

PROPERTY **INSIDER**

27(216)/2025
wydanie specjalne
24.07.2025



NA PÓŁMETKU 2025

Na półmetku, ale nie w połowie drogi

Gdyby pierwsze półrocze 2025 r. było tytułem filmu, mógłby brzmieć „Popyt i uprzedzenie”. Transakcji więcej, ale mniej-szych. Magazyny trzymają formę, ale już nie w wersji fast & furious, tylko smart & sustainable. Biura szukają nowej tożsamości, handel kwitnie, a mieszkaniówka? Ta wciąż na rozdrożu.



Rynek nieruchomości nie jest już ani w fazie lęku, ani euforii. Jest w fazie wyboru: strategii, lokalizacji, technologii, partnerów. I coraz częściej: wartości. Dlatego w „Na Półmetku 2025” podsumowujemy nie tylko dane, ale też dylematy. Pokazujemy, co naprawdę wydarzyło się w pierwszych sześciu miesiącach roku. Dane to jedno – ale u nas znajdziecie też tło, interpretacje, komentarze. Jak zmienia się struktura popytu? Dlaczego najem instytucjonalny wciąż czeka na przełom? Co dalej z biurami – skoro rynek nie rośnie, ale oczekiwania najemców już tak? I wreszcie – czy ESG to wciąż wartość dodana, czy już konieczność?

Odpowiedzi szukaliśmy nie tylko w raportach, ale przede wszystkim u liderów rynku. Przepytałiliśmy kilkudziesięciu inwestorów, deweloperów, analityków i doradców – tych, którzy mimo niepewności podejmują decyzje i kształtują rynek. To ich głosy, decyzje i perspektywy układają się w prawdziwy obraz branży. I to oni mogą przesądzić o tym, czy druga połowa roku będzie okresem odbudowy, czy tylko przeczekania.

Bo 2025 nie jest rokiem wielkich przełomów, ale raczej testem odporności. Rynek, zamiast gonić za rekordami, pyta o fundamenty. Kto ma strategię, przetrwa. Kto ma kapitał, zyska przewagę. Kto potrafi czytać kontekst, wygra w dłuższej perspektywie. Rok 2025 jest czasem korekt, powolnych powrotów, nowej normalności. Takiej, w której nie liczy się tempo, ale jakość wejścia. Gdzie lokalny kapitał przestaje być tłem i coraz częściej przejmuje inicjatywę. A najlepszą strategią inwestycyjną może się okazać... cierpliwość.

Na razie jedno jest pewne – rynek nieruchomości w Polsce w 2025 r. nie dryfuje. On na nowo wybiera kurs. Coraz bardziej świadomie, coraz odważniej. My tymczasem wybieramy się na redakcyjne wakacje i z następnym wydaniem „Property Insidera” wracamy 1 września.

Życzę więc udanej lektury – i uważnego drugiego półrocza.

Tomasz Szpyt, redaktor naczelny „Property Insidera”

WYDAWCA TSG Media Tomasz Szpyt-Grzegórski, ul. Jagiellońska 1/20, 03-721 Warszawa
Copyright © TSG Media Tomasz Szpyt-Grzegórski. Wszelkie prawa zastrzeżone.

REDAKCJA Dominik Staniszewski (research i teksty)
redakcja@propertyinsider.pl; www.propertyinsider.pl

REDAKTOR NACZELNY Tomasz Szpyt-Grzegórski, tel. + 48 503 627 195
email: tomasz.szpyt@propertyinsider.pl

KOREKTA Katarzyna Dziedzicka; Zdjęcie okładowe: Nicooobs z Pexels

KONTAKT prenumerata@propertyinsider.pl; ogloszenia@propertyinsider.pl;
reklama@propertyinsider.pl

Bez zgody wydawcy prenumerata nie uprawnia do redystrybucji otrzymywanego e-tygodnika „Property Insider” poza adresy mailowe, na które została zamówiona.

I RAPORTY I ANALIZY STR. 4

II KOMENTARZE I OPINIE STR. 43

ORGANIZACJE STR. 44

DEWELOPERZY STR. 51

WŁAŚCICIELE, INWESTORZY STR. 74

DORADCY STR. 84

PRAWNICY STR. 96

WYKONAWCY STR. 102

ZARZĄDCY STR. 105

Raporty i analizy





Inwestorzy wracają ostrożnie na polski rynek

Pierwsze półrocze 2025 r. przyniosło umiarkowane, ale wyraźne ożywienie na rynku inwestycyjnym w Polsce. Z danych CBRE wynika, że w II kwartale wartość transakcji inwestycyjnych przekroczyła 1 mld euro – to wzrost o niemal połowę względem początku roku (627 mln euro w I kwartale).

Po pierwszej połowie roku pozostajemy w tyle za Czechami, którzy odnotowali obrót inwestycyjny na poziomie 2,2 mld euro. O ile jednak u naszych południowych sąsiadów wyśmienitym wynikiem zamknął się I kwartał (1,5 mld euro), o tyle już w kolejnym odnotowali oni spadek do 641 mln euro. Spadł też obrót w całym CEE. Według CBRE w II kwartale br. wyniósł on 2,1 mld euro wobec 3,3 mld odnotowanego w I kwartale.

Najlepiej magazyny

Z danych CBRE wynika, że w okresie od kwietnia do czerwca w sektorze magazynowym w Polsce ulokowano 492 mln euro – ponad dwukrotnie więcej niż w poprzednim kwartale i aż 48 proc. całkowitego wolumenu. Siedem transakcji odpowiada za niemal połowę całkowitej wartości rynku. Sektor biurowy odnotował 10 transakcji o łącznej wartości 227 mln euro (22 proc.), a sektor handlowy – 6 transakcji na kwotę 133,5 mln euro (13 proc.), głównie w formie parków typu convenience.

Równoległe dane Savillsa pokazują, że pomimo niższego niż rok wcześniej wolumenu inwestycji (za I półrocze, -10 proc. r./r.), rośnie liczba transakcji – podpisano ich aż 59. To niemal połowa wszystkich umów zawartych w całym 2024 r. Średnia wartość jednej transakcji spadła do 26 mln euro, co sugeruje koncentrację na mniejszych, bardziej przewidywalnych aktywach. – Inwestorzy wracają, ale w sposób selektywny. Widać większą skłonność do podejmowania ryzyka, w tym poprzez transakcje typu sale & leaseback czy projekty typu value-add – mówi Wioleta Wojtczak, szefowa działu badań w Savills Polska.



Kapitał lokalny coraz śmielszy

Wzrost zainteresowania inwestorów krajowych to kolejny istotny trend. Według CBRE polski kapitał odpowiadał w I półroczu br. za 250 mln euro.

– Wartość inwestycji w nieruchomości komercyjne w II kwartale br. jest wyższa o prawie połowę w porównaniu z I kwartałem. Przekroczyła 1 mld euro, podczas gdy w poprzednich trzech miesiącach było to 698 mln euro. Choć średnia wartość transakcji była niższa niż w pierwszych trzech miesiącach roku, to zrealizowano ich więcej. Co ważne, rośnie udział polskiego kapitału w całej kwocie lokowanej w nieruchomościach komercyjnych. Szczególnie widać to w ujęciu półrocznym. Od początku roku 14,5 proc. stanowił polski kapitał, podczas gdy w takim samym okresie rok wcześniej było to 11,1 proc. To optymistyczny trend, ale trzeba pamiętać, że taki odsetek to cały czas mało w porównaniu z wynikami osiąganymi przez naszych sąsiadów – mówi Przemysław Felicki, dyrektor w działach rynków kapitałowych w CBRE.

Z raportu Savillsa wynika, że inwestorzy z regionu Europy Środkowo-Wschodniej odpowiadają już za 37 proc. całkowitego kapitału zidentyfikowanego w Polsce w I półroczu, wyprzedzając graczy z Europy Zachodniej i USA. Wśród czynników makroekonomicznych sprzyjających rynkowi inwestycyjnemu eksperci wskazują na rosnące PKB (3,4 proc. w 2025 r.) oraz cykl łagodzenia polityki pieniężnej – stopy referencyjne w Polsce spadły już do 5 proc., a Europejski Bank Centralny obniżył stopę refinansową do 2,15 proc. Niższe koszty finansowania mogą się przyczynić do dalszego wzrostu aktywności inwestycyjnej w kolejnych kwartałach.

Living wciąż niszowy, ale z potencjałem

Sektor mieszkaniowy na wynajem pozostaje w Polsce niszowy, ale coraz bardziej zauważalny. Savills podaje, że w I półroczu sfinalizowano trzy transakcje o łącznej wartości 86,5 mln euro – m.in. zakup dwóch akademików przez belgijską spółkę Xior oraz wspólny projekt PRS w Krakowie realizowany przez Eiffage i LifeSpot. Prime yieldy dla projektów PRS szacowane są na 5,5–6 proc., a potencjalna transakcja portfelowa Resi4Rent może stanowić przełom dla całego segmentu. – Choć to jeszcze niewielki wolumen, zainteresowanie instytucjonalne rośnie, również poza Warszawą. To efekt zmian demograficznych i stylu życia nowego pokolenia – komentuje Jacek Kałużny, head of Operational Capital Markets w Savills.

Bez przełomu

Ożywienie w II kwartale to dobry znak, ale jeszcze nie przełom. Jak zauważają eksperci, rynek inwestycyjny staje się coraz bardziej zróżnicowany – zarówno pod względem wielkości transakcji, jak i strategii inwestorów. Obok projektów typu core rośnie zainteresowanie aktywami wymagającymi repozycjonowania i przekształceń, a druga połowa roku może przynieść kontynuację umiarkowanego ożywienia – szczególnie jeśli stopy procentowe będą nadal spadać, a gospodarka utrzyma stabilny kurs.

Europejski rynek inwestycyjny nabiera rozpędu

Po okresie niepewności związanej z napięciami geopolitycznymi i ograniczonym dostępem do finansowania europejski rynek nieruchomości komercyjnych zaczyna odzyskiwać równowagę. Z danych Savillsa wynika, że w II kwartale br. wartość transakcji inwestycyjnych sięgnęła 50 mld euro, co oznacza wzrost o 8 proc. r./r. W całym pierwszym półroczu inwestycje wyniosły blisko 95 mld euro, notując niemal 11-proc. wzrost wobec analogicznego okresu ubiegłego roku.

Według Savillsa drugi kwartał upłynął pod znakiem wyraźnego podziału – początkowo aktywność inwestorów została wyhamowana przez napięcie polityczne związane z tzw. Liberation Day oraz ogłoszeniami celnymi administracji Trumpa. Jednak w drugiej połowie kwartału na rynek powróciło kilka dużych transakcji portfelowych, co pozwoliło częściowo odrobić wcześniejsze spowolnienie i odbudować nastroje inwestorów. Największe zainteresowanie budziły duże, zdywersyfikowane aktywa.

Ożywienie nierównomierne, ale widoczne

Choć większość krajów Europy odnotowała wzrost obrotów inwestycyjnych w H1 2025, skala odbicia jest zróżnicowana. Niemcy zaliczyły najślabszy kwartał od 2010 roku, ale coraz więcej transakcji w przygotowaniu oraz zmniejszająca się luka cenowa między kupującymi a sprzedającymi budzą umiarkowany optymizm. Francja także pokazuje odbicie, głównie za sprawą biurowych i handlowych transakcji w topowych lokalizacjach. Z kolei Hiszpania, Włochy i Holandia zawdzięczają dobre wyniki solidnym fundamentom najmu i aktywności kapitału prywatnego. Na szczególną uwagę zasługują inwestorzy krajowi, którzy w wielu krajach stali się główną siłą napędową rynku. Mniejsza zależność od kredytowania i większa elastyczność pozwalają im szybciej reagować na zmieniające się warunki. Kapitał instytucjonalny – choć powoli wraca – nadal jest ostrożny i skupiony na najbardziej dojrzałych segmentach rynku.



Pomimo serii kolejnych obniżek stóp procentowych przez Europejski Bank Centralny (z 4 do 2 proc. w ciągu roku) oczekiwanej kompresji stóp kapitalizacji jeszcze nie widać. Prime yieldy utrzymują się na stabilnym poziomie – ok. 5 proc. dla magazynów i biur w centrach miast, 6,15 proc. dla centrów handlowych, 5,85 proc. dla retail parków i 4,3 proc. dla głównych ulic handlowych. Zdaniem analityków Savillsa kompresja stóp może nastąpić w drugiej połowie roku, w miarę powrotu zaufania inwestorów i odbudowy wolumenów. Najszybciej może to nastąpić w sektorach z wyraźnym odbiciem popytu i niedoborem podaży, jak PBSA czy hotele.

222 mld euro do końca roku i dalsze wzrosty

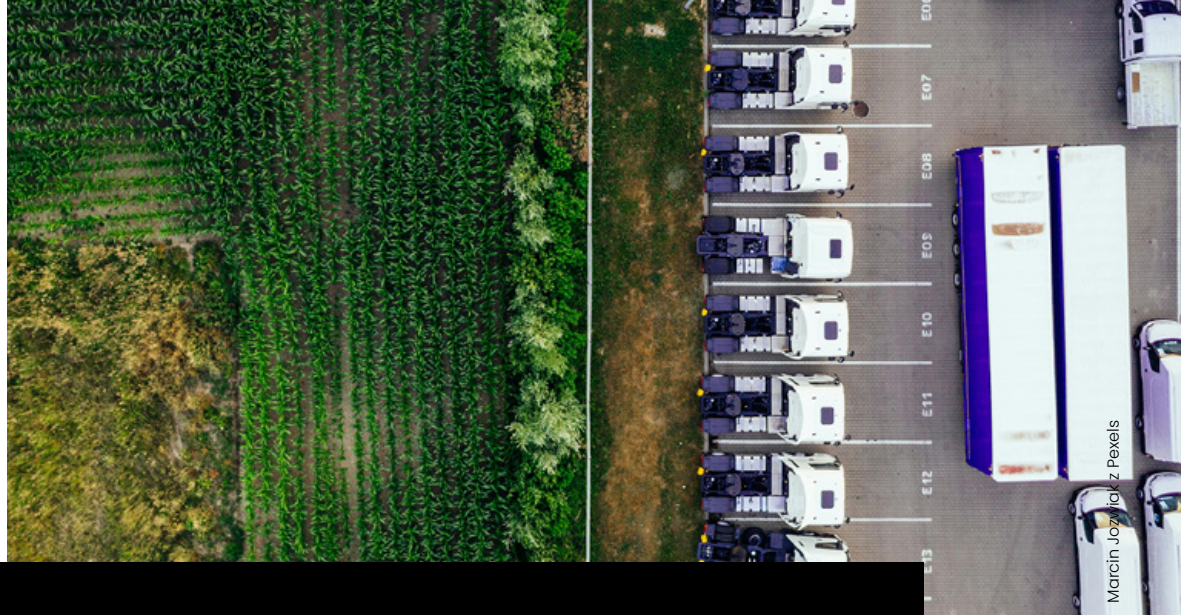
Savills prognozuje, że do końca 2025 r. łączna wartość inwestycji w Europie osiągnie poziom 222 mld euro, co oznaczałoby wzrost o 12 proc. r./r. W kolejnych latach oczekiwany jest dalszy wzrost – o 19 proc. w 2026 r. i 15 proc. w 2027 r. Największy potencjał wykazują takie rynki, jak Czechy, Holandia, Dania, Finlandia czy Belgia – napędzane lokalnym kapitałem, silną konsumpcją i rosnącym popytem na aktywa operacyjne. Sektory takie jak PBSA, retail convenience oraz hotele cieszą się ponadprzeciętnym zainteresowaniem inwestorów. Z kolei rynek magazynowy – choć wciąż atrakcyjny – staje się coraz bardziej selektywny. Przewagę zyskują lokalizacje core z długimi umowami i renomowanymi najemcami. Inwestorzy coraz ostrożniej podchodzą do projektów spekulacyjnych. W sektorze biurowym analitycy obserwują pojedyncze duże transakcje w rynkach typu core, ale większość aktywności dotyczy strategii typu value-add i koncentruje się w centralnych lokalizacjach.

Polska na stabilnej ścieżce

Na tle innych rynków europejskich Polska prezentuje umiarkowaną, ale stabilną ścieżkę wzrostu. Według prognoz Savillsa w 2025 r. łączna wartość inwestycji ma wzrosnąć o ok. 10 proc. r./r., a w 2026 – przyspieszyć do poziomu ok. 13–15 proc. Choć nie są to tak dynamiczne wyniki jak w Czechach, Finlandii czy Belgii, gdzie oczekiwane są kilkudziesięcioprocentowe wzrosty, to Polska plasuje się powyżej średniej dla Europy Zachodniej, wyprzedzając m.in. Niemcy, Niderlandy i Irlandię. To pokazuje, że nasz rynek – mimo mniejszej ekspozycji na duże transakcje portfelowe – wciąż postrzegany jest jako bezpieczna, przewidywalna przystań dla inwestorów szukających zdywersyfikowanych strategii wejścia.

Źródło danych:

„European Investment Q2 2025 – Preliminary Results & Forecasts”, Savills Research:
https://www.savills.com/research_articles/255800/379098-0



Marcin Jozwiak z Pexels

Rynek gruntów inwestycyjnych 2025: potencjał jest, ale barier nie ubywa

Rynek gruntów inwestycyjnych w Polsce pozostaje aktywny, jednak jego dynamika w pierwszej połowie 2025 r. była wyraźnie ograniczona przez niepewność regulacyjną, wydłużone procedury administracyjne i wysokie koszty finansowania. Choć w największych miastach dostępne są atrakcyjne tereny inwestycyjne, wiele z nich pozostaje poza realnym zasięgiem inwestorów ze względu na brak miejscowych planów, nieuregulowany stan prawny lub niedostateczne uzbrojenie – podsumowują eksperci Walter Herz Land Investment.

Aktywność inwestorów w I kwartale koncentrowała się na projektach o ograniczonym profilu ryzyka. – Dominowały transakcje o wartości nieprzekraczającej 30 mln zł, często z udziałem kapitału lokalnego. Przykładem jest sprzedaż działki przy ul. Tanecznej w Warszawie oraz kamienicy przy ul. Widok – obie poniżej 20 mln zł. Walter Herz Land Investment, mimo ograniczonej aktywności sprzedażowej, kontynuuje akwizycje – zabezpieczone zostały grunty o łącznym potencjale ponad 83 tys. PUM w Warszawie, w tym portfel 51 tys. PUM, którego zakup, we współpracy z inwestorem pasywnym, planowany jest do końca IV kwartału – mówi Emil Domeracki, partner, udziałowiec w Walter Herz Land Investment.

Ceny gruntów pozostają stabilne względem 2024 r., choć w wybranych lokalizacjach obserwowane są presje wzrostowe. W Warszawie stawki dla gruntów mieszkaniowych sięgają 3 tys. euro/mkw. PUM w centrum i 950 euro/mkw. poza nim. W miastach regionalnych o populacji powyżej 500 tys. mieszkańców ceny mieszczą się w przedziale 150–950 euro/mkw. PUM. Grunty biurowe w centrum Warszawy wyceniane są do 1,4 tys. euro/mkw. GLA, a przemysłowo-magazynowe – do 245 euro/mkw. Najtańsze lokalizacje tego typu to Polska centralna (25–65 euro/mkw.) i region bydgosko-toruński (20–50 euro/mkw.).

Grunty pod lupą

W warunkach ograniczonej dostępności finansowania oraz rosnących wymogów ESG inwestorzy prowadzą szczegółowe analizy lokalizacyjne. Na znaczeniu zyskują tereny objęte MPZP, o jednoznacznym przeznaczeniu, pełnym uzbrojeniu



i dostępności komunikacyjnej. Grunty niespełniające tych warunków wypadają z analiz inwestycyjnych. – Obserwujemy też wzrost znaczenia czynników środowiskowych: coraz częściej analizowane są możliwości pozyskania energii odnawialnej, retencji wody czy zgodności projektu z lokalnymi uwarunkowaniami przyrodniczymi już na etapie zakupu gruntu – podkreśla Emil Domeracki.

Zagranica wraca

Na rynku widoczny jest również powrót zagranicznego kapitału – szczególnie z Niemiec, Czech, Holandii, Turcji i Bułgarii. Inwestorzy instytucjonalni koncentrują się na Warszawie, Krakowie i Trójmieście, a czynnikiem przyciągającym pozostają atrakcyjne stopy zwrotu oraz stabilność makroekonomiczna Polski. Trend ten wspiera także korzystny kurs walutowy, który wzmacnia pozycję funduszy operujących w euro.

Ożywienie widoczne jest także w segmencie gruntów przemysłowo-logistycznych. Zmiany w globalnych łańcuchach dostaw oraz rozwój strategii nearshoringowych przekładają się na wzrost zainteresowania działkami pod magazyny miejskie, parki SBU oraz obiekty przemysłowe w bezpośrednim sąsiedztwie dużych aglomeracji. Polska – dzięki położeniu, zasobom kadrowym i rozwijającej się infrastrukturze – pozostaje naturalnym beneficjentem tego przesunięcia kapitału.

Stabilizacja bez przełomu

Szacunkowa wartość transakcji zawartych w I połowie 2025 r. wynosi ok. 1,5 mld zł – to wynik niższy niż w latach 2019–2021, ale utrzymujący się na poziomie zbliżonym do 2024 r. – Kluczowymi warunkami dalszego rozwoju rynku pozostają usprawnienie i cyfryzacja procesów administracyjnych oraz zwiększenie przewidywalności planistycznej. Bez tych zmian nawet najbardziej atrakcyjne lokalizacje pozostaną w fazie potencjału – uważa ekspert Walter Herz Land Investment.

CENY GRUNTÓW W POLSCE W POŁOWIE 2025 R.

CENY GRUNTÓW MIESZKANIOWYCH

Warszawa

Centrum	600–3000 euro / 1 mkw. / PUM
poza centrum	300–950 euro / 1 mkw. / PUM
miasta regionalne powyżej 500 tys. mieszkańców	150–950 euro / 1 mkw. / PUM



CENY GRUNTÓW BIUROWYCH

Warszawa	
Centrum	350–1400 euro / 1 mkw. / GLA
poza centrum	200–450 euro / 1 mkw. / GLA
miasta regionalne powyżej 500 tys. mieszkańców	115–315 euro / 1 mkw. / GLA

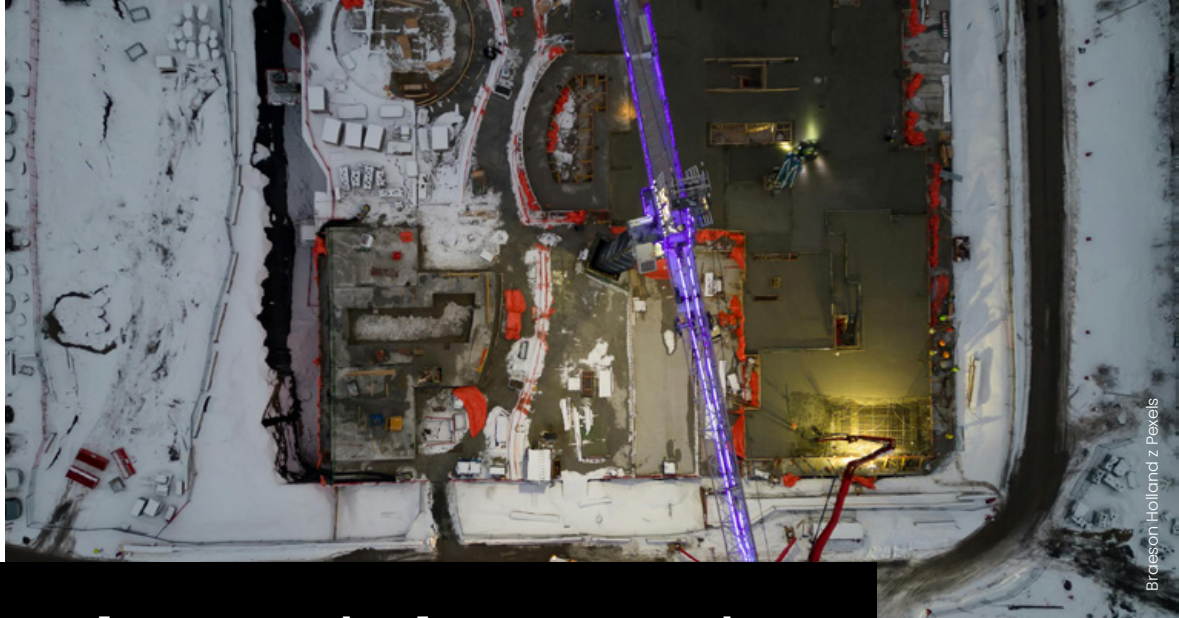
CENY GRUNTÓW HANDLOWO-USŁUGOWYCH

Warszawa	
Centrum	395–1210 euro / 1 mkw. / GLA
poza centrum	115–520 euro / 1 mkw. / GLA
miasta regionalne powyżej 500 tys. mieszkańców	70–400 euro / 1 mkw. / GLA

CENY GRUNTÓW PRZEMYSŁOWO-MAGAZYNOWYCH

Warszawa	115–245 euro/mkw.
mazowieckie – regionalne	45–175 euro/mkw.
Górny Śląsk	30–75 euro/mkw.
Polska Centralna	25–65 euro/mkw.
Poznań	40–65 euro/mkw.
Wrocław	40–70 euro/mkw.
Trójmiasto	30–80 euro/mkw.
Kraków	40–85 euro/mkw.
Szczecin	30–50 euro/mkw.
Bydgoszcz/Toruń	20–50 euro/mkw.
Rzeszów	20–55 euro/mkw.

Źródło danych: Walter Herz Land Investment



Braeson Holland z Pexels

Jak usprawnić obrót gruntami w Polsce?

Rynek gruntów inwestycyjnych w Polsce od lat zмага się z barierami, które spowalniają rozwój: rozdrobnionymi procedurami, nieprzewidywalnością planistyczną i rozproszonym dostępem do kluczowych informacji. W efekcie inwestorzy nie tylko ponoszą wyższe koszty przygotowania inwestycji, ale przede wszystkim działają w warunkach regulacyjnej niepewności, która nie sprzyja długoterminowemu planowaniu.

Tymczasem poprawa warunków obrotu gruntami nie wymaga rewolucji – kluczem są mądra deregulacja, cyfryzacja i stabilne reguły gry.

Cyfryzacja zamiast deklaracji

Zaledwie około 40 proc. powierzchni Polski objęte jest miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego (MPZP). Reszta kraju wciąż funkcjonuje w oparciu o decyzje o warunkach zabudowy (WZ), które – choć elastyczne – w praktyce oznaczają długie i nieprzejrzyste procedury. Nowe narzędzie, jakim od 2026 r. mają stać się plany ogólne, to krok w dobrą stronę, ale tylko pod warunkiem ich rzetelnej implementacji i cyfrowej dostępności.

Potrzebujemy też centralnego geoportalu – platformy, na której będzie można składać wnioski, śledzić przebieg procedur i uzyskiwać dostęp do aktualnych danych planistycznych. Plan ogólny powinien przestać być dokumentem kierunkowym, a stać się realnym instrumentem zarządzania rozwojem przestrzennym. Inaczej pozostanie kolejną ustawową fasadą.

Środowisko: odblokować decyzje

Decyzje środowiskowe często stają się wąskim gardłem całego procesu inwestycyjnego – zwłaszcza tam, gdzie ich wpływ jest znikomy, a procedura identyczna jak w przypadku dużych instalacji przemysłowych. Potrzebna jest reforma, która wprowadzi jednoinstancyjność dla inwestycji o ograniczonym



oddziaływaniu, ustandaryzuje raporty środowiskowe oraz wdroży szerzej zasadę milczącej zgody. Dobrym rozwiązaniem byłoby także wprowadzenie katalogu inwestycji niskiego wpływu, dla których decyzja środowiskowa mogłaby zostać zniesiona lub zastąpiona oświadczeniem inwestora. To odciążałoby administrację i przyspieszyłoby realizację projektów.

Rolne, ale miejskie

Z problemem przewlekłości i uznaniowości mierzą się też inwestorzy operujący na gruntach rolnych, które – mimo lokalizacji w granicach miast i w strefach rozwoju – formalnie pozostają gruntami rolnymi. Dotyczy to przede wszystkim działek klas IV–VI, które powinny podlegać uproszczonemu trybowi przekształceń. Wymaga to jednak jasnych kryteriów zapisanych w MPZP i planach ogólnych oraz ograniczenia administracyjnej uznaniowości.

Stabilność: reguły na pięć lat

Dla inwestorów równie istotna jak sprawność procedur jest przewidywalność otoczenia regulacyjnego. Częste zmiany legislacyjne – jak nowelizacja ustawy o planowaniu przestrzennym z 2023 r. – potęgują niepewność inwestycyjną. Dlatego warto rozważyć wprowadzenie pięcioletnich gwarancji stabilności kluczowych przepisów planistycznych oraz stworzenie kodeksu inwestora – uporządkowanego zestawu reguł, terminów i wytycznych, obowiązujących we wszystkich gminach.

Motywacja dla gmin

Część barier nie wynika z oporu wobec inwestycji, lecz z braku zasobów po stronie samorządów. Gminy często nie uchwalają planów, bo brakuje im środków i kompetencji. Rozwiązaniem mogłoby być centralne finansowanie MPZP, powiązanie subwencji rozwojowych z pokryciem planistycznym oraz premiowanie transparentności działań planistycznych. To nie tylko skróciłoby procesy, ale również urealniło dialog pomiędzy inwestorem a samorządem.

Potrzebujemy uspoźnienia, nie rewolucji

Rynek gruntów nie potrzebuje nowej ustawy co dwa lata. Potrzebuje za to stabilnych ram prawnych, cyfryzacji, przejrzystości i sprawnych procedur. Uporządkowany i przewidywalny system planowania przestrzennego to fundament bezpiecznego i konkurencyjnego rynku nieruchomości – zarówno dla lokalnych przedsiębiorców, jak i międzynarodowych inwestorów.

*Emil Domeracki
partner, udziałowiec w Walter Herz Land Investment*



Więcej mieszkań niż kupujących – stagnacja czy tylko wakacyjna zadyszka?

Na głównych rynkach mieszkaniowych w Polsce dostępnych jest ponad 62 tys. lokali – to rekordowy poziom. W I połowie br. sprzedaż mieszkań spadła o 10 proc. r./r., a w samym czerwcu – o 18 proc. w porównaniu z majem. Rośnie liczba mieszkań gotowych lub z bliskim terminem oddania, ale tempo nowych wprowadzeń spowalnia. Rynek znajduje się w punkcie zwrotnym – między wciąż dość wysoką aktywnością inwestycyjną a coraz większą ostrożnością nabywców.

Według danych Otodom Analytics w pierwszych sześciu miesiącach roku deweloperzy sprzedali na siedmiu głównych rynkach łącznie 18,3 tys. mieszkań – o 10 proc. mniej niż w analogicznym okresie 2024 r. Jednocześnie do sprzedaży trafiło 23,3 tys. nowych lokali, co oznacza wzrost o 20 proc. r./r. W efekcie oferta na koniec czerwca była o 30 proc. większa niż rok temu i wynosiła ponad 62 tys. jednostek. Niepokój może budzić struktura tej podaży – rośnie udział mieszkań już ukończonych lub będących na zaawansowanym etapie budowy, które nie znajdują nabywców. W samym czerwcu deweloperzy wprowadzili na rynek zaledwie 2,5 tys. nowych mieszkań – najmniej od 1,5 roku. To wyraźny sygnał korekty strategii: ograniczania ryzyka i dostosowywania oferty do mniej dynamicznego popytu.

– Rynek deweloperski pozostaje w fazie stabilizacji. Utrzymujący się niski popyt jest skutkiem wysokich stóp procentowych i braku programów wspierających zakup mieszkań. Wielu deweloperów przyjęło strategię czekania na lepsze czasy, stąd bardzo ostrożna polityka wprowadzania nowych inwestycji. Jak podkreśla ekspert, w najbliższych miesiącach trudno oczekiwać rewolucyjnych zmian, a ewentualne dalsze spadki cen będą raczej stopniowe. Spektakularnej korekty stawek nie będzie, ale rynek wymusi na firmach większą elastyczność i umiejętność reagowania na realne potrzeby kupujących. O sukcesie zdecyduje nie ilość, lecz jakość i dopasowanie oferty do coraz bardziej wymagającego rynku – uważa Marcin Krasoń z Otodom.



Zanim będzie za późno na tańsze mieszkania w Warszawie

Warszawa zmienia się w imponującym tempie – biurowce, luksusowe apartamentowce, nowoczesne wielofunkcyjne kompleksy mieszkaniowo-usługowo-biurowe, którymi zachwycają się zagraniczni turyści. Jednak dla zwykłego Kowalskiego stolica i inne większe miasta Polski stają się coraz mniej dostępne. Rosnące ceny i ograniczona oferta mieszkań, które można kupić lub wynająć za rozsądną kwotę, wypychają mieszkańców na obrzeża miast. Czy jesteśmy w stanie temu przeciwdziałać? W teorii oczywiście, że tak. Niemniej rzeczywistość tego nie potwierdza.

Zanim powstanie mieszkanie, które zwykły Kowalski będzie mógł kupić/wynająć, potrzebna jest działka, na której powstanie budynek mieszkalny. To oczywiste. W Warszawie od kilku lat brakuje gruntów, na których w krótkim czasie mogłyby powstać wieloetapowe osiedla dla klasy średniej. Przygotowanie do budowy takiej inwestycji trwa ok. pięciu lat, w przypadku działek objętych miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego – ok. dwóch lat.

Jaką zarysowuje nam to perspektywę na następne lata? Nieprzesadnie optymistyczną... Politycy, samorządowcy, urzędnicy muszą zrozumieć, że bez: uproszczonych procedur, uwolnienia gruntów pod budowę osiedli dla klasy średniej, wprowadzenia stabilności legislacyjnej, silnej i długoterminowej polityki mieszkaniowej państwa wspierającej mniej zamożnych mieszkańców i publicznego podmiotu odpowiadającego za budowę tanich mieszkań elastycznej polityki planistycznej za chwilę może się okazać, że inwestycje mieszkaniowe w dużych miastach będą drogie i dostępne tylko dla wybranych.

Różne typy gospodarstw domowych – młode rodziny, studenci, osoby wchodzące na rynek pracy, jednoosobowe gospodarstwa domowe – będą zmuszone szukać dachu nad głową na obrzeżach lub poza miastem, często bez wygodnej komunikacji miejskiej, z dala od miejsc pracy, służby zdrowia, placówek edukacyjnych i usług.



Warszawa od lat boryka się z problemem rosnących cen mieszkań i ograniczonej ich podaży. Każdy nowy projekt deweloperski to potencjalne dodatkowe mieszkania, które mogłyby choć trochę ostudzić rynek. Każdy kolejny projekt w trybie lex deweloper to spore nakłady w dzielnicy na poprawę, rozbudowę lokalnej infrastruktury – zgodnie z potrzebami mieszkańców. Prawie każdy projekt mierzy się z protestami lokalnej społeczności, a temat mieszkań w postaci walki z patodeweloperką, jako nośny, wykorzystywany jest przez polityków. Tych samych polityków, którzy swoją pracą mogliby: wspierać publiczne budownictwo, skracać długotrwałe procesy legislacyjne, planować osiedla w tańszych segmentach dla szerokiej grupy odbiorców, oddawać grunty miejskie pod inwestycje społeczne, gwarantować ochronę najmu długoterminowego i wdrażać ułatwienia dla deweloperów przekazujących mieszkania na cele publiczne w ramach swoich inwestycji komercyjnych.

Byłoby to najlepsze remedium na niedobrych mieszkań, wysokie ceny, drożący wynajem, brak subsydiów, niską efektywność energetyczną starszych budynków, brak rozwiniętego sektora mieszkań komunalnych, brak programu rewitalizacji kamienic.

Każde miasto musi się rozwijać. Jeśli o każdy problem mieszkaniowy obwiniani będą deweloperzy, a każda próba zagęszczenia zabudowy będzie kończyć się latami sporów sądowych – to miejmy świadomość, że finalnie zapłacimy za to wszyscy. Niedobory podaży to wyższe ceny. Wydłużone procedury i ciągłe zmiany prawne – gdy wreszcie proces inwestycyjny przybliży się do zakończenia – oznaczają tylko jedno: drożej i później.

*Michał Różycki,
dyrektor Pionu Nieruchomości Gruntowych, Sektor Living, Greenfields*

O podobnych wyzwaniach infrastrukturalnych i regulacyjnych z perspektywy inwestycji w centra danych czytaj w artykule Aleksandry Wołodźko, CEO, Greenfields, w dziale Magazyny, str. 30



37,5

proc. mniej mieszkań deweloperzy zaczęli budować w czerwcu 2025 roku w porównaniu z analogicznym miesiącem rok wcześniej; w ujęciu miesięcznym spadek wyniósł 21,1 proc. – poinformował GUS

Więcej renegotjacji, mniej nowych projektów

Warszawski i regionalne rynki biurowe w Polsce pozostają pod wpływem ostrożnych strategii najemców i ograniczonej nowej podaży. Dane opublikowane przez Polską Izbę Nieruchomości Komeracyjnych (PINK) pokazują stabilizację popytu w stolicy i wyraźny wzrost aktywności w regionach przy jednoczesnym braku nowych inwestycji poza Warszawą.

Z danych PINK wynika, że na koniec czerwca br. zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej w stolicy wyniosły 6,33 mln mkw. W II kwartale do użytku oddano dwa duże projekty w rejonie ronda Daszyńskiego – The Bridge i Office House, łącznie 79,6 tys. mkw. To niemal cała nowa podaż w kraju w tym okresie. Popyt osiągnął poziom blisko 155 tys. mkw., podobnie jak w poprzednim kwartale, choć o 13 proc. niższy r./r. W strukturze transakcji dominowały renegotjacje (59 proc.), w dużej mierze dzięki dwóm sporym kontraktom o łącznej powierzchni 41 tys. mkw. Nowe umowy stanowiły 35 proc., ekspansje – 6 proc. Wskaźnik pustostanów w Warszawie wzrósł do 10,8 proc. (z 10,5 proc. w I kw. br.), choć to wciąż poniżej średniej dla rynków regionalnych. W strefach centralnych utrzymuje się on na poziomie 7,8 proc., natomiast poza centrum sięga już 13,3 proc.

Starsze na oku

Według ekspertów w obliczu ograniczonej dostępności powierzchni biurowej w najbardziej prestiżowych lokalizacjach Warszawy najemcy coraz częściej kierują swoją uwagę ku alternatywnym obszarom czy starszym budynkom. – Pomimo chwilowego wzrostu poziomu pustostanów w Centralnym Obszarze Zachodnim (CCW) sytuacja ta wkrótce się ustabilizuje. Tymczasem dostępność powierzchni biurowej zarówno w CCW, jak i w Centralnym Obszarze Biznesu (CBD) dynamicznie maleje. Taki trend wywołuje presję na wzrost stawek czynszu oraz przekłada się na rosnące zainteresowanie drugimi najlepszymi lokalizacjami. Na tej sytuacji zyskują starsze obiekty w CBD i CCW, a także biurowce zlokalizowane na Służewcu. Ten ostatni obszar utrzymuje silną pozycję na rynku – nie tylko jako miejsce renegotjacji umów, ale również jako realna alternatywa



relokacyjna. Najemcy chętnie przenoszą się tam w ramach tej samej dzielnicy, często wybierając inne budynki w okolicy. W ostatnim czasie to właśnie Służewiec odpowiadał za największy udział w popycie na powierzchnie biurowe, wyprzedzając CCW i CBD – mówi Michał Tyszkiewicz, dyrektor w dziale biurowym w CBRE.

Najmniej od 30 lat

Nie zmienia to jednak faktu, że w stolicy w budowie znajduje się jedynie około 130 tys. mkw. powierzchni. Według szacunków Cushman & Wakefield jest to najniższa wartość odnotowana w ciągu ostatnich 30 lat, a zbliżony poziom podaży powierzchni biurowej w Warszawie był odnotowany poprzednio dopiero w początkowej fazie tworzenia rynku biurowego – w roku 1995. – Obecnie w budowie znajduje się kilka dużych projektów, m.in. wieża Skyliner II (Karimpol) i Upper One (Strabag RE), a w przygotowaniu znajdują się kolejne budynki: II etap kompleksu VIBE (Ghelamco), nowy budynek biurowy w ramach Towarowa 22 (Echo Investment/AFI) oraz inwestycja LightOn (CPI) przy ul. Prostej 69. Poza centrum istnieje potencjał na takie projekty jak Lakeside II (Atenor) czy wielofunkcyjną Drucianka (Librecht & Wood). To jednak wciąż bardzo ograniczona aktywność deweloperska, co oznacza, że nowa podaż pozostanie niska również w kolejnych latach – mówi Piotr Capiga, deputy head of occupier services, Office Department, Cushman & Wakefield.

Regiony: odbicie popytu, brak nowej podaży

Na ośmiu głównych rynkach regionalnych (Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Katowice, Poznań, Łódź, Lublin, Szczecin) całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej wyniosły 6,75 mln mkw. Największe rynki to niezmiennie Kraków (1,83 mln mkw.), Wrocław (1,36 mln mkw.) i Trójmiasto (1,07 mln mkw.). W II kwartale nie oddano do użytku żadnego nowego budynku biurowego powyżej 1 tys. mkw., co świadczy o ostrożnych decyzjach deweloperów. Popyt w regionach osiągnął 217,4 tys. mkw., co oznacza wzrost o 28 proc. kw./kw. i aż o 51 proc. r./r. Największą aktywność odnotowano w Krakowie (122,6 tys. mkw.), Wrocławiu (36,9 tys. mkw.) i Trójmieście (27 tys. mkw.). Struktura transakcji przypomina układ warszawski – renegocjacje stanowią 65 proc., nowe umowy (w tym przednajmy) 30 proc., ekspansje 4 proc., a powierzchnie wykorzystywane przez właścicieli budynków – 1 proc. Do największych transakcji należą przedłużenia umów firm Shell, Motorola Solutions i Aptiv w krakowskich kompleksach biurowych. Średni wskaźnik pustostanów w regionach utrzymał się na poziomie 17,5 proc., bez zmian kw./kw., ale o 0,2 pkt proc. niższy r./r. Najwyższe wakaty nadal notują Katowice (22,7 proc.), najniższe – Szczecin (7,3 proc.).



Urzędy wchodzą do gry. Sektor publiczny stawia na nowoczesne biura

Organizacje publiczne oraz spółki Skarbu Państwa coraz chętniej wybierają na swoje siedziby nowoczesne biurowce. Z analizy Newmark Polska wynika, że w ciągu ostatnich pięciu lat instytucje te wynajęły łącznie ponad 400 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni biurowej.

Sektor publiczny staje się coraz ważniejszym graczem na komercyjnym rynku biurowym w Polsce. Proces najmu z udziałem urzędów nie jest jednak prostym odwzorowaniem praktyk znanych z sektora prywatnego. Już sam wybór lokalizacji, jak również negocjacje umowy najmu wymagają zrozumienia specyfiki instytucji publicznych w zakresie przepisów prawa, uwarunkowań finansowych czy organizacyjnych.

Nietypowy najemca, konkretne oczekiwania

Wynajem powierzchni komercyjnej przez instytucje państwowe nie jest całkiem nowym zjawiskiem. Tego typu transakcje odbywają się już od wielu lat, jednak okres pandemii, a potem wysoka inflacja i wojna w Ukrainie istotnie ograniczyły aktywność i spowolniły procesy decyzyjne również w tym sektorze, choć nie zatrzymały ich całkowicie. Dopiero od kilkunastu miesięcy obserwujemy zdecydowany powrót organizacji publicznych na rynek.

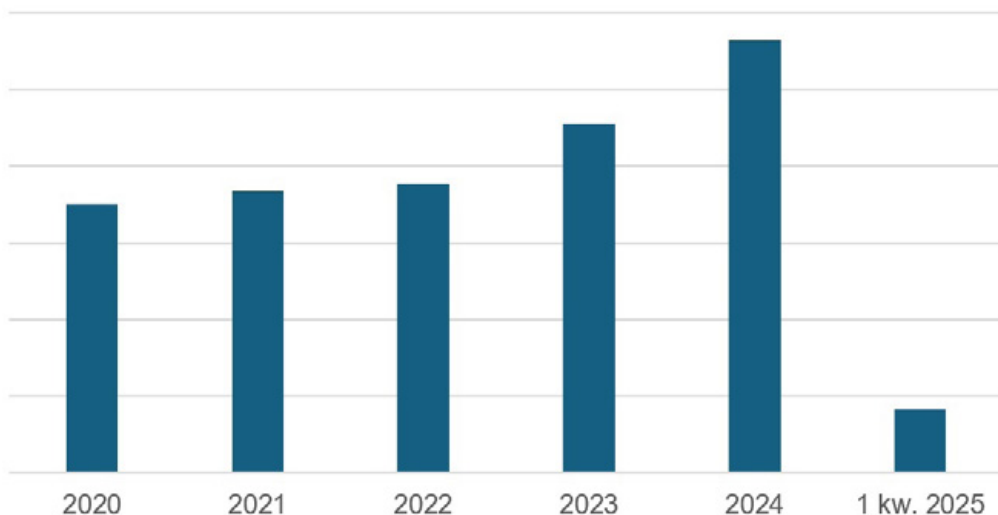
Po co urzędnikom nowe biura? Ergonomiczne i zaprojektowane zgodnie z aktualnymi standardami powierzchnie biurowe nie tylko poprawiają efektywność pracy osób zatrudnionych w instytucjach, ale przede wszystkim wspierają proces budowania wizerunku nowoczesnych placówek, podkreślając ich dostępność, innowacyjność i otwartość na potrzeby obywateli.

Największe zainteresowanie najmem powierzchni biurowej obserwujemy w Warszawie, co pozostaje zgodne z lokalizacją kluczowych instytucji centralnych. Wśród znaczących transakcji było przedłużenie umowy najmu na prawie 13 tys. mkw. przez Generalną Dyрекcję Dróg Krajowych i Autostrad czy wynajem powierzchni przez Mazowiecką Jednostkę Wdrażania Programów Unijnych.



Nie oznacza to jednak, że aktywność sektora publicznego ogranicza się wyłącznie do stolicy. Przykładem może być najem siedziby przez NFZ w kompleksie Malta Office Park w Poznaniu. Wśród innych stołecznych transakcji warto wskazać zakup budynków biurowych przez Wojewódzki Sąd Administracyjny (ul. Jana Kazimierza) czy Instytut Ochrony Środowiska (ul. Słowicza).

Ewolucja popytu ze strony sektora publicznego w Polsce



Źródło: Newmark Polska

Trudne pytania przy negocjacyjnym stole

Instytucje państwowe rzadko wybierają najbardziej prestiżowe czy efektowne lokalizacje. Preferują funkcjonalność, dostępność komunikacyjną i odpowiedni standard techniczny. Kluczowa jest też możliwość dostosowania przestrzeni do preferowanego układu gabinetowego. Tego typu rozwiązania wymagają większego metrażu, jak również generują wyższe koszty fit-outu, które – z uwagi na nieinwestowanie przez urząd w obce środki trwałe – muszą zostać pokryte przez właściciela budynku.

Jednym z kluczowych zagadnień podczas negocjacji jest też określenie waluty, w której najemca będzie płacił czynsz. Większość właścicieli biurowców, zwłaszcza tych finansowanych kredytami w euro, wymaga, żeby czynsz był ustalany właśnie w tej walucie. Tymczasem instytucje państwowe preferują rozliczenia w złotych – co wynika po trosze z przyzwyczajenia, ale także z chęci uniknięcia ryzyka kursowego. Rozwiązaniem może być na przykład zastosowanie tzw. capu walutowego, który ogranicza ryzyko zmian kursów euro, albo przeliczenie euro po średnim kursie (np. z ostatnich 12 miesięcy) na złotówki i wpisanie tak ustalonej wartości w polskiej walucie do umowy.



Kolejnym newralgicznym punktem umowy jest klauzula break option, czyli możliwość wcześniejszego zakończenia umowy. W przypadku instytucji państwowych elastyczność ta jest często koniecznością – wynikającą z nieprzewidywalności zmian organizacyjnych lub decyzji ustawodawczych. Dla właścicieli budynków, którzy ponoszą wysokie koszty wykończenia powierzchni, takie zapisy wiążą się z kolei z ryzykiem utraty części przychodów. Kompromisem może być zobowiązanie instytucji do zwrotu niezamortyzowanych kosztów aranżacji lub określenie wysokości kary umownej.

Dwa światy, jeden cel. Porozumienie

Pomimo licznych wyzwań i odmiennych oczekiwań stron właściciele nowoczesnych biurowców chętnie podejmują współpracę z instytucjami państwowymi. Urząd to pewny płatnik, działający w oparciu o gwarancje Skarbu Państwa, a jednocześnie stabilny najemca w długim horyzoncie czasowym. Z drugiej strony dla sektora publicznego wynajem nowoczesnych powierzchni jest często jedyną realną alternatywą wobec zaniedbanych i niedostosowanych do współczesnych potrzeb budynków należących do państwa. W negocjacjach kluczowe są wzajemne zrozumienie oraz elastyczność. Doświadczeni doradcy pomagają obu stronom znaleźć rozwiązania, które umożliwiają zawarcie umowy korzystnej i bezpiecznej zarówno dla instytucji publicznej, jak i właściciela budynku.

Karol Wyka,
dyrektor zarządzający Działu Powierzchni Biurowych, Newmark Polska
Marcin Kowal,
associate director w Dziale Powierzchni Biurowych, Newmark Polska





Coworking rośnie. IWG zwiększa zasięg w Polsce

Sektor elastycznych powierzchni biurowych w Polsce dynamicznie się rozwija. Po okresie pandemii rynek notuje stały wzrost popytu – zarówno ze strony małych firm, jak i dużych korporacji wdrażających hybrydowe modele pracy.

W Warszawie i kluczowych miastach regionalnych obserwujemy rosnące zainteresowanie biurami oferowanymi na elastycznych zasadach – wynajmowanymi na krótsze okresy, dostosowane do bieżących potrzeb najemców. Trend ten wpisuje się w globalny wzrost zapotrzebowania na tzw. flex spaces, które zapewniają firmom skalowalność i optymalizację kosztów.

IWG – właściciel marek Regus, Spaces, HQ oraz Signature – pozostaje liderem rynku coworkingowego na świecie i w Polsce. Globalnie firma rozwija się głównie poprzez model management agreement, nawiązując strategiczne partnerstwa z właścicielami nieruchomości i funduszami inwestycyjnymi. W Polsce planowana jest dalsza ekspansja w miastach regionalnych i mniejszych ośrodkach, gdzie rośnie zapotrzebowanie na wysokiej jakości przestrzeń biurową dostępną lokalnie, bez konieczności codziennych dojazdów do dużych aglomeracji. Chcemy być jeszcze bliżej użytkowników – tam, gdzie mieszkają i pracują.

W drugiej połowie 2025 r. IWG skoncentruje się na otwieraniu nowych lokalizacji właśnie w ramach modelu operatorskiego oraz na przekształcaniu tradycyjnych powierzchni biurowych w elastyczne centra pracy. Już teraz potwierdzono otwarcie dwóch nowych centrów – w Krakowie oraz we Wrocławiu.

Plany te przekładają się na wymierne liczby – globalnie podpisujemy ponad sto nowych umów miesięcznie, a nasz rozwój w Polsce również nabiera tempa. Mamy ambitne cele: do końca 2025 r. planujemy uruchomienie ponad stu nowych centrów w całym kraju, koncentrując się zarówno na największych aglomeracjach, jak i rozwijających się miastach średniej wielkości. Rozwój IWG wpisuje się w globalne zmiany kultury pracy i oczekiwań pracowników. Elastyczne biura to już nie trend, ale nowy standard.

Anna Nienałtowska, partnership development director, Poland, IWG

Rynek handlowy po II kwartale 2025 r.

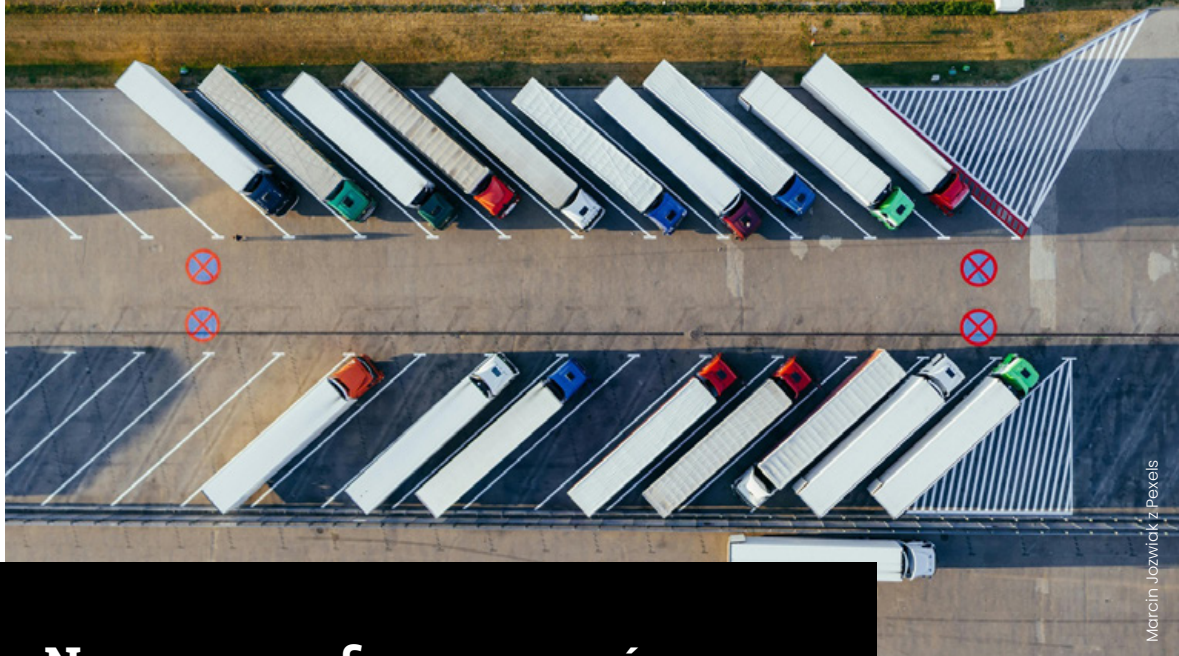
Drugi kwartał br. przyniósł wyraźne ożywienie na rynku nieruchomości handlowych. W ciągu trzech miesięcy oddano do użytku 90 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni handlowej, a łączny wolumen projektów w budowie osiągnął rekordowy poziom 593 tys. mkw. Po serii kwartałów zdominowanych przez parki handlowe tym razem pojawiły się także inne formaty, w tym pierwsze centrum wyprzedażowe w Krakowie – wynika z raportu „II kwartał 2025 Retail Marketbeat” firmy Cushman & Wakefield.

W okresie od kwietnia do czerwca na rynek trafiło 90 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni handlowej – to wynik niższy niż rok temu (125 tys. mkw.), ale lepszy niż w I kwartale br. Struktura oddanej podaży wyróżnia się jednak na tle poprzednich miesięcy. Po raz pierwszy od dłuższego czasu nowa powierzchnia nie ograniczała się wyłącznie do parków handlowych.

Największym projektem otwartym w II kwartale był Designer Outlet Kraków (19 100 mkw., KG Group), który przywrócił format centrów wyprzedażowych na mapę nowej podaży. Kolejne inwestycje to park handlowy Łabędzka w Gliwicach (15 tys. mkw.) oraz Leroy Merlin w Szczawnie-Zdroju (10 tys. mkw.), powstałe w wyniku przebudowy istniejących obiektów. Pozostałe nowości to parki handlowe poniżej 8 tys. mkw. GLA. Nowe otwarcia idą w parze z rosnącym zainteresowaniem polskim rynkiem ze strony międzynarodowych operatorów – w II kwartale odnotowano sześć debiutów nowych marek handlowych.

Jeszcze większe wrażenie robi obecna aktywność budowlana – w trakcie realizacji pozostaje aż 593 tys. mkw. powierzchni handlowej, co stanowi najwyższy wynik od 2019 r. Więcej niż 80 proc. tej podaży stanowią parki handlowe. Wśród najbardziej aktywnych deweloperów wymienia się firmy Saller, PKB Inwest Budowa oraz PA Nova.

Według analityków Cushmana od 2027 r. podaż obiektów handlowych może wyhamowywać wraz z nasycaniem się rynku formatem parków handlowych.



Marcin Jozwiak z Pexels

Nowa geografia magazynów

Po latach dynamicznego wzrostu rynek nieruchomości przemysłowych i logistycznych (I&L) w regionie CEE-14 wchodzi w fazę stabilizacji. Trendy związane z reshoringiem, napięcia w globalnym handlu, rosnące znaczenie ESG oraz transformacje w sektorze produkcji zmuszają inwestorów, deweloperów i najemców do rewizji strategii. Polska nadal pozostaje liderem wolumenowym, ale to niejeden rynek, który w 2025 r. przyciąga uwagę.

Zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce przekroczyły w I połowie br. 35 mln mkw. – to najwięcej w regionie. W ubiegłym roku nasz kraj odpowiadał też za największy popyt brutto (5,8 mln mkw.) oraz drugi co do wielkości wolumen powierzchni w budowie (1,7 mln mkw.). Zdaniem ekspertów mimo wyraźnego spowolnienia w 2023 r. aktywność najemców się ustabilizowała, a produkcja odpowiadała za ok. 15 proc. całkowitego popytu od 2020 r. Rosnące znaczenie zyskują hybrydowe obiekty produkcyjno-logistyczne, a sektor automotive i elektronika pozostają głównymi motorami popytu. Czynsze efektywne wahają się między 3,10 a 7,25 euro/mkw./miesiąc, a stopy kapitalizacji dla obiektów typu prime wynoszą ok. 6 proc.

– Jesteśmy niekwestionowanym liderem pod względem podaży i popytu w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz jednym z największych i najszybciej rosnących rynków w Europie. Perspektywy długoterminowe wskazują, że zasoby rynkowe mogą się podwoić, a w optymistycznym scenariuszu nawet potroić. Ten potencjał potwierdzają zabezpieczone przez deweloperów banki ziemi oraz wskaźnik powierzchni na mieszkańca, który wciąż jest istotnie wyższy w krajach Europy Zachodniej niż w Polsce – uważa Maciej Chmielewski, senior partner i członek zarządu Industrial and Logistics Agency w Colliers Polska.

CEE-6: skala, integracja, dywersyfikacja

Według raportu „ExCEEDing Borders Industrial 2025” opracowanego przez Colliersa region CEE-6 (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Bułgaria) odpowiada za 82 proc. całkowitych zasobów I&L w Europie Środkowo-Wschodniej



– ponad 65 mln mkw. Najbardziej rozwiniętym rynkiem obok Polski pozostają Czechy (12,3 mln mkw. i najniższa stopa kapitalizacji – 5,25 proc.), gdzie produkcja odpowiada za nawet 40 proc. najmu. W Rumunii udział produkcji przekroczył jedną trzecią, a w Bułgarii i na Słowacji wciąż widoczna jest aktywność inwestorów przemysłowych, choć rosnące podatki i niedobory siły roboczej ograniczają ekspansję.

Kraje bałtyckie: mały format, duży potencjał

Litwa, Łotwa i Estonia pozostają mniejszymi rynkami (łączny udział w regionie: 8 proc.), ale notują rosnące zainteresowanie projektami stock-office i energooszczędnymi magazynami miejskimi. W Tallinnie, Rydze i Wilnie popularność zyskują jednostki 400–500 mkw., łączące funkcje biurowe, magazynowe i ekspozycyjne. Rynek jest jednak silnie konkurencyjny cenowo, co widać choćby po wysokim poziomie pustostanów w Rydze (18 proc.).

Bałkany i SEE-5: duży rozrzut, mała skala

Region SEE-5 (Serbia, Chorwacja, Słowenia, Czarnogóra, Albania) to zaledwie 10 proc. całkowitych zasobów, ale w niektórych krajach – jak Serbia – obserwujemy intensywny rozwój. W Belgradzie zasoby przekroczyły 3 mln mkw., a w budowie znajduje się ponad 800 tys. mkw. Czysze są relatywnie niskie (4–5,5 euro/mkw.), a stopy kapitalizacji w Serbii należą do najniższych w regionie (4,8 proc.). Z kolei Czarnogóra i Albania dopiero budują podstawy rynku – m.in. dzięki rosnącemu znaczeniu lekkiej produkcji (tekstylia, obuwie) i rozwojowi infrastruktury.

Produkcja: motor transformacji

W obliczu fragmentacji globalnych łańcuchów dostaw oraz relokacji produkcji z Azji, kraje CEE-14 zyskują jako alternatywa. Polska, Czechy, Węgry i Rumunia umacniają się jako centra wytwórcze – szczególnie dla sektora automotive, elektroniki i chemii. Mimo różnic w poziomie skomplikowania eksportu region jako całość notuje wzrost udziału w handlu globalnym – z 2,9 proc. w 2005 r. do 4,4 proc. w 2024 r. Polska niemal podwoiła swój udział, osiągając 1,6 proc.

Zdaniem ekspertów Colliersa rok 2025 przynosi wyraźne oznaki stabilizacji i selektywnego wzrostu na rynku magazynowym w CEE. Polska nadal pełni rolę lidera, ale konkurencja rośnie – zarówno w zakresie lokalizacji, jak i strategii ESG czy specjalizacji produkcyjnej. Dla inwestorów oznacza to, że czas oportunistycznych decyzji ustępuje miejsca analizie jakościowej, a najcenniejszym aktywem staje się lokalizacja z dostępem do infrastruktury, ludzi i kapitału.



MDC² Park Łódź South – jeden z najbardziej zrównoważonych środowiskowo obiektów magazynowych dostępnych na polskim rynku

Projekt MDC² Park Łódź South, realizowany przez MDC², należący do Fortress Real Estate Investments Limited (Fortress), znajduje się w Głuchowie, 19 km na południe od Łodzi. Powstała tu pierwsza faza projektu magazynowego docelowo z dwoma budynkami o łącznej powierzchni ponad 81 000 m². W obiekcie dostępna jest do wynajęcia druga faza o powierzchni 29 000 m² w ramach jednego budynku.

Obiekt usytuowany jest w strategicznym miejscu, przy zjeździe z autostrady A1 oraz drogi krajowej nr 12 (węzeł Tuszyn). Łódź, trzecie co do wielkości miasto w Polsce z populacją przekraczającą 645 tys.* mieszkańców, zapewnia dostęp do wykwalifikowanej kadry. Dodatkowo, całe województwo łódzkie, liczące 2,34 mln osób*, oferuje jeszcze większy potencjał.

KLUCZOWE PARAMETRY MDC² PARK ŁÓDŹ SOUTH

- 12-metrowa wysokość składowania
- oświetlenie LED
- dachy przystosowane do instalacji paneli fotowoltaicznych
- ładowarki do pojazdów elektrycznych
- system retencji wody deszczowej
- wiaty rowerowe
- strefa sportu i relaksu Rest & Move

Najemcy coraz częściej preferują obiekty, w których emisja CO₂ do atmosfery została znacznie zredukowana. Zmniejszenie śladu węglowego oraz długoterminowe planowanie rozwoju firmy stanowią kluczowe elementy strategii MDC². – Nasze budynki są projektowane i wznoszone zgodnie z zasadami ESG, harmonizując z podobnymi podejściami najemców i inwestorów. Wdrożone rozwiązania doskonale wpisują się w strategię firm świadomych ekologicznie, które kładą duży nacisk na odpowiedzialność za środowisko – mówi Adrian Winiarek, Development Director, MDC².

W MDC² Park Łódź South wykorzystuje się wiodące na rynku rozwiązania przyjazne środowisku. Projekt jest certyfikowany w standardzie BREEAM New Construction na poziomie Excellent.

W BUDOWIE WYKORZYSTANO

materiały z Deklaracją Środowiskową Produktu (m.in. beton, stal i materiały termoizolacyjne), a 95% materiałów wykorzystanych przy budowie będzie podlegać recyklingowi.

WEDŁUG NIEZALEŻNEJ ANALIZY CYKLU ŻYCIA (LCA)

przeprowadzonej przez PM Services dzięki zastosowanym rozwiązaniom MDC² Park Łódź South wykazuje ekwiwalent CO₂ na poziomie 163 kg CO₂e/m², o 49% niższy niż średni polski wynik (319 kg CO₂e/m²), a także o 61% niższy od średniej światowej (413 kg CO₂e/m²)).

W MDC² Park Łódź South swoją działalność rozpoczął międzynarodowy holding kosmetyczny Oriflame. Na własne centrum dystrybucji miejsce to wybrało także Notino, jeden z największych europejskich sklepów internetowych.

– Decyzja o przeniesieniu naszego centrum logistycznego do MDC² Park Łódź South jest odpowiedzią na dynamiczny rozwój firmy i rosnące potrzeby naszych konsumentów w Polsce i Europie. Obiekt spełnia wszystkie nasze wymagania dotyczące zrównoważonego rozwoju i efektywności energetycznej. Zastosowane proekologiczne rozwiązania doskonale wpisują się w nasze cele środowiskowe. Wierzę, że ta inwestycja pozwoli nam jeszcze lepiej zaspokoić potrzeby naszych konsultantów i ich klientów, dostarczać produkty w jeszcze krótszym czasie i z zachowaniem najwyższej jakości obsługi – mówi **Tomasz Gomułka, Sr. Director Global SC Transformation, Oriflame**.

– Poza imponującymi parametrami technicznymi obiektu na uwagę zasługuje fakt, że jego emisja dwutlenku węgla jest o 49% niższa niż średnia dla budynków magazynowych w Polsce. To naprawdę znaczące osiągnięcie. Pracuję w Notino od kilku lat i wiem z doświadczenia, że udana współpraca opiera się na spełnionych obietnicach, przejrzystości i niezawodności – wartościach, które MDC² konsekwentnie realizuje. Jesteśmy głęboko przekonani, że to partnerstwo napędza postęp dla naszej firmy, dla rynku logistycznego i dla naszej planety – opowiada **Viktor Kucej, Logistics Business Development Director, Notino**.

– Projekt ten doskonale wpisuje się w naszą strategię operacyjną, a jednocześnie bliskość Łodzi zapewnia dogodny dojazd dla naszych pracowników. Efektywna dystrybucja i bycie bliżej naszych klientów są najważniejsze dla powodzenia naszej misji. Dzięki MDC² zapewnimy płynne dostawy, a nasi klienci będą otrzymywali swoje zamówienia tak szybko, jak to możliwe – twierdzi **Jozef Taraba, Logistics Operations Director, Notino**.

W projekcie przyjęto rozwiązania zorientowane nie tylko na energooszczędność, lecz także na dobrostan pracowników i osób zaangażowanych w obsługę łańcucha dostaw. Kwestia ta ma dla MDC² wielkie znaczenie. Na terenie MDC² Park Łódź South znajduje się strefa relaksu i sportu Rest & Move. Składa się ona z siłowni, boiska do koszykówki oraz miejsca do odpoczynku i grillowania otoczonych bioróżnorodnymi terenami zielonymi. Ideą Rest & Move jest promocja zdrowego stylu życia i poprawa warunków pracy wszystkich, którzy korzystają z obiektów magazynowych.

* Główny Urząd Statystyczny, 2024



Konin na mapie strategicznych inwestycji

Hillwood rozwija Industrial Park Poland – Konin. To projekt obejmujący 137 hektarów, z dostępem do autostrady A2, zielonej energii i zaplecza kadrowego. To konkurencyjna alternatywa dla centralnej Polski.

W czasach gdy lokalizacja i dostęp do energii stają się równie ważne jak powierzchnia i czynsz, najemcy poszukują perspektywicznych miejsc do rozwoju. Jednym z nich okazuje się podkonińska gmina Stare Miasto. Właśnie tutaj Hillwood Polska rozwija **Industrial Park Poland – Konin**. To projekt o łącznym potencjale przekraczającym 600 tys. mkw. nowoczesnej zabudowy typu A, przeznaczonej zarówno pod magazyny, jak i lekką produkcję. Inwestycja obejmuje 137 ha gruntu z możliwością podziału na mniejsze jednostki. Teren jest w pełni uzbrojony i dostępny w formule BTS lub BTO.

Ludzie i przygotowanie działki w centrum kontynentu

Lokalizacja w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, przy węźle Konin–Wschód na autostradzie A2 (trasa E30) oraz w bezpośrednim sąsiedztwie drogi krajowej nr 72 zapewnia



szybki dostęp do głównych korytarzy transportowych – zarówno wschód–zachód, jak i północ–południe. Położenie Konina na skrzyżowaniu kluczowych tras europejskich (E30, E75) oznacza sprawne połączenia z portami w Gdańsku i Gdyni oraz dostęp do hufów logistycznych w Niemczech, Holandii czy Belgii. W bezpośrednim sąsiedztwie znajduje się również linia kolejowa w ramach korytarza intermodalnego łączącego Chiny z Europą – co istotne m.in. dla firm rozwijających transport kolejowy na trasach Nowego Jedwabnego Szlaku. Szacunkowy czas transpor-

tu wynosi około 10 godzin. To daje firmom możliwość szybkiego dostarczenia towarów do klientów w całej Europie. Inwestycja w Koninie to nie tylko nowoczesna infrastruktura, ale także dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej i zaawansowanych technologii. To wszystko czyni z Industrial Park Poland – Konin atrakcyjnym miejscem do rozwoju dla firm z różnych branż.



tu między Shenzhen a Koninem wynosi od 12 do 18 dni – co stawia lokalizację w gronie realnych alternatyw dla głównych terminali w Polsce centralnej czy na Śląsku.

Industrial Park Poland wyróżnia się również dostępem do zielonej energii. W ramach inwestycji zaplanowano farmę fotowoltaiczną o mocy do 100 MW, co – w połączeniu z możliwością poboru prądu z sieci na poziomie do 200 MW – daje elastyczność i niezależność energetyczną, istotną zwłaszcza dla projektów przemysłowych. Park zapewnia także dostęp do infrastruktury wodno-kanalizacyjnej, sieci gazowej o wydajności do 12 tys. m sześć./h oraz systemów zagospodarowania wód deszczowych i przemysłowych. Możliwość projektowania obiektów o wysokości do 40 m otwiera pole także dla operatorów wysokiego składowania.

Ludzie do pracy – i do rekrutacji

W odróżnieniu od niektórych terenów inwestycyjnych w Polsce Konin i okolice oferują dostęp do relatywnie dużej i niewyczerpanej jeszcze puli pracowników. W powiecie konińskim mieszka ok. 130 tys. osób, a w promieniu 50 km – ponad 770 tys. mieszkańców. Co istotne, aż 62 proc. ludności w powiecie jest w wieku produkcyjnym – to więcej niż średnia krajowa. Dodatkowo stopa bezrobocia wynosi tu 8,7 proc., co oznacza większą dostępność kadry niż w wielu zatłoczonych regionach. Średnia pensja brutto w regionie to 1491 euro miesięcznie (dane za maj ub.r.). Potencjał rekrutacyjny wspiera także lokalny system edukacji. W Koninie działa państwowa uczelnia zawodowa, a w regionie są technika, szkoły branżowe oraz publiczne i prywatne centra kształcenia praktycznego. Corocznie na rynek pracy trafia kilkuset specjalistów z kierunków technicznych, a w Łodzi i Poznaniu – oddalonych o nieco ponad 100 km – łącznie ponad 25 tys. absolwentów rocznie.

Ulgi i granty

Dla inwestorów zainteresowanych rozwijaniem działalności przemysłowej lub logistycznej w Koninie dostępny jest pełen katalog instrumentów wsparcia. Możliwa jest m.in. maksymalna 10-letnia ulga z tytułu CIT (lub 25 proc. kosztów kwalifikowanych), a także 4-letnie zwolnienie z podatku od nieruchomości. Inwestorzy mogą również ubiegać się o granty rządowe i unijne – szczególnie w przypadku projektów o profilu produkcyjnym, niskoemisyjnym lub innowacyjnym.

Więcej informacji dotyczących Industrial Park Poland – Konin znajduje się pod **tym linkiem**.



Cyfrowe fundamenty

Rozwój technologii nabiera zawrotnego tempa, co szczególnie widać w sektorze data center, który stanowi dziś fundament digital economy. Oprócz znaczenia technologicznego przemysł ten znacząco przyczynia się do wzrostu gospodarczego i napędza PKB. Branża centrów danych pozostaje nieodzowną siłą w utrzymaniu suwerenności cyfrowej, wspieraniu bezpieczeństwa geopolitycznego i dalszego rozwoju innowacji.

Po dynamicznym rozwoju hiperskalowych sieci i centrów danych w takich miastach, jak Frankfurt, Londyn, Amsterdam, Paryż i Dublin, Warszawa również wkracza na tę ścieżkę. Dzięki inwestycjom globalnych gigantów technologicznych oraz transformacji cyfrowej sektora publicznego i prywatnego jesteśmy jednym z najbardziej dynamicznych i perspektywicznych rynków. Polska obecnie uznawana jest za największy rynek centrów danych w Europie Środkowo-Wschodniej. W Warszawie i jej okolicach, potocznie nazywanych Warsaw Data Center Hub, koncentruje się ponad 35 proc. mocy wszystkich DC w Polsce.

Greenfields z sukcesem doradzało i uczestniczyło w transakcji zakupu gruntu pod Vantage Data Center. Doradzaliśmy zagranicznemu inwestorowi w wyborze odpowiedniego terenu i lokalizacji, zidentyfikowaliśmy potencjalne zagrożenia związane z inwestycją, zadbaliśmy o zgodność z przepisami prawnymi i regulacjami. Współpracujemy z największymi międzynarodowymi graczami na tym rynku. Wspieramy inwestorów, którzy rozważają kolejne inwestycje DC w Polsce. W przygotowaniu mamy ponad pięć projektów różnej wielkości z mocą szacowaną na ok. 600 MW.

Nie możemy zapominać, że rozwój tego sektora zależy od rozwiązań w zakresie energii czy dostępności gruntów pod tego typu inwestycje. Kluczowym wyzwaniem pozostaje zabezpieczenie mocy energetycznych, ograniczenia w dostawie energii, dostęp do zielonej energii, stabilizacja i ulepszanie sieci, ale również: wydłużające się procedury regulacyjne, opóźnienia w wydawaniu pozwoleń i zbyt powolna adaptacja.



Każdego dnia zaciągamy coraz większy dług technologiczny. Mimo wielkich planów i ambicji tak naprawdę pozwalamy na systematyczny odpływ innowacyjnych projektów, wysokiej klasy ekspertów, tracimy na konkurencyjności, nie mamy wystarczającej kontroli nad danymi. Potrzebujemy dużo szybszych rozwiązań legislacyjnych, działań i skutecznej implementacji. W tym obszarze pół roku oznacza trudną do nadgonienia przepaść i przestarzałe rozwiązania. Jesteśmy świetni w realizacji mieszkań czy inżynierii lądowej – najwyższy czas, żeby tę wiedzę i doświadczenie wykorzystać również w obszarze data center. Na razie bardzo powoli stawiamy pierwsze kroki w budowie naszych cyfrowych fundamentów.

Aleksandra Wołodźko, CEO, Greenfields

O ograniczeniach planistycznych i potrzebie sprawniejszego procesu inwestycyjnego także w kontekście mieszkalnictwa czytaj w analizie Michała Różyckiego z Greenfields w dziale Mieszkaniówka, str. 15

PROPERTY INSIDER >>

ZAPRASZAMY
DO WSPÓŁPRACY MEDIALNEJ
Z PROPERTY INSIDEREM

>>

- MIASTA NIE DA SIĘ ZAPROJEKTOWAĆ NA ZAWSZE
- 30 TYS. MIESZKAN PRS DO KONCA 2025 R. CO DALEJ?
- PHN W FAZIE REALIZACJI
- GLOBALNI GIGANCI DOMINUJĄ, EUROPA TRZYMA POZYCJE
- INWESTYCJA LICZONA W MILIARDACH
- BYŁE DO 2025? SURPRISE!
- HOTELOWY COMEBACK W EUROPIE
- WYWIAD: BIURAW GRZE O SEKTOR PUBLICZNY
- WARSZAWA WSCHODZĄCA GWIAZDA CENTRÓW DANYCH



Kokorevasz Pexels

Hotelowe odbicie

Po trudnych latach pandemicznych sektor hotelowy w Europie Środkowo-Wschodniej wraca na ścieżkę wzrostu. Wyniki operacyjne się poprawiają, wartość transakcyjna rośnie, a Polska – obok Czech i Węgier – ponownie przyciąga uwagę globalnych operatorów i funduszy inwestycyjnych.

Dane przedstawione przez CBRE w raporcie „CEE & SEE Hotels Report” wskazują, że utrzymujący się popyt turystyczny, rosnąca aktywność klientów korporacyjnych i wydarzeń MICE, a także poprawiająca się dostępność lotów spowodowały, że wskaźniki operacyjne hoteli w wielu miastach regionu wróciły poziomy sprzed pandemii – a w niektórych przypadkach nawet je przekroczyły. W 2025 r. trend ten się utrzymuje. Największym beneficjentem powrotu gości okazała się stolica Czech – Praga. Według CBRE osiągnęła najwyższy wskaźnik RevPAR spośród analizowanych miast CEE, przebijając Budapeszt, Bratysławę i Warszawę. Jednak również Polska wyróżnia się pozytywnie – szczególnie Warszawa i Kraków, które zyskują zarówno w segmentach turystycznym, jak i biznesowym.

Poprawa wyników operacyjnych hoteli przekłada się na rosnące zainteresowanie inwestorów. W I połowie br. odnotowano kilka znaczących transakcji w stolicach regionu, w tym także w Warszawie. CBRE zwraca uwagę, że choć stopy kapitalizacji w sektorze hospitality są wyższe niż w innych klasach aktywów, to jednocześnie ryzyko postrzegane przez inwestorów zaczęło maleć. W przypadku Polski kluczowe znaczenie dla atrakcyjności inwestycyjnej mają rosnące wskaźniki ADR (średnia cena za pokój) i rosnąca liczba turystów zagranicznych.

W całym regionie CEE nowa podaż hoteli rośnie, ale ostrożnie. W Polsce na rynek trafiają głównie nowe projekty w segmencie lifestyle i obiekty butikowe w miastach regionalnych, takich jak Wrocław, Gdańsk czy Poznań. W Warszawie natomiast dominują modernizacje istniejących hoteli oraz zmiana operatorów. – Sektor hotelowy znów znajduje się na radarze inwestorów – zwłaszcza tych poszukujących okazji z potencjałem wzrostu i relatywnie atrakcyjnym poziomem wejścia – podkreślają analitycy CBRE. Region CEE, w tym Polska, oferuje dziś możliwość dywersyfikacji portfela i ekspozycji na odbudowujący się rynek turystyczny, wciąż jeszcze nieprzeznaczony w porównaniu z Europą Zachodnią.

Zielona transformacja pod lupą

Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych (PINK), Polska Rada Centrów Handlowych (PRCH) i Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) zaprezentowały wspólną publikację „ESG dla nieruchomości komercyjnych 2.0. Wybrane zagadnienia i praktyki”. Opracowanie skierowane do właścicieli, deweloperów i inwestorów zawiera przegląd tematów kluczowych dla wdrażania standardów ESG – takich jak taksonomia budynków, dekarbonizacja, efektywność energetyczna, wycena czy nowe modele zarządzania.

– Publikacja to doskonałe narzędzie dla firm, które chcą zrozumieć nowe normy ESG oraz wdrożyć odpowiednie działania w swoich strukturach – zaznacza Ewa Andrzejewska, dyrektor operacyjna Stowarzyszenia PINK, i dodaje: – Wierzymy, że będzie on inspiracją do konkretnych działań, które przybliżą sektor do realizacji założeń zielonej transformacji gospodarki.

Jak podkreślają eksperci, skuteczne łączenie celów środowiskowych z biznesowymi to dziś nie tylko kwestia wizerunku, ale też oczekiwań inwestorów i przepisów. Obiekty z certyfikatami przyciągają większe zainteresowanie, są mniej narażone na pustostany, a projekty zgodne z ESG coraz częściej mogą liczyć na preferencyjne warunki finansowania. – Inwestorzy dostrzegają długoterminową stabilność takich nieruchomości, ich odporność na zmiany regulacyjne i rosnący popyt na rynku najmu – mówi Kinga Barchoń z PwC i zarządu PINK.

Rosnące znaczenie ma także efektywność energetyczna – nie tylko z punktu widzenia środowiska, lecz także kosztów. – Energia jest dziś jednym z najdroższych elementów kosztów operacyjnych. Najprostsze rozwiązania już nie wystarczą – mówi Maciej Gwiazdziński z Reesco Retail/Illiard. Kluczowe staje się integrowanie wielu drobnych usprawnień w całościowe strategie. Publikacja porusza też temat zielonych umów najmu. – Skuteczność transformacji ESG zależy od spójnych celów, planu działania i współpracy wszystkich stron – podkreśla Marcin Klammer z PRCH.

Z publikacją można zapoznać się pod tymi linkami:

W języku polskim

W języku angielskim



Największy plan inwestycyjny w historii polskiej energii zapewni Polakom dostępną energię

Dostępna energia to bezpieczeństwo, cele środowiskowe i rozwój oferty – filary nowej strategii Orlenu do 2035 r. Dokument pod hasłem „**Energia jutra zaczyna się dziś**” to największy program inwestycji rozwojowych w historii koncernu. Jego celem jest m.in. zwiększenie wydobycia gazu, budowa czterech morskich farm wiatrowych, wielkoskalowych magazynów energii i co najmniej dwóch małych elektrowni jądrowych.

Poza dużymi inwestycjami, modernizacją i rozwojem aktywów wytwórczych oraz infrastruktury Orlen zapowiedział projekty, których efekty odczują bezpośrednio klienci. Dzięki nim energia ma być tańsza, a jej źródła – bardziej niezależne i zintegrowane z systemami sąsiadów. Orlen wdroży nowoczesne rozwiązania i rozwinie ofertę dla konsumentów. Rozszerzony program Vitay ma objąć nawet 10 mln klientów i umożliwić korzystanie z jednolitego ekosystemu zakupu energii dla domu i transportu. W nowej strategii znalazło się też rozszerzenie oferty paliwowej – do 2035 r. ponad 25 proc. jej źródeł ma być zeroemisyjnych.

„**Energia jutra zaczyna się dziś**” to konkretne założenia inwestycyjne, dane i wskaźniki, które Orlen planuje zrealizować w ciągu dekady, m.in.:

- 27 mln m sześć. gazu – zaspokojenie pełnych potrzeb Polski dzięki zwiększonemu wydobyciu w Norwegii, Polsce i Ameryce Północnej oraz kontraktom handlowym;
- 4,3 GW w energetyce gazowej – wystarczające do zasilenia 7,5 mln gospodarstw domowych;
- 1,4 GW pojemności wielkoskalowych magazynów energii – pozwalających na całodobowe zasilanie 300 tys. domów.

Powstaną cztery morskie farmy wiatrowe i co najmniej dwie małe elektrownie jądrowe. Moce przerobowe Grupy Orlen w obszarze recyklingu wzrosną z 35 tys. ton do 250 tys. ton. Produkty oparte na surowcach odnawialnych i zamkniętym obiegu będą w 2035 r. stanowić 10 proc. sprzedaży petrochemikaliów.

Mateusz Witczyński, rzecznik prasowy, Orlen SA



OD LIPCA PŁACISZ

14,8% mniej za gaz*
dla Twojego domu

* Spadek ceny gazu ziemnego w Taryfie 16 PGNiG OD w stosunku do wcześniej obowiązującej ceny określonej w Taryfie 15 PGNiG OD

Energia jutra
zaczyna się dziś



Nowa fala europejskich inwestycji

Bardziej elastyczne podejście do beneficjentów, lepsza odporność na kryzysy i nowe źródła wpływów do wspólnej kasy – w tym podatek od największych firm – to założenia zaproponowanych w połowie lipca przez KE unijnych wieloletnich ram finansowych (MFF) na lata 2028–2034. Dyskusje nad finalnym kształtem budżetu w wysokości 2 bln euro będą się toczyć w Brukseli w tym i w 2026 r.

Wart uwagi w tym rozdaniu MFF jest m.in. mechanizm krajowych i regionalnych planów partnerstw (NRPPs), na który przeznaczono by 865 mld euro. Łącząc różne fundusze i priorytety, finansowałby on ukierunkowane potrzeby danego regionu lub państwa według jego specyfiki, pozwalając elastycznie inwestować w palące lokalne wyzwania, jak np. mieszkalnictwo. Plany partnerstw miałyby też mocno wesprzeć politykę społeczną – cel takich wydatków ustalono na rekordowe 14 proc. Ważną częścią nowych ram ma być fundusz na rzecz konkurencyjności w wysokości ok. 410 mld euro. Usprawni on rozwój zdolności przemysłowych UE i finansowanie nowych technologii, pomoże zabezpieczyć łańcuchy dostaw, skalowanie innowacji i udział w globalnym wyścigu technologicznym, badawczym i naukowym.

W 2028 r. ruszą nowy budżet UE oraz spłata pożyczek z funduszu NextGenerationEU, która potrwa do 2058 r. Komisja Europejska proponuje, by w latach 2028–2034 spłacać po 24 mld euro rocznie, bez podnoszenia składek członkowskich. Szuka więc nowych źródeł dochodów. Jednym z nich miałyby być nowa opłata core dla firm działających w UE z obrotami powyżej 100 mln euro. Dodatkowe wpływy pochodziłyby z akcyzy na tytoń, opłat za e-odpady oraz zmodyfikowanych środków z ETS i CBAM.

Zmienić miałyby się struktura nie tylko wpływów, ale też wydatków – znacznie wzrosłyby środki na czyste technologie, biogospodarkę, dekarbonizację, migrację, bezpieczeństwo, obronność i sektor kosmiczny. Więcej funduszy trafiłoby na energetykę, cyberbezpieczeństwo, łączność i infrastrukturę podwójnego zastosowania. Zwielokrotnione byłyby też wydatki na naukę i technologie cyfrowe. Komisja Europejska postawiła na łatwiej dostępne finansowanie dla firm, zmniejszanie dysproporcji regionalnych i nowy mechanizm reagowania kryzysowego (400 mld euro). Wymogiem dostępu do środków pozostałaby praworządność.

Agata Kłapeć, ESG Insider



Gdy rynek sprawdza wartość, ESG daje premię

Po objęciu prezydentury przez Donalda Trumpa, sześć największych banków amerykańskich opuściło Net Zero Banking Alliance, a globalne fundusze ESG odnotowały rekordowe odpływy w wysokości 8,6 mld euro w pierwszym kwartale br.

W przeciwieństwie do USA Europa utrzymuje kurs ESG. W pakiecie deregulacyjnym dekarbonizacja jest wskazana jako jeden z trzech filarów konkurencyjności Unii Europejskiej. Podobnie patrzą na to banki – 40 z 43 banków w Europie Środkowej integruje kryteria ESG w finansowaniu nieruchomości komercyjnych (badanie „Lending Barometer” KPMG). Dodatkowo dyrektywa EPBD wymaga zerowej emisji od 2028 r. dla budynków publicznych i od 2030 r. dla wszystkich nowych budynków.

W 2024 r. polski rynek nieruchomości komercyjnych osiągnął 4,4 mld euro, co stanowi wzrost o 120 proc. względem 2023 r. W pierwszej połowie 2025 r. obserwujemy kontynuację aktywności, z intensywną kontrolą EPC i parametrów technicznych obiektów. Opóźnienia we wdrożeniu CSRD i pakiet Omnibus przenoszą uwagę na rzeczywiste ulepszenia budynków. Banki stosują ostrożne kryteria wyceny, uwzględniając ryzyka klimatyczne, i coraz częściej uzależniają finansowanie od certyfikacji BREEAM. Inwestorzy pytają już nie „czy certyfikować”, ale „jak osiągnąć Outstanding, żeby zwiększyć wartość nieruchomości”. Widzą bezpośredni wpływ na swoje portfele. Badania pokazują premie w przedziale 3,7–12,3 proc. dla certyfikowanych budynków, co sprawia, że BREEAM stał się de facto wymogiem bankowym wpływającym na wartość nieruchomości. Dodatkowo oczekiwane obniżki stóp procentowych w drugiej połowie 2025 r. mogą pobudzić aktywność deweloperską i inwestycyjną.

Nasi klienci łączą certyfikacje z zaawansowanymi symulacjami inwestycyjnymi. Odpowiadamy, integrując usługi techniczne, takie jak dekarbonizacja, audyty energetyczne i optymalizacja EPC. Rozszerzamy zespół na Czechy, gdzie popyt na nasze doradztwo jest równie silny. Cel JWA pozostaje jasny: zwrot z inwestycji dla klienta i korzyść dla środowiska. W trudniejszych warunkach rynkowych sustainability staje się prawdziwym motorem wartości nieruchomości.

Jerzy Wójcik, CEO, JWA

Nieruchomości w gąszczu nowych regulacji

Pierwsze półrocze 2025 r. przyniosło mniej ustaw, niż zapowiadano, ale i tak nie brakuje tematów, które mogą przełożyć się na decyzje inwestycyjne – wynika z wydawnictwa „Legal Flash” przygotowanego we współpracy Greenberg Traurig z Polską Izbą Nieruchomości Komercyjnych. Prezentujemy najważniejsze zmiany prawne, o których branża powinna pamiętać w drugiej połowie roku.

Najważniejsze z nich to:

- **Reforma planistyczna przesunięta o pół roku** – termin uchwalenia planów ogólnych gmin został przesunięty na 30 czerwca 2026 r. Oznacza to dłuższe obowiązywanie studiów uwarunkowań i więcej czasu na składanie wniosków o WZ na starych zasadach, co ma kluczowe znaczenie m.in. dla projektów magazynowych.
- **Ustawa schronowa już obowiązuje** – od 1 stycznia br. nowe przepisy nakładają na inwestorów obowiązek uwzględniania budowli ochronnych w wybranych budynkach użyteczności publicznej i wielorodzinnych. Brakuje jeszcze rozporządzeń wykonawczych, co rodzi niepewność inwestycyjną.
- **Jawność cen mieszkań** – uchwalona w maju i podpisana w czerwcu ustawa nakłada na deweloperów obowiązek codziennego publikowania cen mieszkań online oraz raportowania ich do resortu cyfryzacji. Nowe wymogi budzą wiele wątpliwości interpretacyjnych i ryzyko dla podmiotów z rynku pierwotnego.
- **Zmiany w prawie lotniczym** – inwestycje na terenach objętych planami generalnymi lotnisk znów są możliwe bez MPZP. Dodatkowo wprowadzono obowiązek zgłaszania wysokich budynków do MON, co może mieć wpływ na inwestycje w wielu lokalizacjach.
- **W toku: ustawa podażowa i nowe prawo budowlane** – trwają prace nad pakietem przepisów, które mają zwiększyć dostępność gruntów pod zabudowę mieszkaniową oraz uprościć procedury administracyjne (m.in. żółta kartka zamiast wstrzymania robót budowlanych).
- **Zamek w Stobnicy i linia orzecznicza NSA** – wyrok z marca br. potwierdza, że nie można stwierdzać nieważności pozwoleń na budowę sprzed ponad 5 lat – nawet jeśli postępowanie było wszczęte wcześniej. To ważny precedens dla stabilności prawnej inwestycji.

Pełna wersja opracowania „Legal Flash” dostępna jest pod linkiem:
<https://stowarzyszeniepink.org.pl/przegląd-zmian-w-prawie-istotnych-dla-branzy-nieruchomosci-legal-flash-czerwiec-2025/>

Podatkowe wyzwania branży nieruchomości

Choć na pierwszy rzut oka podatkowy krajobraz początku 2025 r. wydaje się spokojny, za kulisami nie brakuje tematów, które istotnie wpływają na sytuację przedsiębiorców działających w sektorze nieruchomości i tworzą złożoną mozaikę ryzyk i szans – wynika z publikacji „Tax Flash” przygotowanej przez Dentons we współpracy z Polską Izbą Nieruchomości Komercyjnych. Prezentujemy najważniejsze tematy podatkowe, o których branża powinna pamiętać w drugiej połowie roku.

Oto najważniejsze wątki:

- **Revolucja w podatku od nieruchomości (PON)** – weszła w życie największa od dekad nowelizacja, zmieniająca m.in. definicje budynku i budowli. Rynek z niepokojem przyjął próby uznawania magazynów za budowle, co skutkuje wyższym opodatkowaniem (2 proc. od wartości). Niejasności dotyczą też instalacji technicznych (jak windy czy panele PV).
- **Amortyzacja nieruchomości inwestycyjnych przez spółki – seria wyroków NSA** z początku roku potwierdziła prawo do amortyzacji budynków, nawet jeśli nie są one amortyzowane rachunkowo. Dla wielu spółek oznacza to możliwość korekt i odzyskania nadpłaconego CIT.
- **Podatek u źródła (WHT) – temat nie traci na znaczeniu. NSA potwierdził, że** spółka wypłacająca dywidendę nie musi weryfikować rzeczywistego właściciela, a sądy różnią się w podejściu do tzw. koncepcji look through. Wciąż brak ostatecznej wersji objaśnień MF.
- **Nowy podmiot w VAT?** – TSUE uznał, że małżeństwo we wspólności majątkowej może być traktowane jako odrębny podatnik VAT przy sprzedaży nieruchomości. To wyrok o potencjalnie daleko idących skutkach dla praktyki rynkowej.
- **Deregulacja w natarciu** – trwają prace legislacyjne, które mogą przynieść m.in. ograniczenie obowiązków raportowych, rozszerzenie zasady in dubio pro tributario czy podniesienie limitów zwolnienia z VAT. Kluczowa będzie jednak jakość wdrożenia.
- **Wyroki, które warto znać** – m.in. o podatkowym koszcie odstępnego z tytułu wcześniejszego zakończenia umowy najmu lub leasingu, kwalifikacji projektu deweloperskiego jako zorganizowanej części przedsiębiorstwa czy podatkowych skutkach darowizny na rzecz miasta.

Pełna wersja opracowania „Tax Flash” dostępna jest pod linkiem:
<https://stowarzyszeniepink.org.pl/najwazniejsze-tematy-podatkowe-dla-branzy-nieruchomosciowej-i-polroczne-2025-tax-flash-czerwiec-2025/>



Czy rzeczywiście taki piękny ten One Big Beautiful Bill?

Amerykański rynek nieruchomości dostał właśnie zastrzyk legislacyjny o niespotykanej skali. Ustawa One Big Beautiful Bill Act, podpisana 4 lipca przez prezydenta Donalda Trumpa, liczy niemal 900 stron i stanowi jeden z najbardziej kompleksowych pakietów fiskalno-podatkowych od czasu reformy z 2017 r. Choć nie jest to rewolucja, nowe prawo wprowadza wiele rozwiązań, które mogą znacząco wpłynąć na decyzje inwestycyjne i rozwój projektów komercyjnych oraz mieszkaniowych – czytamy w opracowaniu przygotowanym przez Urban Land Institute.

Największą ulgę inwestorzy i deweloperzy odczują prawdopodobnie dzięki przywróceniu i utrwaleniu 100-procentowej amortyzacji bonusowej. Oznacza to możliwość natychmiastowego odpisania od podatku wydatków inwestycyjnych na wyposażenie i modernizacje – takich jak instalacje HVAC, oświetlenie, adaptacja wnętrz. W praktyce to wyższa rentowność w pierwszym roku inwestycji i większa opłacalność projektów, które wcześniej nie domykały się finansowo. Skorzystać mogą zarówno właściciele budynków biurowych i handlowych, jak i produkcyjnych – jeśli nowa hala spełni kryteria.

Ulgi

Drugim filarem ustawy jest rozszerzenie programu Low-Income Housing Tax Credit (LIHTC), który wspiera budowę dostępnych cenowo mieszkań. Zwiększono limit alokacji w ramach 9-procentowej ulgi, a w przypadku projektów finansowanych obligacjami próg wymagany do uzyskania 4-procentowej ulgi obniżono z 50 do 25 proc. W ocenie wielu ekspertów to największe wzmocnienie tego programu od 25 lat. Dodatkowo na stałe wpisano do prawa New Markets Tax Credit wspierający rozwój w zaniedbanych dzielnicach. Dużą zmianą jest także trwałe przedłużenie programu Qualified Opportunity Zones (OZ). W zamyśle – zachęta do inwestycji w mniej rozwiniętych lokalizacjach w zamian za odroczenie i częściowe umorzenie podatku od zysków kapitałowych. Zmieniono też wymagania co do skali inwestycji w obszarach wiejskich – zamiast dotychczasowych 100 proc. ulepszeń wystarczy 50 proc., co ma ułatwić realizację projektów.



Ustawa przewiduje również wiele ukierunkowanych ulg dla branży hotelarskiej, handlu i miast szukających impulsu rewitalizacyjnego. Dla hoteli w tzw. strefach odbudowy (recovery zones) przewidziano ulgę w wysokości 5 tys. dol. na każdy wyremontowany pokój. Lokale handlowe przy głównych ulicach mogą liczyć na preferencyjne traktowanie podatkowe przy modernizacji. Z kolei miasta planujące rewitalizację centrów konferencyjnych mogą się ubiegać o część z 2 mld dol. federalnego wsparcia infrastrukturalnego.

Dobre wiadomości to brak planowanych złych wiadomości

Jak zgodnie podkreślają eksperci ULI, istotne znaczenie ma też to, czego ostatecznie w ustawie nie ma. Choć wcześniejsze wersje projektu przewidywały m.in. likwidację popularnych 1031 exchanges (mechanizmu odraczającego podatek przy zamianie nieruchomości inwestycyjnych), podniesienie podatków od carried interest czy ograniczenia dla inwestycji zagranicznych – nic z tego nie trafiło do ostatecznego kształtu ustawy. Brak tych zmian to dla wielu inwestorów realna ulga i stabilizacja.

Cięcia w OZE i ryzyko fiskalne

Ustawa nie jest jednak pozbawiona kontrowersji. Jednym z najbardziej krytykowanych zapisów jest stopniowe wycofywanie ulg na energię odnawialną – w tym dla instalacji fotowoltaicznych, farm wiatrowych i pojazdów elektrycznych. Projekty muszą wejść do użytku najpóźniej w 2027 r., by zakwalifikować się do ulg. Zdaniem krytyków oznacza to nie tylko wzrost kosztów energii w przyszłości, ale też zahamowanie dekarbonizacji budownictwa. Dla wielu społeczności o niższych dochodach to dodatkowe zagrożenie związane z ubóstwem energetycznym – czytamy w opracowaniu ULI. Niepokój budzi także potencjalny wpływ ustawy na deficyt budżetowy. Szacunki mówią o dodatkowym zadłużeniu USA rzędu 3–4 bln dol. w perspektywie dekad.

Christopher Thornberg, partner Beacon Economics, patrzy na ustawę z dystansem, podkreślając jej potencjalnie destabilizujący wpływ na całą gospodarkę USA, a pośrednio także na rynek nieruchomości. – One Big Beautiful Bill Act ma wiele dobrych wiadomości dla świata nieruchomości komercyjnych, co nie jest zaskoczeniem, biorąc pod uwagę osobiste zainteresowania prezydenta branżą. Prawdziwym zagrożeniem jest jednak to, że ta ustawa próbuje dodatkowo rozgrzać gospodarkę, która już teraz jest przegrzana. Administracja Trumpa odziedziczyła gospodarkę z ogromnym deficytem budżetowym, rekordowo wysokimi cenami aktywów i rosnącym deficytem obrotów bieżących. To, że przy tych warunkach stopy procentowe są nadal relatywnie wysokie, zawdzięczamy głównie gigantycznym napływom zagranicznego kapitału, który szuka zysków na przegrzonym rynku amerykańskim. Jeśli ci inwestorzy choćby na chwilę się zawahają, może to wywołać gwałtowny spadek wartości dolara i kolejny wzrost stóp procentowych. A to będzie znacznie większym problemem dla rynku nieruchomości niż jakiegokolwiek zmiany w amortyzacji czy ulgach podatkowych – przestrzega Christopher Thornberg.



Co znaczy ta ustawa dla rynku?

Według ekspertów ULI nowa ustawa nie rewolucjonizuje sektora nieruchomości w USA, ale daje mu zestaw trwałych i przewidywalnych narzędzi podatkowych. Dla inwestorów to sygnał: można planować długoterminowo. Na realne efekty przyjdzie jeszcze poczekać, ale w takich obszarach jak budownictwo dostępne cenowo, rewitalizacja, logistyka czy lekkie przetwórstwo ustawa One Big Beautiful Bill może w nadchodzących latach odgrywać rolę katalizatora. Zwłaszcza jeśli inne elementy makroekonomicznej układanki – stopy procentowe, inflacja, koszt kapitału – pozostaną pod kontrolą.

Opracowano na podstawie: „July Economist Snapshot: What Will the Big Beautiful Bill Mean for Commercial Real Estate and Housing?”, Urban Land Institute. Link do materiału źródłowego: https://urbanland.uli.org/capital-markets-and-finance/what-will-the-big-beautiful-bill-mean-for-commercial-real-estate-and-housing?utm_source=realmagnet&utm_medium=email&utm_campaign=HQ%20Urban%20Land%2007%2E14%2E25



**Zapraszamy do współpracy
przy roczniku**

TRENDY 2026



Komentarze i opinie





ORGANIZACJE

led-supemarket z Pexels



Kluczowym wyzwaniem pozostaje przyjmowanie planów ogólnych

DYREKTORKA OPERACYJNA I CZŁONKINI ZARZĄDU POLSKIEJ IZBY NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Ewa Andrzejewska

Druga połowa 2025 r. będzie okresem ważnych zmian regulacyjnych dla rynku nieruchomości komercyjnych. Warto, by inwestorzy, deweloperzy i zarządcy obiektów komercyjnych zwrócili uwagę na liczne zmiany przepisów, wynikające także w dużej mierze z implementacji przepisów unijnych.

Po pierwsze, kluczowym wyzwaniem pozostaje przyjmowanie planów ogólnych przez gminy, wprowadzonych reformą planowania przestrzennego. Choć termin ich uchwalenia został przesunięty na 30 czerwca 2026 r., to wiele gmin finalizuje już prace, mamy także pierwszy plan ogólny w Polsce, przyjęty przez gminę Pyskowice. Branża uważnie śledzi procesy przyjmowania planów, bo ich treść może znacząco wpłynąć na możliwości inwestycyjne. Trzeba także pamiętać, że wydawanie decyzji o warunkach zabudowy będzie możliwe, tylko jeśli w planie ogólnym zostanie wskazany obszar uzupełniania zabudowy. Ciekawym narzędziem planistycznym pozostaje Zintegrowany Plan Inwestycyjny, jednak popularność tego narzędzia jest stosunkowo nieduża. Trwają prace legislacyjne nad uproszczeniem procedury, tak by skrócić czas przyjmowania ZPI. Duże miasta pracują nad procedurami ZPI, swoje instrukcje udostępniły już Warszawa i Kraków. Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych organizuje obecnie spotkania pomiędzy ekspertami, członkami stowarzyszonych firm i podmiotami, które mają już pierwsze doświadczenia z ZPI. Budujemy też relacje na poziomie samorządów, żeby lepiej zrozumieć potrzeby miast i gmin. Wymiana doświadczeń i dialog są podstawą naszego działania.

Równolegle trwa proces wdrażania dyrektywy w sprawie charakterystyki energetycznej budynków (czekamy na projekt ustawy), która nakłada nowe obowiązki w zakresie efektywności energetycznej, m.in. wymóg stopniowego wprowadzania budynków zeroemisyjnych oraz obowiązek wyposażania nieruchomości w systemy monitoringu zużycia energii. Dla właścicieli i zarządców nieruchomości komercyjnych oznacza to konieczność dostosowania nowych budynków do zaostrożonych wymogów. Jednocześnie częściowo dyrektywa



EPBD jest implementowana w przedstawionym przez resort rozwoju i technologii projekcie rozporządzenia w sprawie warunków technicznych dla budynków, w projekcie znalazły się przepisy dotyczące instalacji fotowoltaicznych czy magazynów energii. W projekcie ujęto także na nowo kwestie dotyczące chociażby ochrony przeciwpożarowej. Natychmiast po ogłoszeniu projektu (13 czerwca) PINK zorganizował zespół roboczy, którego zadaniem było opracowanie uwag do rozporządzenia w sprawie warunków technicznych. Uwagi zostały przesłane do Ministerstwa Rozwoju i Technologii w krótkim czasie przeznaczonym na konsultacje.

Nowym obszarem regulacyjnym stają się przepisy dotyczące obiektów zbiorowej ochrony, mających pełnić funkcję schronów w sytuacjach kryzysowych. Na właścicieli i zarządców nieruchomości mogą zostać nałożone nowe obowiązki w tym zakresie, co będzie oznaczać dodatkowe koszty inwestycyjne i projektowe (obowiązek projektowania i wykonywania kondygnacji podziemnych w budynkach użyteczności publicznej oraz garaży podziemnych w sposób umożliwiający zorganizowanie w nich miejsc doraźnego schronienia – dotyczy zamierzeń budowlanych, wobec których występować się będzie o pozwolenie na budowę po 31 grudnia 2025 r.). Polska Izba Nieruchomości Komeracyjnych złożyła uwagi również do tego projektu rozporządzenia. Wiemy już, że część naszych postulatów została uwzględniona. Przepisy wchodzi w życie 29 lipca.

Stowarzyszenie śledzi na bieżąco działania legislacyjne również w obszarze podatków i finansowania. Na początku lipca ukazały się objaśnienia Ministerstwa Finansów dotyczące podatku u źródła, który ma ogromne znaczenie dla atrakcyjności Polski w oczach zagranicznych inwestorów. W zespole współpracującym z ministerstwem w tym zakresie znaleźli się przedstawiciele firm stowarzyszonych w PINK.



30

czerwca 2026 r. – upływa przesunięty termin na uchwalenie planów ogólnych przez gminy, które pozostają kluczowym wyzwaniem w kontekście reformy planowania przestrzennego



Z satysfakcją obserwuję najszybsze tempo wzrostu w Europie

CHAIR, ULI POLAND I PARTNER ZARZĄDZAJĄCY, GRUPA CAPITAL PARK

Marcin Juszczyk

Pierwsze półrocze 2025 roku trudno nazwać spektakularnym, ale z pewnością było ono istotne z punktu widzenia kierunków, w jakich zmierza rynek. To czas intensywnego poszukiwania płynności – nie tylko finansowej, ale również strukturalnej i organizacyjnej. W ULI Poland natomiast z satysfakcją obserwuję najszybsze tempo wzrostu w Europie.

Na rynku widać nadal dużo transakcji oportunistycznych, większą elastyczność w podejściu do wycen i gotowość do rozważań nad alternatywnym wykorzystaniem aktywów, zwłaszcza biurowych. Coraz częściej mówi się o konwersjach, co przy ograniczonej podaży nowych biur prowadzi nawet do realnego spadku zasobu powierzchni biurowej netto – co jeszcze niedawno wydawało się nie do pomyślenia. Równolegle widać trwające zainteresowanie segmentem retailowym, szczególnie w przypadku parków handlowych obserwuję duże zainteresowanie inwestorów. To samo dotyczy sprzedaży pakietowej – na rynku mówi się o kilku portfelowych transakcjach, które – jeśli dojdą do skutku – mogą wpłynąć nie tylko na wolumen, ale i na sentyment inwestycyjny. Nie zmienia się jedno – kapitał instytucjonalny nadal pozostaje ostrożny. Obecnie na rynku aktywni są przede wszystkim gracze regionalni i oportunistyczni – z kapitałem pochodzącym z Czech, krajów bałtyckich czy Izraela. Docierają jednak sygnały o silniejszej obecności Polski na radarach międzynarodowych inwestorów, wśród których Polska – obok Niemiec – jest coraz częściej wskazywana jako rynek wart uwagi.

Jeśli chodzi o ULI Poland – z satysfakcją obserwuję najszybsze tempo wzrostu w Europie. Przekroczyliśmy 350 członków, stając się piątym co do wielkości oddziałem ULI w Europie – wyprzedzają nas już tylko UK, Niemcy, Francja i Hiszpania. To sukces całej społeczności, ale też zobowiązanie: by nie tylko budować liczbę, lecz przede wszystkim jakość zaangażowania. W ostatnich miesiącach do grona członków korporacyjnych ULI Poland dołączyli nowi, partnerzy, w tym m.in. Bank Pekao SA i AFI Europe (wcześniej wspierało nas przy pojedynczych



wydarzeniach i zdecydowali się na trwałe członkostwo instytucjonalne). Obecność Banku Pekao SA to ważny sygnał, że sektor finansowy coraz aktywniej włącza się w debatę o przyszłości miast i rynku nieruchomości. Liczymy, że ich przykład zachęci kolejne banki i instytucje finansujące nieruchomości do dołączenia do ULI.

Równolegle kontynuujemy rozwój aktywności międzynarodowej – uczestniczymy w globalnych spotkaniach, takich jak Spring Meeting w Nowym Jorku czy European Conference w Londynie, które gromadzą setki a w przypadku spotkań globalnych w US – tysiące liderów branży z całego świata. Chcemy, by coraz więcej członków z Polski korzystało z tych możliwości – bo właśnie międzynarodowa wymiana wiedzy, kontaktów i inspiracji jest jednym z największych atutów ULI. Kluczowy będzie dla nas nie tylko dalszy wzrost liczby członków, ale przede wszystkim ich aktywizacja i dbałość o jakość doświadczenia członkowskiego – tak, by ULI realnie wspierało rozwój zawodowy niezależnie od roli, sektora czy etapu kariery.

Naszym priorytetem jest rozwój regionalnych struktur – z Łodzią i Gdynią, które są już wśród naszych partnerów oraz Gdańskiem, który mamy nadzieję dołączy niebawem – oraz integracja lokalnych środowisk miejskich, deweloperskich, akademickich i instytucjonalnych wokół idei zrównoważonego rozwoju miast. Budujemy fundamenty pod trwałe partnerstwa z uczelniami – ruszyła współpraca z nową koordynatorką ds. relacji akademickich – i rozwijamy obecność Polski w inicjatywach międzynarodowych ULI. Chcemy, by coraz więcej naszych członków angażowało się w te inicjatywy. Jako organizacja członkowska wierzymy, że siła ULI tkwi w aktywności ludzi – i naszym zadaniem jest tę aktywność wspierać i rozwijać. W świecie, w którym tempo zmian przewyższa zdolność do ich bieżącej interpretacji, wartością nadrzędną staje się wspólnota – oparta na wiedzy, zaufaniu i odpowiedzialności. Taką wspólnotą chcemy być – i będziemy – dla branży nieruchomości, inwestorów, miast i kolejnych pokoleń profesjonalistów.

Z perspektywy Grupy Capital Park minione półrocze to okres racjonalizacji portfela i przesuwania kapitału tam, gdzie widzimy długofalową wartość – przede wszystkim w stronę projektów mieszkaniowych i mixed-use, z dominującą jednak funkcją mieszkaniową. Wierzymy, że dobrze zaprojektowane projekty mixed-use oraz projekty mieszkaniowe oparte na jakości i odpowiedzialnym podejściu do przestrzeni będą w nadchodzących latach liderem wzrostu.



359

członków liczyło ULI Poland w I połowie 2025 roku, co uplasowało polski oddział na piątym miejscu w Europie pod względem liczby zrzeszonych profesjonalistów i potwierdziło jego pozycję jako jednej z najszybciej rozwijających się struktur ULI na kontynencie



Przyszłość sektora to ludzie

PREZES POLSKIEJ RADY CENTRÓW HANDLOWYCH

Jan Dębski

Na handel detaliczny w Polsce warto patrzeć przez pryzmat sieci handlowych oraz centrów i parków handlowych. To właśnie te dwa segmenty odpowiadają za około 75–80 proc. całkowitej sprzedaży detalicznej.

Dane z raportu „Handel w niedziele”, przygotowanego przez GfK, pokazują, że 105 największych firm handlowych, w tym najemców centrów i parków handlowych, generuje przychody stanowiące niemal 13 proc. PKB. To ogromny wkład w finansy państwa i siła, której nie sposób ignorować. Centra i parki handlowe to dziś jeden z filarów krajowej gospodarki. Stabilizacja trendu wzrostowego w II kwartale pokazuje, że obiekty te cieszą się lojalnością i zainteresowaniem konsumentów. Segment ten skutecznie stawia czoła konkurencji ze strony e-commerce. Ludzie wciąż chcą bezpośredniego kontaktu z produktem i marką, a nawet najlepszy chatbot nie zastąpi rozmowy z drugim człowiekiem.

Tylko w pierwszym półroczu oddano do użytku ponad 130 tys. mkw. nowej powierzchni. Na szczególną uwagę zasługuje rozwój parków handlowych – formatów dopasowanych do potrzeb mniejszych miast i lokalnych społeczności. Aż 54 proc. tej podaży zrealizowano w miejscowościach poniżej 50 tys. mieszkańców, co dowodzi, że handel stacjonarny odpowiada również na potrzeby mniejszych ośrodków. A to dopiero początek – kolejne inwestycje są już w toku. Podsumowując – jestem optymistą. Owszem, sytuacja międzynarodowa rodzi pytania, ale wierzę w zdrowy rozsądek zarówno decydentów, jak i nas wszystkich.

W drugiej połowie roku PRCH będzie aktywnie działać na rzecz korzystnych zmian legislacyjnych. Powrót do handlu we wszystkie niedziele to temat, o którym, naszym zdaniem, warto i trzeba rozmawiać, z korzyścią dla konsumentów, rynku pracy i budżetu państwa. Liczymy również na wdrożenie regulacji dotyczących REIT-ów, które umożliwią Polakom inwestowanie w stabilny, rozwijający się sektor nieruchomości komercyjnych. Nie zapominamy też o edukacji i profesjonalizacji – to one budują jakość, która dziś staje się naszym największym atutem. Bo przyszłość sektora to nie tylko liczby, ale przede wszystkim zaufanie, relacje i wspólne doświadczenia. Przyszłość sektora to ludzie.



Zielony Dom rośnie w siłę

DYREKTORKA ZARZĄDZAJĄCA, POLSKIE STOWARZYSZENIE BUDOWNICTWA EKOLOGICZNEGO (PLGBC)

Alicja Kuczera

Patrząc na obecne zmiany, rynek musi pamiętać, że przepisy zgodne z CSRD, CSDD oraz Taksonomią UE nie są jedynie wymogami regulacyjnymi – to niezbędne czynniki umożliwiające firmom poruszanie się i rozwój w szybko zmieniającej się gospodarce.

Sprawozdawczość ESG nie jest ograniczeniem, ale narzędziem do wykorzystania rozwiązań, które zapewniają długoterminową pewność rynkową, konkurencyjność i docelowo sukces gospodarczy. Z naszego raportu PLGBC „Zrównoważone certyfikowane budynki 2025” wynika, że od marca ub.r. do marca br. liczba certyfikowanych budynków mieszkalnych osiągnęła poziom 363 obiektów. Na wyróżnienie zasługuje polski Zielony Dom, który jako najmłodszy badany system może pochwalić się wynikiem 96 budynków. To wyraźny sygnał, że inwestorzy i deweloperzy coraz chętniej sięgają po narzędzia potwierdzające jakość środowiskową i społeczną budynków.

Polski certyfikat Zielony Dom, dostosowany do wymogów Taksonomii UE, może odegrać ważną rolę w tym sektorze, oferując system dostosowany do lokalnych uwarunkowań, a jednocześnie spełniający międzynarodowe standardy zrównoważonego budownictwa. Coraz większe znaczenie będą miały aspekty związane z dekarbonizacją i raportowaniem ESG, co może przyczynić się również do rozwoju zrównoważonych rozwiązań w budownictwie.

Aktualizujemy strategię PLGBC na lata 2026–2027, żeby jeszcze lepiej dostosować się do dynamiki zmian. Inicjujemy innowacyjne projekty krajowe i międzynarodowe wspierające wdrażanie zasad zrównoważonego budownictwa i bierzemy w nich aktywny udział. Planujemy poszerzanie grona firm członkowskich PLGBC, a tym samym stymulujemy nowe działania branży, prowadząc wspólne inicjatywy. Ważna jest też intensyfikacja działań na rzecz popularyzacji i wdrażania certyfikacji Zielony Dom, by wspierać rozwój zrównoważonego budownictwa mieszkaniowego. Poszerzamy grono akredytowanych audytorów. Przygotowujemy nowe szkolenia i warsztaty. W ten sposób dostarczamy aktualną wiedzę i narzędzia wspierające zrównoważoną transformację budownictwa.



DEWELOPERZY

Robin Schreiner z Pexels



Z większą ostrożnością podchodzimy do uruchamiania nowych projektów

PREZES ZARZĄDU DOM DEVELOPMENT

Mikołaj Konopka

Drugi kwartał br. był kolejnym udanym okresem dla Grupy Dom Development. Sprzedaliśmy 1000 lokali netto, co stanowi wzrost o 6 proc. r./r. Narastająco od początku roku to już 2033 sprzedane lokale. Dla całego rynku pierwsze półrocze było czasem wyzwań i zmiennej dynamiki – po tym jak w pierwszym kwartale dominował nastrój wyczekiwania, drugi kwartał przyniósł pierwszą od ponad półtora roku obniżkę stóp procentowych oraz spadek stawek WIBOR.

Przełożyło się to na wzrost dostępności kredytów mieszkaniowych i ostrożne ożywienie w biurach sprzedaży mieszkań. Efekty tej zmiany były widoczne w wynikach Grupy Dom Development. W drugim kwartale tego roku transakcje finansowane kredytem stanowiły 58 proc. całkowitej sprzedaży mieszkań. To pokazuje, że poprawa warunków kredytowych realnie wspiera decyzje zakupowe klientów i przyczynia się do wzrostu aktywności na rynku pierwotnym.

Kredyty hipoteczne w Polsce wciąż jednak należą do najdroższych w Unii Europejskiej. Pomimo pierwszych obniżek stóp procentowych trudno dziś określić termin i skalę kolejnych cięć, a także to, jak silny i trwały będzie wzrost popytu na mieszkania w kolejnych kwartałach. Jednocześnie w ostatnich miesiącach liczba mieszkań w ofercie deweloperów w największych miastach Polski wzrosła do rekordowych poziomów. Efektem jest wydłużony czas wyprzedaży oferty i stabilizacja cen na rynku pierwotnym. W tych uwarunkowaniach Grupa Dom Development utrzymuje wysoką sprzedaż na poziomie około 1 tys. lokali kwartalnie. Podtrzymujemy plany zakładające zwiększanie skali naszej działalności, choć zarazem – z uwagi na rekordową podaż mieszkań na rynku pierwotnym – z większą ostrożnością, bardziej selektywnie podchodzimy do uruchamiania nowych projektów.

Jeśli chodzi o drugie półrocze, to planujemy oczywiście starty nowych inwestycji oraz kontynuację dotychczasowych projektów. Warto podkreślić, że wyniki finansowe deweloperów zależą głównie od liczby lokali przekazywanych nabywcom. Pod tym względem w Grupie Dom Development perspektywy na drugie półrocze wyglądają bardzo dobrze, ponieważ rozpoczniemy przekazania łącznie ponad 3 tys. lokali.



Mieszkania nie kupuje się na etapie dziury w ziemi

PREZES ZARZĄDU ATAL

Zbigniew Juroszek

Od wielu miesięcy zdarzały się sytuacje, gdy klienci wstrzymywali się z podjęciem decyzji o zakupie mieszkania, m.in. z powodu wysokich stóp procentowych czy zapowiedzi programów wsparcia. Wielu potencjalnych nabywców nie decydowało się na zakup nieruchomości, gdyż liczyło na bardziej sprzyjające warunki. Od maja br. obserwujemy jednak wyraźne ożywienie w popycie.

Trzeba przy tym podkreślić, że jest to dopiero pierwsza faza – obecny poziom zainteresowania nadal nie odpowiada ani naszym oczekiwaniom, ani pełnemu potencjałowi naszej oferty. Zakładamy, że od września nastąpi znaczący wzrost popytu. Harmonogramy naszych inwestycji są ułożone tak, że większość budów zakończy się na przełomie lat 2025 i 2026 i jeszcze w 2027 r. Cała ta sytuacja z wysokimi stopami spowodowała, że Polski rynek się zmienia i ewoluuje w stronę tego, co jest oczywiste na Zachodzie. Mieszkania nie kupuje się na etapie dziury w ziemi, tylko gotowe albo przynajmniej w zaawansowanej fazie budowy. Polscy klienci są dziś skłonni kupować lokale z inwestycji, które mają być oddawane w perspektywie kwartału. Wiele takich mieszkań będziemy mieć właśnie w końcówce tego roku i na początku przyszłego. Wtedy liczymy już na dobrą sprzedaż.

Rynek deweloperski wygląda dziś tak, że duże firmy, niezależnie czy mają sprzedaż większą, czy mniejszą, realizują projekty. Jeszcze pół roku temu firmy mniejsze i średnie starały się kończyć projekty. Dziś widzimy, że produkcja w tej części rynku deweloperskiego praktycznie zamiera. To moment, kiedy firmy mogą zacząć się konsolidować. Oczywiście, każdy przypadek trzeba rozpatrywać indywidualnie. Dla Atalu może to być za to okazja na pozyskanie atrakcyjnych gruntów w korzystniejszych cenach. Działamy w ośmiu największych aglomeracjach w kraju i jesteśmy gotowi na takie zakupy działek.



Rozwijamy nowe obszary działalności

PREZES ZARZĄDU DEVELIA SA

Andrzej Oślizło

Pierwsze półrocze 2025 r. upłynęło w warunkach wymagającego otoczenia rynkowego, braku rządowych programów wsparcia zakupu mieszkań i przy wciąż wysokich kosztach finansowania. Mimo to utrzymaliśmy dobry poziom sprzedaży i nieznacznie przekroczyliśmy założenia, jakie przyjęliśmy na ten okres.

W drugim półroczu spodziewamy się dalszej stabilizacji rynku oraz stopniowego wzrostu sprzedaży pod koniec roku przy jednoczesnym spadku nowej podaży. To może oznaczać, że całoroczne wolumeny sprzedaży będą zbliżone do ubiegłorocznych przy niewielkim spadku dostępnej oferty względem obecnego poziomu. W ostatnich miesiącach rynek mieszkaniowy otrzymał pozytywne impulsy w postaci pierwszych obniżek stóp procentowych, co w nadchodzących kwartałach powinno się przełożyć na większą dostępność kredytów hipotecznych i ożywienie popytu. Trzeba jednak pamiętać, że kredyty w Polsce wciąż pozostają drogie na tle Europy, a dalszy spadek ich kosztów będzie rozłożony w czasie.

W drugie półrocze Develia wchodzi z elastycznym bankiem ziemi i jasno sprecyzowaną strategią, której celem jest stopniowe budowanie pozycji lidera rynku mieszkaniowego w Polsce. Podtrzymujemy nasz tegoroczny cel sprzedaży na poziomie 3100–3300 lokali oraz 2900–3100 przekazania – bez uwzględnienia przejęcia Bouygues Immobilier Polska. To przejęcie znacząco zwiększa nasz potencjał sprzedażowy w kolejnych latach. Transakcja zbiegła się w czasie z finalizacją sprzedaży Arkad Wrocławskich, co pozwala nam płynnie wykorzystać i reinwestować kapitał w rozwój kluczowego dla Develii segmentu mieszkaniowego.

Analizujemy aktualną strukturę popytu i uruchamiamy inwestycje odpowiadające oczekiwaniom nabywców, którzy ostrożnie podejmują decyzje zakupowe i przywiązują coraz większą wagę do jakości projektów, lokalizacji oraz dostępu do terenów zielonych. Równolegle rozwijamy nowe obszary działalności w sektorze living, m.in. w zakresie prywatnych akademików (PBSA), traktując je jako uzupełnienie i dywersyfikację podstawowego portfela mieszkaniowego. Pozostajemy otwarci na nowe możliwości i gotowi do ich szybkiego wykorzystania.



Nie ma mowy o obniżkach cen mieszkań

PREZES ZARZĄDU I DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY INWESTYCJAMI MIESZKANIOWYMI W CORDIA POLSKA

Tomasz Łapiński

Drugi kwartał i całe pierwsze półrocze oceniamy jako stabilizację na rynku nieruchomości, z umiarkowanym popytem na nowe mieszkania. Na rynku pierwotnym podaż mieszkań jest rekordowa, co przekłada się na długotrwałe procesy decyzyjne po stronie klientów oraz ostrożność deweloperów we wprowadzaniu nowych inwestycji.

To, co nadal determinuje zakup mieszkań, to wciąż drogie kredyty. Pojawiły się wprawdzie pierwsze obniżki stóp RPP i według BIK popyt na kredyty wzrósł od maja br., ale trudno przewidzieć, czy to trwały trend. Niemniej zauważalne było nieznaczne ożywienie popytu na nieruchomości. Koszt kredytu wciąż pozostaje wysoki i na pewno ze strony klientów wspomagających zakup mieszkania kredytem jest oczekiwanie dalszych obniżek stóp procentowych. Jeśli to się wydarzy, to prawdopodobnie będziemy mogli liczyć na bardziej długookresowe ożywienie popytu w nadchodzących kwartałach wśród tej grupy klientów. Nie oczekujemy tu jednak gwałtownych wzrostów, bo mamy świadomość, że to proces rozłożony w czasie.

W pierwszym półroczu odnotowaliśmy wzrost zainteresowania ofertą Cordia Polska przede wszystkim w segmencie projektów premium, szczególnie wśród klientów gotówkowych. Największym powodzeniem cieszą się inwestycje nadmorskie, które tradycyjnie przyciągają większą uwagę w okresie poprzedzającym sezon urlopowy. Naszą ofertę uzupełniliśmy w tym roku o 14 apartamentów premium w ramach projektu Flatta Wilanów w Warszawie i o 199 mieszkań w drugim etapie inwestycji Modena by Cordia w Poznaniu. W drugim półroczu planujemy większe wprowadzenia w segmencie popularnym oraz domów w Warszawie.

Wyzwania rynku i prognozy na ten rok pozostają bez zmian. Wielomiesięczne i skomplikowane procedury administracyjne przekładają się na bardzo długi czas potrzebny do przygotowania projektu i uruchomienie budowy. To z kolei wpływa na wysoki koszt wytworzenia mieszkań. Nie ma więc mowy o obniżkach cen za metr kwadratowy. Ceny lokali pozostaną stabilne, choć możliwy jest umiarkowany wzrost.



Rozwijamy portfolio w każdym z segmentów

COO, GRUPA ECHO INVESTMENT

Rafał Mazurczak

Z powodzeniem rozwijamy portfolio projektów w każdym z segmentów rynku i realizujemy strategiczne cele Grupy Echo. W pierwszej połowie br. w biurach Echo Investment wynajęto łącznie ponad 15,5 tys. mkw. powierzchni.

W tym roku zakończyliśmy komercjalizację ponad 43 tys. mkw. w kompleksie biurowym Brain Park w Krakowie, gdzie obecnie skupiamy się na realizacji kolejnego projektu typu destination – Wita, który wprowadzi na rynek 18,7 tys. mkw. powierzchni komercyjnej. We Wrocławiu kontynuujemy budowę pierwszego etapu Swobodna Spot, na którym wiosną zawisła wiecha. W drugim kwartale pozyskaliśmy ponad 27 mln euro na jego realizację. Do końca roku biurowiec ten dostarczy 16 tys. mkw. biur w biznesowym centrum miasta. W maju oddaliśmy do użytku Office House w Warszawie. Zrównoważony obiekt o powierzchni 32 tys. mkw. zrealizowany razem z AFI został w większości wynajęty jeszcze przed końcem budowy.

W drugiej połowie roku planujemy rozpocząć realizację kolejnego biurowca w ramach projektu Towarowa 22. Jednym z głównych kierunków naszego rozwoju komercyjnego jest także sektor living. Na krajowym rynku PRS platforma Resi4Rent pozostaje liderem z 98-sproc. średnim rocznym poziomem wynajęcia. Razem z Signal Capital Partners realizujemy trzy projekty PBSA. Dwa pierwsze energooszczędne akademiki StudentSpace przyjmą studentów w Krakowie jeszcze w roku akademickim 2025/2026, trzeci planujemy uruchomić w Warszawie pod koniec 2026 r. Jeśli chodzi o segment handlowy, w tym półroczu pozyskaliśmy 61,4 mln euro refinansowania dla Galerii Libero w Katowicach. Rozwijamy także sieć CitySpace, która wkrótce uruchomi kolejne 500 stanowisk pracy we Wrocławiu i w Warszawie. Warto podkreślić, że ten rok już jest dla nas szczególnie udany dzięki dwóm prestiżowym nagrodom MIPIM, które Łódzka Fuzja zdobyła w Cannes. Mam nadzieję, że efekty pracy najbliższych miesięcy sprawią, że kolejne nasze inwestycje będą podobnie wysoko cenione przez inwestorów i użytkowników.



Popyt na mieszkania powinien rosnąć

COO, OKAM

Marcin Michalec

Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce w I półroczu br. przechodzi etap stabilizacji na poziomie cenowym, ale również rekordowej podaży w nowych inwestycjach. W dużych miastach liczba wprowadzonych na rynek mieszkań osiąga historyczne poziomy. Okam oddał w tym czasie do użytku 331 lokali w I etapie inwestycji CityFlow na warszawskiej Woli, kontynuując realizację etapu II.

Drugi kwartał przyniósł też długo oczekiwaną obniżkę stóp procentowych oraz spadek stawek WIBOR, co przełożyło się na widoczne ożywienie w biurach sprzedaży deweloperów, także Okamu. Mimo wszystko majowa obniżka była jeszcze zbyt mała, by znacząco zwiększyć sprzedaż, a kredyty hipoteczne nadal są dla przeciętnego Polaka zbyt drogie. Szybko rosnące wynagrodzenia i kolejna, ogłoszona właśnie przez RPP, obniżka stóp procentowych o 0,25 pkt proc. dają jednak podstawy do optymizmu. Prognozujemy, że w drugiej połowie roku popyt w segmentach popularnych może się ożywić.

Do końca roku spodziewamy się stabilizacji cen mieszkań, z niewielkimi wzrostami w mniejszych miastach. Popyt, wspierany przez poprawiającą się dostępność kredytów i korzystne warunki makroekonomiczne, powinien wzrosnąć. W Okamie będziemy skupieni na finalizowaniu kilku naszych inwestycji. W Warszawie jeszcze w tym roku do użytku oddamy budynek Warzelni, czyli ostatni etap inwestycji Bohema – Strefa Praga, gdzie w sprzedaży pozostały ostatnie lofty. Na końcowym etapie prac będzie też nasza inwestycja Now w Łodzi, oferująca 346 mieszkań, II etap wspomnianej już inwestycji CityFlow w Warszawie z 416 mieszkaniami oraz III etap Inspire w Katowicach, gdzie powstają 183 mieszkania. Jednocześnie przygotowujemy rozpoczęcie realizacji największej inwestycji Okamu, czyli FSO Parku przy ul. Jagiellońskiej 88 w Warszawie z ok. 2050 mieszkaniami w I etapie, oraz rewitalizację budynku przy ul. Przędzalnianej 71 w Łodzi pod nowy model biznesowy z przeznaczeniem dla seniorów.

Angażujemy się w dyskusje na temat przyszłości miast

PREZES ZARZĄDU W ARCHICOMIE

Waldemar Olbryk

Za nami bardzo mocne otwarcie 2025 r. W pierwszym kwartale osiągnęliśmy 29-proc. wzrost sprzedaży rok do roku, czyli patrząc na dynamikę wzrostów, to najlepszy wynik wśród największych firm deweloperskich w Polsce. Oczekujemy, że na sprzedaż w drugim półroczu pozytywnie wpłyną obniżka stóp procentowych i wzrost zdolności kredytowej naszych klientów.

Historycznie widzimy, że każdy kolejny kwartał jest lepszy niż poprzedni. Konsekwentnie rozbudowujemy więc i dywersyfikujemy ofertę, by być jednym z głównych beneficjentów powracającego popytu. Jesteśmy na to dobrze przygotowani – operacyjnie, marketingowo i projektowo. Z Cannes wróciliśmy z dwoma statuetkami dla łódzkiej Fuzji, czyli wielofunkcyjnego projektu, który realizujemy wspólnie z Echo Investment. Pierwszy raz w historii targów MIPIM polski projekt otrzymał aż dwa niezwykle prestiżowe wyróżnienia.

Największe wyzwania jednak dopiero przed nami. Szykujemy się do operacji przekazania mieszkań. W tym roku planujemy wręczyć klucze do około 2400 lokali. To niezwykle ważne zadanie, bo z jednej strony to działanie wymagające olbrzymiego skupienia i zadbania o spokój naszych klientów, z drugiej – przekazania wpływają na wyniki finansowe zgodnie z wcześniej komunikowanymi terminami finałów poszczególnych inwestycji.

Jednocześnie rozbudowujemy ofertę: od mieszkań popularnych, przez lokale inwestycyjne, projekty typu destinations, takie jak Fuzja w Łodzi, Wita w Krakowie czy warszawska Towarowa 22 (projekt realizowany wspólnie przez AFI, Echo Investment i Archicom), po segment najbardziej luksusowych apartamentów w ramach Archicom Collection. Mamy bardzo atrakcyjny plan wprowadzeń, dodatkowo pracujemy nad dużymi projektami Lex Developer we Wrocławiu i w Warszawie.



Operacyjnie przygotowujemy się też do obowiązku ujawniania cen mieszkań. Tutaj warto zaznaczyć, że nie mamy problemu z samą ideą zwiększenia przejrzystości rynku i zapewnienia klientom łatwego dostępu do informacji o cenach. Nasze wątpliwości budzi sposób uregulowania ujawniania cen w ustawie. Wiele zapisów jest nieprecyzyjnych lub pozostawia pole do interpretacji. Dotyczy to m.in. zakresu danych podlegających publikacji oraz obowiązku codziennego raportowania zmian cen do Ministerstwa Cyfryzacji. Oczywiście w Archicom traktujemy nowe obowiązki priorytetowo i intensywnie pracujemy nad ich wdrożeniem. Naszym celem jest zapewnienie pełnej zgodności z przepisami – zarówno w odniesieniu do nowych inwestycji wprowadzanych do oferty, jak i tych już realizowanych.

Stale optymalizujemy nasz proces deweloperski. Aktywnie angażujemy się w dyskusje na temat przyszłości miast – badamy nowe pomysły, rozmawiamy o doświadczeniach związanych z ich funkcjonowaniem, a także o odporności projektów i nowoczesnych technologiach. Naszym celem jest tworzenie rozwiązań, które w pełni odpowiadają na potrzeby przyszłych użytkowników.

Zapraszamy do współpracy w ramach działu Insights

PROPERTY INSIDER

STRONA GŁÓWNAWIADOMOŚCITYTUŁTYGODNIK

SZUKAJ

HOME > INSIGHTS

Insights



Miasta nie da się zaprojektować na zaw...

O tym, jak przeprojektować miasta z myślą o przyszłości, dyskutowali uczestnicy konferencji „Places + Spaces: Converting Cities” zorganizowanej przez Urban Land Institute Poland...

17 25 kwietnia 2025



Odbicie inwestycji

Europejski rynek nieruchomości ma przed sobą perspektywę wzrostu. Prognozy zawarte w raporcie Savillsa „European Investment – Q1 2025 Preliminary Results and Forecasts” przewidują, że wolumen...

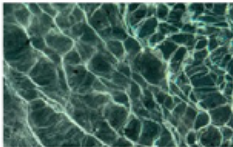
17 25 kwietnia 2025



Polska w trybie turbo

Polska wyrasta na jeden z najbardziej dynamicznych rynków w Europie, nie tylko pod względem wzrostu gospodarczego, lecz także atrakcyjności inwestycyjnej. Taki obraz wyłania się z...

17 25 kwietnia 2025



Lazurowe spojrzenie

Jak na to pytanie odpowiedzieć po MIPIM 2025? Ze sporą porcją potargowych przemysłów wyszli eksperci JLL...

17 25 kwietnia 2025



Jesteśmy przygotowani do dalszej ekspansji

ASSET MANAGEMENT DIRECTOR W AFI POLAND

Grzegorz Jamroziak

Kluczowymi filarami strategii AFI w Polsce pozostają rozwój oferty w segmencie PRS oraz zaangażowanie w atrakcyjne projekty mixed-use, realizowane we współpracy ze sprawdzonymi partnerami.

Polski rynek wykazuje długofalowy potencjał dla sektora living, m.in. dzięki rosnącej liczbie mieszkańców największych aglomeracji, napędzanej przez migracje zarobkowe i edukacyjne. Dzięki doświadczeniu, silnemu zapleczu kapitałowemu oraz sprawdzonemu modelowi działania jesteśmy dobrze przygotowani do dalszej ekspansji.

W najbardziej dojrzałych inwestycjach AFI Home poziom obłożenia utrzymuje się zazwyczaj na poziomie od 95 do 100 proc. Nawet w lokalizacjach, gdzie pojawia się nowa konkurencja, zainteresowanie naszą ofertą pozostaje bardzo wysokie, a ewentualne spadki są niewielkie i przejściowe. Również budynki, które niedawno trafiły na rynek, notują bardzo dobre wyniki i cieszą się dużym zainteresowaniem już od momentu uruchomienia oferty.

W pierwszej połowie roku uruchomiliśmy inwestycję AFI Home Metro Zachód w Warszawie – 517 lokali znajdujących się na terenie Dzielnicy Mieszkaniowej Metro Zachód, tuż przy powstającej stacji metra Chrzanów. Dzięki temu portfel AFI Home przekroczył 2,2 tys. gotowych lokali. Planujemy dalszy rozwój platformy na trzech kluczowych rynkach: w Warszawie, Krakowie i we Wrocławiu. Po udanym debiucie wrocławskiego projektu AFI Home Długa przygotowujemy się do realizacji kolejnej inwestycji w centrum miasta, na działce zakupionej w ubiegłym roku.

W sektorze biurowym zakończyliśmy realizację Office House – pierwszego budynku w ramach wielofunkcyjnego kompleksu Towarowa 22. Obiekt osiągnął bardzo wysoki poziom wynajęcia. Skupiamy się obecnie na dalszej komercjalizacji Bohema Offices na warszawskiej Pradze-Północ oraz przygotowujemy się do kolejnych etapów realizacji Towarowa 22. W planach na drugą połowę roku znajduje się również modernizacja dziedzica przed budynkiem T-Mobile Office Park, gdzie planujemy stworzenie zielonej strefy odpoczynku.



Zmienność to nie kryzys, tylko naturalny etap rozwoju rynku

CEO I WSPÓŁWŁAŚCICIEL MONTING DEVELOPMENT

Danilo Djurović

Pierwsze półrocze 2025 r. pokazało, że polski rynek mieszkaniowy wchodzi w fazę stabilizacji po okresie silnych wahań. Widzimy oznaki odbudowy popytu, zwłaszcza wśród klientów, którzy wcześniej wstrzymywali decyzje zakupowe z powodu wysokich stóp procentowych. Obniżki stóp i spodziewane dalsze ruchy w tym kierunku pozwalają patrzeć na drugą połowę roku z ostrożnym optymizmem.

Dla Monting Development był to czas ważnych decyzji. Po udanym debiucie w Gdańsku, gdzie budujemy ostatni etap Oxygen Parku, zdecydowaliśmy się na wejście na stołeczny rynek – najbardziej konkurencyjny w kraju, ale też wciąż oferujący ogromny potencjał. Warszawa to nadal jedna z najbardziej przystępnych cenowo stolic w Europie, a dobrze zaprojektowane inwestycje w jakościowych lokalizacjach pozostają atrakcyjne zarówno dla klientów indywidualnych, jak i inwestorów instytucjonalnych.

Realizując naszą strategię, koncentrujemy się na miejscach, które mają potencjał oddziaływania na całe otoczenie – nie tylko wypełniają tkankę miejską, ale też ją współtworzą. Taki właśnie charakter będą miały nasze dwa nowe projekty w Warszawie. Przy ul. Chłodnej stworzymy przestrzeń typu haute couture – kameralną, dopracowaną w najdrobniejszych detalach, redefiniującą pojęcie luksusu w budownictwie mieszkaniowym. Na Ursynowie z kolei zaoferujemy wysokiej jakości mieszkania z rozbudowanymi częściami wspólnymi – odpowiedź na potrzeby współczesnych mieszkańców, którzy oczekują funkcjonalności, komfortu i estetyki, niezależnie od koniunktury.

Druga połowa roku będzie dla nas okresem intensywnej pracy nad rozpoczęciem projektów w Warszawie, ale także kontynuacją zaawansowanych prac nad ostatnim etapem inwestycji w Gdańsku. Chcemy, aby nasze realizacje były czymś więcej niż metrami kwadratowymi – by oferowały jakość życia, która zostaje z mieszkańcami na lata. Rynek się zmienia, ale wartość dobrze zaprojektowanego i odpowiedzialnie zrealizowanego projektu pozostaje niezmienna.



Widoczna jest gotowość dużych graczy do realnych obniżek cen

CZŁONEK ZARZĄDU KING CROSS

Marcin Trybus

Komentarz i prognozę ograniczam do dwóch segmentów rynku nieruchomości, w których dziś aktywnie działamy – mieszkaniowego oraz hotelowo-turystycznego.

W przypadku rynku mieszkaniowego pierwsze półrocze 2025 r. przyniosło względną stabilizację. Kto miał nie przetrwać, ten się już wycofał – i odwrotnie. Druga połowa roku zapowiada się podobnie, choć liczymy na lekką poprawę. Głównym źródłem niepewności pozostaje działalność rządu – zwłaszcza w obszarze regulacji. Zaskakująco pozytywnie natomiast oceniamy politykę NBP, który w oczach wielu uczestników rynku staje się dziś czynnikiem stabilizującym, w przeciwieństwie do coraz mniej przewidywalnych decyzji politycznych. Nadzieję pozostaje zakumulowany popyt, który może się uaktywnić przy poprawie warunków finansowania. Coraz wyraźniej widoczna jest też gotowość dużych graczy do realnych obniżek cen – to zjawisko, które warto uważnie śledzić. W segmencie turystyczno-hotelarskim notujemy stabilne przychody operacyjne i kontynuujemy działania optymalizacyjne po stronie kosztów. W drugiej połowie roku spodziewamy się poprawy wyników i efektów tej pracy. Na poziomie inwestycyjnym to dobry moment na stopniowe odmrażanie projektów, choć sytuacja w segmencie condo pozostaje niepokojąca i wymaga szczególnej uwagi.

W najbliższych miesiącach skoncentrujemy się na trzech priorytetach. Po pierwsze, chcemy zakończyć realizację trzech projektów mieszkaniowych: inwestycji Piotra 4 w Gdyni, Flory Śródmieście w Łodzi oraz trzeciego etapu Osiedla Termalnego w Uniejowie. Wszystkie te projekty planujemy oddać do użytkowania na przełomie 2025 i 2026 r. Po drugie, pracujemy nad przygotowaniem kolejnych inwestycji mieszkaniowych w środkowej Polsce. Po trzecie, skupiamy się na optymalizacji działalności naszych obiektów hotelowych: portu w Sztynorcie na Mazurach, apartotelu Termy Uniejów oraz warszawskiego Holiday Inn Express. Podsumowując, wchodzimy w drugie półrocze z realistycznym nastawieniem, zachowując równowagę między ostrożnością a gotowością do działania. Skupiamy się na operacyjnej efektywności i przygotowaniu do nowego cyklu – kiedy warunki rynkowe pozwolą z niego w pełni skorzystać.



Ostrożność to słowo klucz

WICEPREZES DS. LEASINGU I SPRZEDAŻY W SKANSKA COMMERCIAL DEVELOPMENT EUROPE

Arkadiusz Rudzki

Nie jest zaskoczeniem, że w tym roku doświadczamy ograniczonej podaży na rynku biurowym. Wynika ona z faktu, że zarówno my, deweloperzy, jak i inwestorzy podchodzimy do rozpoczęcia i zakupów nowych projektów z dużą ostrożnością. Można powiedzieć, że „ostrożność” to w obecnej sytuacji słowo klucz, ponieważ na rynku panuje bardzo ostrożny optymizm.

Towarzyszy mu atmosfera wyczekiwania, związana między innymi ze spadkiem stóp procentowych. Niższa aktywność deweloperów i ograniczona podaż składają się na wysokość czynszów w topowych lokalizacjach, takich jak stołeczne CBD – utrzymują się one na wysokim poziomie. Co ciekawe, wielu najemców renegocjuje umowy – zarówno w Warszawie, gdzie renegocjacje i odnowienia stanowiły aż 43 proc. transakcji, jak i na rynkach regionalnych.

W kontekście sytuacji biurowej jesteśmy przekonani, że to właśnie nieruchomości klasy A mają duży potencjał i stanowią przyszłość rynku. Obserwujemy, że doskonale zlokalizowane i skomunikowane projekty, z szerokim pakietem usług, spełniające wymogi ESG i oparte na innowacyjnych technologiach, pozostają atrakcyjnym produktem. Dziś wymagający klienci stawiają przede wszystkim na jakość i przywiązują coraz większą wagę do certyfikacji. Wiemy, że poszukują biur przyciągających pracowników, co odpowiada naszej idei tworzenia przyjaznych, elastycznych przestrzeni – nie tyle dla ich użytkowników, ile wspólnie z nimi.

W przypadku Skanski pierwsza połowa roku obfitowała w ważne wydarzenia, m. in. sprzedaż biurowca Equilibrium w Bukareszcie oraz zawieszenie wiechy i zakończenie montażu fasady wieżowca Studio A w Warszawie, którego oddanie do użytku zaplanowaliśmy na koniec tego roku. Zauważamy także zwiększające się zainteresowanie przyszłymi projektami Skanski na wszystkich rynkach. Ze względu na lukę podażową nasi przyszli najemcy, szczególnie duzi klienci poszukujący biur klasy A w centralnych lokalizacjach, chcą rozpoczynać procesy o wiele wcześniej niż w poprzednich latach, aby zabezpieczyć projekty na swoje potrzeby. Ponadto pojawiają się nowi inwestorzy w sektorze nowoczesnych usług – i choć na mniejszą skalę niż w przeszłości, to dla nas jest to dobry znak i sygnał, że polski rynek spełnia oczekiwania inwestorów, że pozostaje atrakcyjny i stabilny.



Skupiamy się na długoterminowej wartości

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY VASTINT POLAND

Roger Andersson

Pierwsza połowa br. przyniosła stabilizację na rynku mieszkaniowym – wzrost cen na rynku pierwotnym wyhamował do kilku procent rok do roku. Widzimy nadal znaczące różnice cenowe między Warszawą a miastami regionalnymi, ale w przypadku dopracowanych projektów w centralnych lokalizacjach regionów widoczne jest zbliżenie do stawek stołecznych. Mimo wysokich stóp procentowych popyt na mieszkania pozostaje stabilny.

Sektor PRS rozwija się bardzo dynamicznie i pozostaje jednym z głównych motorów wzrostu. Tylko w 2025 r. rynek najmu instytucjonalnego urośnie o 25 proc., a do 2029 jego skala się podwoi – przekroczy 50 tys. lokali. Niska dostępność mieszkań na wynajem i silny popyt przekładają się na wzrosty czynszów i niski poziom pustostanów.

Rynek biurowy wykazuje dużą różnorodność. Warszawa utrzymuje wysoki poziom aktywności najemców i niskie pustostany, rzędu 10 proc. Miasta regionalne mierzą się z nadpodażą – pustostany sięgają tam około 20 proc. Zarówno w stolicy, jak i w regionach dominują przedłużenia obowiązujących umów najmu. Najemcy koncentrują się na budynkach zgodnych z ESG, w dobrze skomunikowanych lokalizacjach.

Z perspektywy drugiego półroczna na rynku mieszkaniowym patrzymy w przyszłość z optymizmem – oczekujemy dalszego spadku inflacji i potencjalnych obniżek stóp procentowych. PRS będzie nadal rosnąć, napędzany przez zapotrzebowanie ze strony profesjonalistów, studentów i rodzin. W segmencie biurowym spodziewamy się dalszej konsolidacji wokół przestrzeni premium, ESG i elastycznych modeli najmu.

W Vastint kontynuujemy realizację projektów wysokiej jakości we wszystkich segmentach rynku, skupiając się na długoterminowej wartości. Kończymy inwestycję Pastelowo w Poznaniu (ok. 250 mieszkań na wynajem), sprzedajemy kolejne lokale w trójmiejskich projektach – gdańskim Riverview i gdyńskim Waterfront. Równolegle komercjalizujemy biura w niedawno zakończonych projektach w Gdyni (Waterfront) i we Wrocławiu (BIO).



Dywersyfikujemy działalność

PREZES ZARZĄDU SPÓŁKI TORUS

Przemysław Ryś

W Trójmieście podaż nowej powierzchni biurowej dąży do zera. Brak jest informacji o nowych inwestycjach, co sprawia, że sytuacja na rynku się stabilizuje – wakat, czyli wskaźnik dostępnej powierzchni, utrzymuje się na poziomie ok. 12–13 proc., delikatnie się nawet zmniejszając. Ale nie ma też wielkich zdarzeń po stronie popytowej – brak jest nowych, spektakularnych wejść.

Popyt zasadniczo ogranicza się do rynku wewnętrznego, renegocjacji lub relokacji. Tutaj możemy się akurat pochwalić dużą transakcją z początku roku – firma Arla Foods wynajęła blisko 9 tys. mkw. w biurowcu Punkt, który zostanie oddany do użytku w przyszłym roku. Dzięki tej umowie na kilkanaście miesięcy przed zakończeniem budowy budynek był skomercjalizowany w blisko 75 proc., a obecnie jest to już nawet 86 proc. Obserwujemy też powolny – ale jednak – powrót do biur. Po latach przestoju drgnęły również stawki najmu. Co również ważne, na rynku kapitałowym nie ma euforii. Implikacje makroekonomiczne sprawiają, że inwestowanie w biurowce nie jest tak opłacalne, jak było wcześniej. Wynika to m.in. z wysokich wciąż stóp procentowych czy kosztów budowy, co w połączeniu z realiami popytowymi wpływa na zwrot z inwestycji. W krótkim okresie nie widać perspektywy na istotną zmianę.

Na rynku magazynowym po fali spekulacyjnego wysypu nowych inwestycji obserwujemy również spowolnienie dynamiki. Ogólny klimat w gospodarce, w tym w produkcji, sprawia, że popyt nie nadąża za wybudowaną powierzchnią. Szacujemy, że w aglomeracji trójmiejskiej poziom pustostanów wynosi teraz ok. 15 proc., czyli sporo. Przy czym magazyny cieszą się obecnie lepszym postrzeganiem przez inwestorów niż biurowce. To produkt tańszy w wytworzeniu, który daje większą szansę na dobry zwrot z inwestycji.

Jako Torus dywersyfikujemy działalność w oparciu o nieruchomości (w tym do własnego portfela), jak również usługi w zakresie generalnego wykonawstwa, projektowania i zarządzania budynkami. Oprócz Punktu w Gdańsku budujemy też all.inn – studencki PRS – i przygotowujemy inwestycję biurowo-usługową. Co istotne, wchodzimy też mocno w segment mieszkaniowy – w ramach wielofunkcyjnej Mozaiki wybudujemy cztery budynki mieszkalno-usługowe. Równolegle rozwijamy koncepcje kilku nowych inwestycji w ciekawych lokalizacjach.



Preferencje się stabilizują

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY W STRABAG REAL ESTATE

Łukasz Ciesielski

Pierwsza połowa roku minęła bez niespodzianek. Od dłuższego czasu podkreślamy, że warszawski rynek biurowy jest dojrzały i stabilny, choć niektóre trendy przyspieszyły szybciej, niż oczekiwaliśmy.

Popyt w pierwszej połowie roku był zbliżony do ubiegłorocznego, bez gwałtownych wzrostów czy spadków. Firmy poszukują wysokiej jakości, elastycznych przestrzeni, co jest konsekwencją ewolucji modelu pracy hybrydowej. Największe zainteresowanie dotyczy budynków z certyfikatami środowiskowymi i szerokim wachlarzem udogodnień. W związku z tym coraz bardziej widoczna jest polaryzacja na nieruchomościach premium i starsze. Zapotrzebowanie na te pierwsze jest stabilne, podczas gdy obiekty wymagające inwestycji mają trudności z pozyskaniem najemców i utrzymaniem wysokich czynszów. Tendencja ta potwierdza trafność naszej strategii skoncentrowanej na realizacji Upper One.

W kontekście zachowań najemców rynek znajduje się w fazie nowego standardu pracy, po długim okresie adaptacji po pandemii. Preferencje w końcu się stabilizują. Obserwacje dotyczące nawyków pracowników były jednym z impulsów przy definiowaniu założeń Upper One. Od początku zależało nam nie tylko na dostarczeniu nowej powierzchni, ale też na stworzeniu środowiska pracy, które przyciągnie i zatrzyma talenty. Obecnie jesteśmy na etapie realizacji części nadziemnej kompleksu, a tempo prac utrzymuje się zgodnie z harmonogramem. W obliczu niskiej podaży w Warszawie nasz projekt stanowi jedną z niewielu realnych, wysokiej klasy ofert dla firm planujących relokację lub ekspansję.

W II kwartale br. uwagę zwrócił też wysoki udział renegocjacji, które stanowiły ok. 60 proc. całkowitego popytu. Wskaźnik pustostanów, choć nieco wyższy niż przed pandemią, utrzymuje się na akceptowalnym poziomie i nie rodzi istotnych obaw. Co więcej, od 2022 r. obserwujemy jego stały spadek. Zakładamy, że w związku z niską podażą będzie miał tendencje do dalszych korekt. Prognozy na III kwartał wskazują na kontynuację trendów. Stołeczny rynek powoli staje się rynkiem wynajmującego, czemu towarzyszy rosnąca presja na czynsze. Odpowiada za to rekordowo niska podaż. Choć w II kwartale oddano dwa projekty, wolumen powierzchni w budowie sukcesywnie spada. Co istotne, większość z tej podaży jest zlokalizowana w centrum i często skomercjalizowana w ramach umów pre-let. Taka sytuacja to w dużej mierze efekt braku nowych inwestycji spekulacyjnych.



Polska gospodarka pozostaje solidnym zapleczem dla inwestycji

ASSOCIATE PARTNER, OPERATIONS & DEVELOPMENT DIRECTOR W WHITE STAR REAL ESTATE

Marcin Bieniek

Rynek nieruchomości komercyjnych w pierwszej połowie roku wszedł w zrównoważoną fazę. Inwestorzy skupiają się na sektorach odpornych na zmienność, w tym przede wszystkim logistyce – napędzanej rozwojem e-commerce i trendem nearshoringu, przenoszącym łańcuchy dostaw bliżej rynków konsumenckich. Polska, dzięki strategicznemu położeniu i rozwiniętej infrastrukturze, umacnia pozycję kluczowego hubu logistycznego w regionie.

Jednym z motorów transformacji rynku jest infrastruktura cyfrowa. Wzrost zapotrzebowania na chmurę i technologie AI sprawia, że centra danych stają się elementem krytycznego zaplecza gospodarki. Coraz większe znaczenie mają konwersje istniejących zasobów, szczególnie obiektów typu brownfield, które pozwalają szybciej odpowiadać na potrzeby rynku i lepiej wykorzystywać przestrzeń.

Rynek biurowy przechodzi etap redefinicji. Najemcy oczekują powierzchni z certyfikatami środowiskowymi i przestrzeniami podnoszącymi komfort pracy. Obiekty, które nie spełniają tych kryteriów, będą wymagały modernizacji lub zmiany funkcji. To otwiera przestrzeń dla projektów typu value-add – istotnego elementu strategii inwestorów.

Równolegle rośnie świadomość, że o wartości aktywa decyduje cały jego cykl życia – od realizacji po zarządzanie operacyjne. Kompleksowe podejście staje się standardem. W WSRE pracujemy w tym modelu od lat – w tym roku przekroczyliśmy 1 mln mkw. powierzchni pod zarządzaniem w Polsce, co pokazuje skalę i znaczenie zintegrowanych usług dla długofalowego sukcesu inwestycji.

Patrząc na drugą połowę roku, spodziewamy się utrzymania wysokiej aktywności w logistyce i dalszych inwestycji w sektor data center. Biura w najlepszych lokalizacjach, spełniające standardy ESG, utrzymają wartość, natomiast właściciele obiektów w starszym standardzie staną przed decyzją o modernizacji lub zmianie funkcji. Polska gospodarka pozostaje solidnym zapleczem dla inwestycji, a stabilizacja kosztu finansowania tworzy przestrzeń dla strategicznych decyzji inwestorów.



Kontynuujemy dwutorowy model rozwoju

CHIEF OPERATING OFFICER, LCP POLAND, PART OF M CORE

Magdalena Kowalewska-Kasperowicz

Pierwsza połowa 2025 br. była dla LCP Poland, part of M Core, wyjątkowo dynamiczna i potwierdziła naszą pozycję jednego z czołowych inwestorów i deweloperów na polskim rynku parków handlowych. Do czerwca otworzyliśmy pięć nowych obiektów pod marką M Park, koncentrując się na miastach średniej wielkości, gdzie nadal istnieje znaczny potencjał wzrostu. Tego typu lokalizacje, jak Brzeziny, Mrągowo czy Zwolen, doskonale wpisują się w naszą strategię dostarczania wygodnej, lokalnej oferty zakupowej tam, gdzie konsumenci najbardziej jej potrzebują.

Kontynuując dwutorowy model rozwoju, poprzez budowę nowych parków oraz strategiczne akwizycje, pod koniec czerwca podpisaliśmy kluczową umowę kupna pięciu projektów deweloperskich od PKB Inwest Budowa. To parki handlowe w Szprotawie, we Wrocławiu, w Chełmży, Rokietnicy i Nowej Rudzie. Wszystkie w trakcie realizacji. I wszystkie zostaną otwarte jeszcze w 2025 r., od razu pod marką M Park. Tylko dzięki tej transakcji nasz portfel powiększył się o blisko 34 tys. mkw. GLA oraz 58 najemców. Na drugie półrocze planujemy kolejne inwestycje i otwarcia. Zakładamy, że do końca roku otworzymy łącznie 15 M Parków, co byłoby naszym rekordem, ale też niespotykanym wynikiem, patrząc historycznie na polski rynek parków handlowych.

Obserwujemy rosnące znaczenie parków handlowych w strukturze zakupowej Polaków. Ich lokalność, dostępność i funkcjonalność czynią je preferowanym formatem. Dlatego II połowa br. upłynie pod znakiem dalszej ekspansji, rozwoju portfela i wzmacniania naszej pozycji w segmencie nieruchomości handlowych. W dalszej części roku planujemy przyspieszyć także rozwój drugiej części naszego biznesu, tj. magazynów SBU pod marką Multipark. Posiadając już istniejące obiekty w Zabrzu i Bydgoszczy oraz uzyskane pozwolenia na kolejne realizacje, dążymy do stałego rozwijania naszego portfela w tym obszarze. Podsumowując, Polska pozostaje strategicznym rynkiem dla rozwoju naszej firmy ze względu na sytuację makroekonomiczną i bardzo dobre perspektywy do inwestowania w nieruchomości komercyjne.



Skoncentrujemy się na dalszej ekspansji

PARTNER W PANATTONI

Marek Dobrzycki

Pierwsza połowa roku potwierdziła, że Polska utrzymuje silną pozycję w europejskiej czołówce rynków magazynowych. Mimo geopolitycznych napięć nasz rynek pozostaje atrakcyjny – zarówno dzięki skali wewnętrznego popytu, jak i strategicznemu położeniu w sercu kontynentu. Zauważamy wzrost aktywności firm z branż e-commerce, produkcji zaawansowanej i centrów danych – to one nadają dziś ton rynkowi i definiują jego potrzeby.

W Panattoni czas względnego uspokojenia wykorzystaliśmy, by uporządkować struktury i przygotować się do kolejnej fazy rozwoju. Widzimy wyraźnie, które lokalizacje przyciągają największy wolumen i które projekty odpowiadają najlepiej na potrzeby najemców. Nasze doświadczenie operacyjne pozwala nam jeszcze precyzyjniej dopasowywać ofertę do oczekiwań rynku.

W drugiej połowie roku skoncentrujemy się na dalszej ekspansji. Szczególny nacisk kładziemy na rozwój segmentu centrów danych, które stają się jednym z filarów naszej strategii – jako odpowiedź na cyfryzację gospodarki i rosnące znaczenie AI. Uważnie obserwujemy też proces odbudowy Ukrainy – Polska ma szansę odegrać kluczową rolę jako zaplecze logistyczne tego projektu.

Wierzę, że rok 2025 będzie czasem, w którym jako branża przejdziemy od etapu zarządzania spowolnieniem do fazy selektywnego, zrównoważonego rozwoju. Polska ma wszelkie atuty – od kapitału ludzkiego, przez stabilność polityczną, po coraz silniejszy lokalny biznes – by tę szansę wykorzystać.



Czas sprzyja inwestycjom oportunistycznym

MANAGING DIRECTOR W CTP POLSKA

Piotr Flugel

Nie pierwszy raz rynek magazynowy stawia przed nami wyzwania – i jak zawsze, traktujemy je jako impuls do działania. Pierwsza połowa br. tylko potwierdziła, że konsekwencja, pragmatyzm i dobra strategia pozwalają rosnąć niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego. Obecny moment sprzyja inwestycjom oportunistycznym, napędzanym nowymi możliwościami i produktami.

Popyt w regionie Europy Środkowo-Wschodniej pozostaje stabilny. CEE jako najbardziej konkurencyjna kosztowo lokalizacja w Europie staje się kluczowym beneficjentem rosnącego trendu nearshoringu. Obserwujemy powrót produkcji z Azji. Firmy – w tym chińscy producenci samochodów – wchodzić do CEE, ściągając za sobą całe łańcuchy dostaw.

W strukturze popytu, zarówno w skali Grupy CTP, jak i Polski, dominują trzy sektory: 3PL, produkcja i automotive. To m.in. ich potrzeby wyznaczają kierunki rozwoju naszej oferty. Skupiamy się na dalszej dywersyfikacji – zarówno pod względem formatów, jak i lokalizacji. Dostarczamy duże hale – CTSpace – oraz mniejsze moduły CTBox i CTFlex. Te drugie realizujemy coraz częściej w średniej wielkości miastach, takich jak Toruń, gdzie widzimy potencjał wzrostu i gotowość do współpracy po stronie lokalnych władz.

Jednocześnie nasza aktywność nadal koncentruje się w dużych aglomeracjach. To uzasadnione podejście: produkcja i gospodarka magazynowa zatrudniają dziś ponad 1/5 aktywnych zawodowo Polaków. To przekłada się nie tylko na skalę zapotrzebowania, ale też na oczekiwania względem jakości infrastruktury. W najnowszym badaniu przeprowadzonym przez CTP wśród pracowników produkcji i magazynów w Polsce aż 9 na 10 respondentów przyznało, że doświadczyło dyskomfortu spowodowanego nadmiernym hałasem. Ponadto 69 proc. narazonych jest na zbyt wysoką temperaturę, a 62 proc. na niedostateczny dostęp do światła słonecznego. Co równie istotne – 56 proc. wskazało, że oczekuje od miejsca pracy, by nie wpływało negatywnie na zdrowie psychiczne. Poszerzoną analizę przedstawimy w III kwartale br. jako istotny głos w rozmowie o przyszłości środowiska pracy blue collars.



Planujemy kolejne akwizycje

PREZES ZARZĄDU, REAL MANAGEMENT SA

Marcin Malka

Pierwsze półrocze br. w Real Management SA upłynęło pod znakiem konsekwentnej realizacji strategii rozwoju. W segmencie logistycznym zakończyliśmy budowę parku Good Point V w Łubnej, który został w pełni skomercjalizowany, a wszystkie hale uzyskały certyfikację BREEAM na poziomie Excellent. W obszarze mieszkaniowym zakończyliśmy natomiast sprzedaż domów z I etapu inwestycji Neo Natolin i rozpoczęliśmy realizację II etapu.

W ramach tej fazy powstanie 58 domów o łącznej powierzchni 13 tys. mkw. PUM. Sprzedaż 26 domów już się rozpoczęła, a duże zainteresowanie klientów potwierdza atrakcyjność projektu zarówno pod względem lokalizacji, jak i architektury oraz standardu realizacji. W ramach działań akwizycyjnych pozyskaliśmy kolejne 5 ha gruntu na warszawskim Wilanowie z przeznaczeniem pod budowę osiedla domów jednorodzinnych w segmencie premium.

W drugim półroczu Real Management skoncentruje się na przygotowaniach do realizacji projektu logistycznego Good Point Karczew o powierzchni 90 tys. mkw. GLA oraz uzyskaniu pozwolenia na budowę całego parku. Jednocześnie będziemy kontynuowali sprzedaż i budowę II etapu Neo Natolin, a także działania związane z przygotowaniem kolejnych faz inwestycji w tym projekcie. Planujemy również dalsze akwizycje, szczególnie w segmencie mieszkaniowym klasy premium, kontynuując w ten sposób przyjętą strategię rozwoju. Poszukiwane będą także nowe okazje inwestycyjne w obszarze logistyki.

Pierwsza połowa br. na rynku mieszkaniowym w Polsce charakteryzowała się wysoką podażą oraz umiarkowanym optymizmem ze strony klientów, którzy wstrzymywali decyzje zakupowe w oczekiwaniu na rozwój sytuacji w zakresie polityki cenowej deweloperów oraz możliwych obniżek stóp procentowych przez NBP. Rynek się stabilizował, a najbardziej atrakcyjne oferty utrzymywały się na poziomie cen z 2024 r. Druga połowa br. na rynku mieszkaniowym będzie okresem dalszej stabilizacji. Nie przewiduje się znaczącej korekty cen transakcyjnych,



brak jest też wyraźnych bodźców do ich wzrostu. Głównymi barierami pozostają niedobór gruntów inwestycyjnych, długi proces uzyskiwania pozwoleń oraz utrzymująca się niepewność związana z wdrażaniem planów ogólnych.

Na rynku nieruchomości logistycznych istotnym czynnikiem były globalne zawirowania, wynikające m.in. z polityki Stanów Zjednoczonych w obszarze handlu międzynarodowego. Miało to negatywny wpływ na najemców, którzy powstrzymywali się od decyzji dotyczących nowych przedsięwzięć biznesowych oraz na inwestorów wykazujących ostrożność wobec realnych stóp kapitalizacji i skali relokacji kluczowych łańcuchów wartości w gospodarce światowej. Stopy kapitalizacji pozostaną na relatywnie wysokim poziomie ze względu na brak stabilizacji geopolitycznej. W długim okresie na ich poziom wpływać będą nie tylko polityka monetarna i fiskalna, inflacja oraz globalna aktywność gospodarcza, lecz także duża zmienność w zakresie oceny ryzyka geopolitycznego. Zawirowania w handlu światowym mogą trwale zmienić układ sił, a w okresie przejściowym znacząco podnoszą ryzyko inwestycyjne. Sytuacji na polskim rynku nie ułatwiają również plany wielu deweloperów czy inwestorów dotyczące sprzedaży projektów na etapie inwestycyjnym. Mimo to przyspieszająca dynamika krajowej gospodarki może wygenerować nowy popyt na powierzchnie magazynowe, co sprzyjać będzie redukcji pustostanów i rozpoczynaniu nowych inwestycji w 2026 r. Wzmoczona aktywność deweloperów w zakresie akwizycji pod koniec drugiego kwartału br. może stanowić pierwszy zwiastun tego trendu.



Zapraszamy do współpracy medialnej



4

mln mkw. – na tyle szacowany jest łączny zasób powierzchni typu SBU i LML w regionie CEE-14. W zależności od kraju formaty te stanowią od kilku do kilkunastu procent całkowitej powierzchni magazynowej, koncentrując się szczególnie wokół stolic – wynika z raportu „ExCEEDing Borders Industrial 2025” opracowanego przez Colliersa



Nowe zasady gry

EKSPERT RYNKU MAGAZYNOWEGO

Michał Białas

Pierwsza połowa br. potwierdziła strukturalne zmiany na rynku magazynowym w Polsce. W obliczu rosnących oczekiwań i świadomości właścicieli gruntów strategie inwestycyjne oparte na ich zabezpieczeniu bez kapitałowego zaangażowania stają się nieskuteczne. Równocześnie obserwujemy wyraźne przesunięcie ciężaru ryzyka z najemców na deweloperów.

Aby utrzymać konkurencyjność działania, inwestorzy muszą dziś szybciej podejmować decyzje, angażować większe środki finansowe na etapie zabezpieczania działek oraz zapewniać wysoki poziom przygotowania terenu jeszcze przed rozpoczęciem komercjalizacji. Z punktu widzenia najemcy kluczowe jest bowiem ograniczenie ryzyka i skrócenie procesów – a to wymaga od deweloperów większej decyzyjności, dyscypliny i transparentności.

Ceny ziemi pozostają wysokie – na największych rynkach, takich jak Warszawa, Wrocław czy Poznań, dostępność działek zgodnych z oczekiwaniami najemców i założeniami budżetowymi staje się coraz bardziej ograniczona. Realizacja projektów w tych lokalizacjach często wymaga akceptacji przez deweloperów niższej stopy zwrotu lub założenia przyszłej kompresji stóp kapitalizacji – co wymaga odwagi i precyzyjnej analizy ryzyka. Presja ze strony najemców na wysokość czynszów pozostaje silna, a konkurencja o klienta rośnie. W pierwszym półroczu br. czynnikiem wpływającym pozytywnie na opłacalność wielu projektów były niższe koszty budowy. Nie ma jednak pewności, czy ten trend utrzyma się do końca roku. Rynek magazynowy dojrzewa – kończy się etap łatwych projektów. Dalszy rozwój sektora wymaga nowego podejścia, w którym kluczowe znaczenie będą miały szybkość analizy, jakość przygotowania inwestycji oraz gotowość do podejmowania decyzji kapitałowych na wcześniejszym etapie.



WŁAŚCICIELE, INWESTORZY



LightOn otwiera nowy rozdział w CPIPG

COUNTRY MANAGER CPIPG W POLSCE

Barbara Topolska

Pierwsza połowa roku była dla CPI Property Group w Polsce okresem stabilnych wyników i ważnych decyzji inwestycyjnych. Wynajęliśmy niemal 30 tys. mkw. powierzchni biurowej w Warszawie, co stanowiło blisko 10 proc. całkowitego popytu na stołecznym rynku w tym okresie. Odnotowujemy pozytywne trendy, które w naszym portfelu widać bardzo wyraźnie – pracownicy firm korzystających z naszych przestrzeni najczęściej funkcjonują w modelu stacjonarnym lub hybrydowym, z przewagą obecności w biurze, co przekłada się na przedłużanie umów najmu, a wielu klientów decyduje się na powiększenie zajmowanej powierzchni.

W segmencie handlowym odnotowaliśmy 78 umów na 15 tys. mkw. Pełną komercjalizację osiągnęły trzy galerie handlowe, a parki typu convenience – Stop.Shop i City Market – pozostają w całości wynajęte. Centra handlowe to stabilna i dobrze prosperująca część naszego portfela. Odwiedzalność i obroty utrzymują się na satysfakcjonującym poziomie, a to ważny sygnał dla całego rynku.

Kluczowym wydarzeniem tego półrocza jest start naszego pierwszego projektu deweloperskiego w Warszawie. LightOn, nowoczesny, kameralny biurowiec o powierzchni ponad 23 tys. mkw., powstanie przy ul. Prostej 69, tuż przy rondzie Daszyńskiego, w miejscu istniejącego budynku biurowego Prosta 69. Była to strategiczna decyzja oparta na analizie naszego portfela, możliwościach i szansach, jakie stwarza dla dalszego rozwoju. Planujemy oddanie do użytku budynku LightOn w momencie trwającej na rynku luki podażowej. Choć obecnie popyt jest stabilny, maleje podaż nowoczesnej powierzchni biurowej spełniającej dzisiejsze wymagania, zarówno pod kątem komfortu, jak i rozwiązań technologicznych i proekologicznych. Jesteśmy w trakcie komercjalizacji projektu – prowadzimy rozmowy z potencjalnymi najemcami i odbieramy bardzo dobre sygnały z rynku na temat tej inwestycji.

Rynki biurowy i handlowy w pierwszej połowie 2025 r. pokazały stabilizację, a nasze wyniki potwierdzają, że CPIPG skutecznie realizuje strategię opartą na jakości, dobrych relacjach z najemcami i konsekwentnym inwestowaniu w rozwój portfela.



Dobry czas dla kupujących

HEAD OF ASSET MANAGEMENT POLAND, INDOTEK GROUP

Małgorzata Więcko

Indotek Polska, który jest częścią Indotek Group – jednego z największych węgierskich menedżerów funduszy inwestycyjnych, działającego w siedmiu krajach Europy – umacnia swoją pozycję na polskim rynku nieruchomości komercyjnych. Jeszcze w tym roku planujemy kilka dużych akwizycji, które zasilą i zdywersyfikują nasz portfel.

Aktualnie w Indotek Polska zarządzamy czterema warszawskimi biurami, po tym jak w grudniu ub.r., dostosowując się do dynamiki rynku, zdecydowaliśmy o sprzedaży Bokserska Office Center w Warszawie polskiej czarterowej linii lotniczej Enter Air Services. Półrocze kończymy ze świetnym wynikiem – jedną z większych transakcji najmu – powyżej 4 tys. mkw. z Medispace Inwest, które wprowadziło się wiosną br. do Bramy Zachodniej w Al. Jerozolimskich.

Utrzymująca się rekordowo niska podaż nowej powierzchni biurowej i powierzchni w budowie zarówno w Warszawie, jak i miastach regionalnych, a z drugiej strony stabilny popyt sprawiają, że najemcy, zwłaszcza duzi, mają ograniczony wybór nowoczesnej powierzchni w najlepszych lokalizacjach, w pobliżu centrów miast. Relokacje stają się coraz większym wyzwaniem. Widać to dobrze w strukturze umów – jak wynika z raportu Polskiej Izby Nieruchomości Komercyjnych z II kw. 2025 r. – w Warszawie 59 proc. umów najmu stanowiły renegocjacje. Luka podażowa, a także wysokie koszty nowych biur sprawiają, że najemcy coraz przychylniej patrzą na starsze, ale dobrze zlokalizowane budynki biurowe, na co wskazuje także obniżający się powoli wskaźnik pustostanów. Widzimy w tym duży potencjał i reagujemy na potrzeby rynku, korzystając z dobrego momentu inwestycyjnego. Druga połowa roku zapowiada się w Indotek Polska intensywnie – wchodzimy w nią z dużą dozą optymizmu.



Spodziewamy się dalszej stabilizacji

MANAGING DIRECTOR, POLAND AND CZECH REPUBLIC, SEGRO

Magdalena Szulc

W pierwszym półroczu 2025 r. w branży magazynowej dominował umiarkowany optymizm. Okres ten przyniósł Segro w Europie Centralnej kilka kluczowych wydarzeń. Otworzyliśmy liczący 18 tys. mkw., nowoczesny hub logistyczny dla DPD w Segro Logistics Park Stryków. Ponadto rozwinęliśmy nasze portfolio w Czechach w wyniku akwizycji parku magazynowego w Sázavie koło Pragi. Dzięki tej transakcji obecność Segro na czeskim rynku zwiększyła się o 30 proc.

W ostatnich sześciu miesiącach odnotowaliśmy również wzrost liczby przedłużeń umów. Decyzje wielu długoletnich i strategicznych klientów o kontynuowaniu współpracy są oznaką zaufania i zadowolenia z wysokiej jakości naszej obsługi. Jednocześnie obserwujemy, że coraz bardziej istotny dla naszych partnerów biznesowych staje się zrównoważony rozwój. Jednym z prowadzonych przez nas w odpowiedzi na te potrzeby działań jest rozpoczęty w tym roku proces certyfikacji BREEAM In-Use całego istniejącego portfela Segro w Polsce – do tej pory zrealizowaliśmy już 85 proc. tegorocznego planu. Podobnie jak wiele innych aktywności, proces ten wpisuje się w program Odpowiedzialne Segro, którego jednym z filarów jest rozwój z uwzględnieniem niskiej emisji dwutlenku węgla.

W najbliższej przyszłości spodziewamy się dalszej stabilizacji na rynku magazynowym. Kluczowe regiony wchodzące w skład Wielkiej Piątki utrzymają swoją atrakcyjność dzięki swoim strategicznym lokalizacjom w pobliżu ważnych węzłów komunikacyjnych oraz dzięki dostępowi do dużych rynków zbytu. Oprócz tego dostrzegamy rosnący potencjał sektora centrów danych oraz większe zapotrzebowanie na magazyny miejskie. Segro ma bogate europejskie doświadczenie w obu tych obszarach.



Niedobór kapitału typu core

CO-MANAGING PARTNER, GRIFFIN CAPITAL PARTNERS

Piotr Fijołek

W pierwszej połowie br. wartość inwestycji w Polsce wyniosła 1,7 mld euro, co oznacza niewielki spadek względem ubiegłego roku. Wynik osiągnięto przy większej liczbie transakcji i niższym średnim wolumenie. Zauważalny jest także spadek liczby projektów portfelowych oraz, co istotniejsze, niedobór kapitału typu core. Warto podkreślić, że problem ten nie ogranicza się do rynku lokalnego – ma charakter globalny, szczególnie widoczny w Europie.

Obecnie przeważają projekty inwestycyjne realizowane przez fundusze oportunistyczne i value-add, co przekłada się na mniejszą skalę oraz większą złożoność transakcji. Rekordową aktywność wykazują inwestorzy krajowi, choć nadal brakuje instytucjonalnych podmiotów reprezentujących polski kapitał. Obserwowane ożywienie ze strony lokalnych graczy wydaje się raczej odpowiedzią na ograniczoną obecność zagranicznych podmiotów niż zapowiedzią trwałej zmiany trendu. Z zainteresowaniem obserwujemy działania rządu dotyczące REIT-ów, które mogłyby stanowić alternatywę dla osób inwestujących dziś w mieszkania na wynajem i szukających szerszej ekspozycji na rynek nieruchomości, w tym komercyjnych.

W Griffinie konsekwentnie rozwijamy istniejące platformy i poszukujemy nowych możliwości inwestycyjnych – zarówno w nieruchomościach, jak i na szerokim rynku private equity. Koncentrujemy się na strategii beds & sheds. W ramach beds aktywnie szukamy gruntów pod zabudowę mieszkaniową – na sprzedaż, PRS i PBSA. W segmencie sheds skupiamy się na magazynach oraz dynamicznie rosnącym rynku self storage. Wierzymy w solidne fundamenty polskiej gospodarki i jej dalszy rozwój.

Spodziewamy się, że w 2025 r. całkowity wolumen transakcji w Polsce przekroczy 4 mld euro, choć dokładna skala jest trudna do oszacowania ze względu na kilka dużych transakcji, obecnie w fazie negocjacji, które mogą znacząco wpłynąć na statystyki. Z naszej perspektywy, mimo że całkowity wolumen inwestycyjny pozostaje istotny, kluczowe znaczenie ma wartość transakcji własnych – tych, w których uczestniczyliśmy jako kupujący lub sprzedający. W tym roku spodziewamy się wzrostu względem 2024 r.



Pierwsze półrocze nie przyniosło oczekiwanego ożywienia

MANAGING DIRECTOR W LOGICENTERS POLAND, NREP

Søren Rodian Olsen

Sektor magazynowo-logistyczny nadal pozostaje jednym z najbardziej atrakcyjnych segmentów rynku nieruchomości, jednak pierwsza połowa br. nie przyniosła oczekiwanego przez deweloperów i inwestorów ożywienia.

Wprawdzie wolumen wynajmu wzrósł rok do roku, jednak w dużej mierze był on efektem przedłużania obowiązujących umów przy jednoczesnym spadku popytu netto. Procesy najmu stają się coraz bardziej czasochłonne, a decyzje biznesowe podejmowane są z większą ostrożnością. Na rynku inwestycyjnym nadal brakuje kapitału typu core oraz odpowiedniego poziomu płynności. Choć dostępność aktywów pozostaje stosunkowo wysoka, wciąż obserwujemy wyraźną rozbieżność między oczekiwaniami cenowymi sprzedających a możliwościami nabywców. Do pozytywnych sygnałów należą pierwsze oznaki spadku stóp kapitalizacji dla najlepiej zlokalizowanych, wysokiej jakości aktywów, w tym m.in. w Warszawie, będącej ważnym rynkiem dla inwestorów.

Kiedy więc możemy liczyć na pełne ożywienie rynku? W obliczu utrzymującej się niepewności geopolitycznej oraz słabej kondycji gospodarek w niektórych krajach Europy Zachodniej przewidywany horyzont to co najmniej 12–18 miesięcy. W tym czasie kluczową rolę w stymulowaniu wzrostu aktywności najemców oraz rosnącego popytu na powierzchnie najmu powinien odegrać sektor e-commerce. Z dużym optymizmem obserwuję nie tylko pojawienie się nowych podmiotów na polskim rynku, ale także rozwój operatorów logistycznych (3PL), którzy – w przeciwieństwie do trendów widocznych w niektórych krajach Europy Zachodniej – dynamicznie się rozwijają i osiągają stabilne wyniki operacyjne.

Ponadto obecne warunki rynkowe stwarzają korzystne możliwości dla inwestorów zainteresowanych projektami typu value-add. W Nrep pozostajemy aktywni zarówno w sektorze logistycznym, jak i mieszkaniowym. Skupiamy się na poszukiwaniu aktywów o atrakcyjnym poziomie zwrotów w stosunku do ryzyka. Dlatego w drugiej połowie roku będziemy kontynuować działania i planujemy rozpocząć alokację kapitału z naszego nowego funduszu value-add.



Rozważamy wejście w nowe segmenty

HEAD OF NREP POLAND

Maciej Piotrowicz

W pierwszej połowie br. w Nrep kontynuowaliśmy działalność w sektorach logistyki i living, skupiając się zarówno na realizacji nowych projektów, jak i na rozwoju spółek portfelowych w sektorze logistycznym – 7R i BIK. W segmencie living znaczącym krokiem było rozpoczęcie komercjalizacji trzech budynków w Gdańsku w ramach platformy colivingowej Noli Studios. Tym samym nasze portfolio najmu instytucjonalnego, obejmujące zarówno Noli Studios, jak i platformę mieszkań na wynajem Lett, wzrosło do ponad 1500 jednostek mieszkalnych, a kolejne blisko 1000 znajduje się obecnie w budowie.

Rynek najmu mieszkań w Polsce wszedł w fazę stabilizacji. Najemcy coraz lepiej rozumieją korzyści wynikające z najmu instytucjonalnego, a tempo wzrostu czynszów i czas komercjalizacji zbliżają się do poziomów obserwowanych na dojrzałych rynkach Europy Zachodniej i krajów nordyckich.

Z perspektywy inwestycyjnej w pierwszej połowie br. rynek living w Polsce odnotował tylko pojedyncze transakcje. W przeciwieństwie do innych sektorów nie zaobserwowaliśmy wzrostu wolumenu transakcyjnego w porównaniu z rokiem poprzednim. Główną barierą pozostaje ograniczona aktywność kapitału typu core, w tym lokalnego kapitału, który akceptuje aktywa generujące dochód w polskiej walucie. Pomimo solidnych fundamentów ograniczona historia transakcyjna powoduje ostrożnościowe podejście inwestorów. Jest to wyzwaniem zwłaszcza w przypadku, w którym produkt dostępny na rynku w dużej mierze obejmuje portfolia składające się z wielu aktywów lub wręcz całe platformy operacyjne, co przekłada się na potrzebę dużych jednorazowych decyzji.

Mimo wyzwań rynek oferuje atrakcyjne możliwości inwestycyjne typu value-add we wszystkich segmentach działalności Nrep. W drugiej połowie roku planujemy kontynuować inwestycje w sektorach logistyki i living. W obszarze mieszkaniowym, poza rozwojem istniejących platform, rozważamy wejście w nowe segmenty, takie jak np. akademiki, oraz różne formy zaangażowania: transakcje typu forward, joint venture i zakup gruntów pod własne projekty.



Przygotowujemy się do budowy wieży Lilium

SENIOR VICE PRESIDENT, GOLDEN STAR GROUP

Mariusz Breś

W drugiej połowie br. spodziewamy się kontynuacji pozytywnych trendów na rynku powierzchni biurowych, szczególnie w największych ośrodkach biznesowych w Polsce. Obserwujemy wyraźny wzrost popytu wśród najemców, co wynika z kilku kluczowych czynników.

Po pierwsze, firmy coraz chętniej powracają do pracy stacjonarnej, co przekłada się na większe zapotrzebowanie na powierzchnie biurowe. Po drugie, utrzymuje się niska podaż nowej powierzchni oddawanej przez deweloperów, co zwiększa atrakcyjność i obłożenie istniejących budynków. Zauważamy również wyraźną tendencję do zawierania umów najmu na okresy dłuższe niż pięć lat, co świadczy o większej pewności najemców i ich długofalowym podejściu do planowania przestrzeni biurowej.

Pierwsze półrocze zakończyliśmy z bardzo pozytywnymi wynikami. W Warszawie Grupa Golden Star podpisała umowy najmu na łączną powierzchnię 8700 mkw. z takimi firmami, jak PZU, Trane i Hamelin. Zrealizowaliśmy także rekordową transakcję w Krakowie – wynajem 22 tys. mkw. powierzchni biurowej dla firmy Shell oraz przedłużenie umowy z firmą Ericsson na ponad 8 tys. mkw.

Wszystko wskazuje na to, że drugie półrocze przyniesie dalsze umocnienie pozycji rynkowej istniejących budynków biurowych, a także rosnące zainteresowanie nowoczesną powierzchnią w kluczowych lokalizacjach. Spodziewamy się również, że najemcy będą kontynuować trend zawierania stabilnych, długoterminowych kontraktów. Biorąc pod uwagę te pozytywne tendencje, z dużym optymizmem przygotowujemy się do kolejnego etapu naszej sztandarowej inwestycji – budowy wieży Lilium. Kontynuujemy prace nad projektami wykonawczymi.



Pozostajemy wierni strategii hybrydowej

CEO, BIG POLAND

Eran Levy

Polska pozostaje jednym z najbardziej odpornych i dynamicznych rynków handlowych w Europie. Choć tempo nowych inwestycji w przypadku parków handlowych naturalnie zwalnia po boomie postpandemicznym, fundamenty rynku nadal sprzyjają długoterminowemu wzrostowi – zwłaszcza w miastach średniej wielkości, gdzie popyt pozostaje silny, a konkurencja wciąż ograniczona.

Trzy lata temu podjęliśmy strategiczną decyzję o wejściu na polski rynek z jasną, długoterminową wizją. W lipcu z dumą świętujemy akwizycję naszego 10. parku handlowego oraz zwiększenie łącznej powierzchni GLA do blisko 200 tys. mkw., przy jednoczesnej realizacji trzech projektów deweloperskich. Tylko w ciągu ostatnich czterech miesięcy kupiliśmy trzy centra handlowe – w Koszalinie, Suwałkach i Olsztynie – a w grudniu ub.r. do naszego portfolio dołączyły dwa projekty w Myszkowie i we Włocławku. Wiele z naszych inwestycji obejmuje przyległe grunty lub niewykorzystane przestrzenie, które zabezpieczyliśmy z myślą o rozbudowie. Na przykład w Suwałkach i Ostródzie już pracujemy nad takimi koncepcjami. W BIG Myszków jeszcze w tym roku otworzymy nowy budynek dla sklepu Bricomarché, który powiększy park handlowy o 3000 mkw. GLA. Planowany jest też trzeci etap inwestycji, dzięki któremu BIG Myszków zyska kolejne 6000 mkw. GLA.

Jako BIG Poland pozostajemy wierni strategii hybrydowej łączącej przejęcia z wybranymi inwestycjami deweloperskimi. Jednocześnie nadal intensywnie inwestujemy w budowanie świadomości marki BIG, działania marketingowe i rebranding. W miarę jak zmienia się sposób myślenia konsumentów, chcemy, aby nasze parki handlowe były przestrzenią zakupów, spotkań, społecznych relacji i wygodnego spędzania czasu. Zależy nam na budowaniu trwałych i głębokich relacji z naszymi najemcami i klientami. Chcemy umacniać pozycję jednego z liderów rynku oraz długoterminowego, zaufanego partnera. Dzięki elastycznemu podejściu, silnym lokalnym partnerstwom oraz pracy całego zespołu BIG Poland jesteśmy dobrze przygotowani, by sprawnie reagować na zmiany rynkowe i konsekwentnie rozwijać portfolio, które przynosi trwałą wartość – zarówno najemcom, klientom, jak i lokalnym społecznościom.

Wyróżnia się aktywność polskiego kapitału

NIEZALEŻNY EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Piotr Trzciński

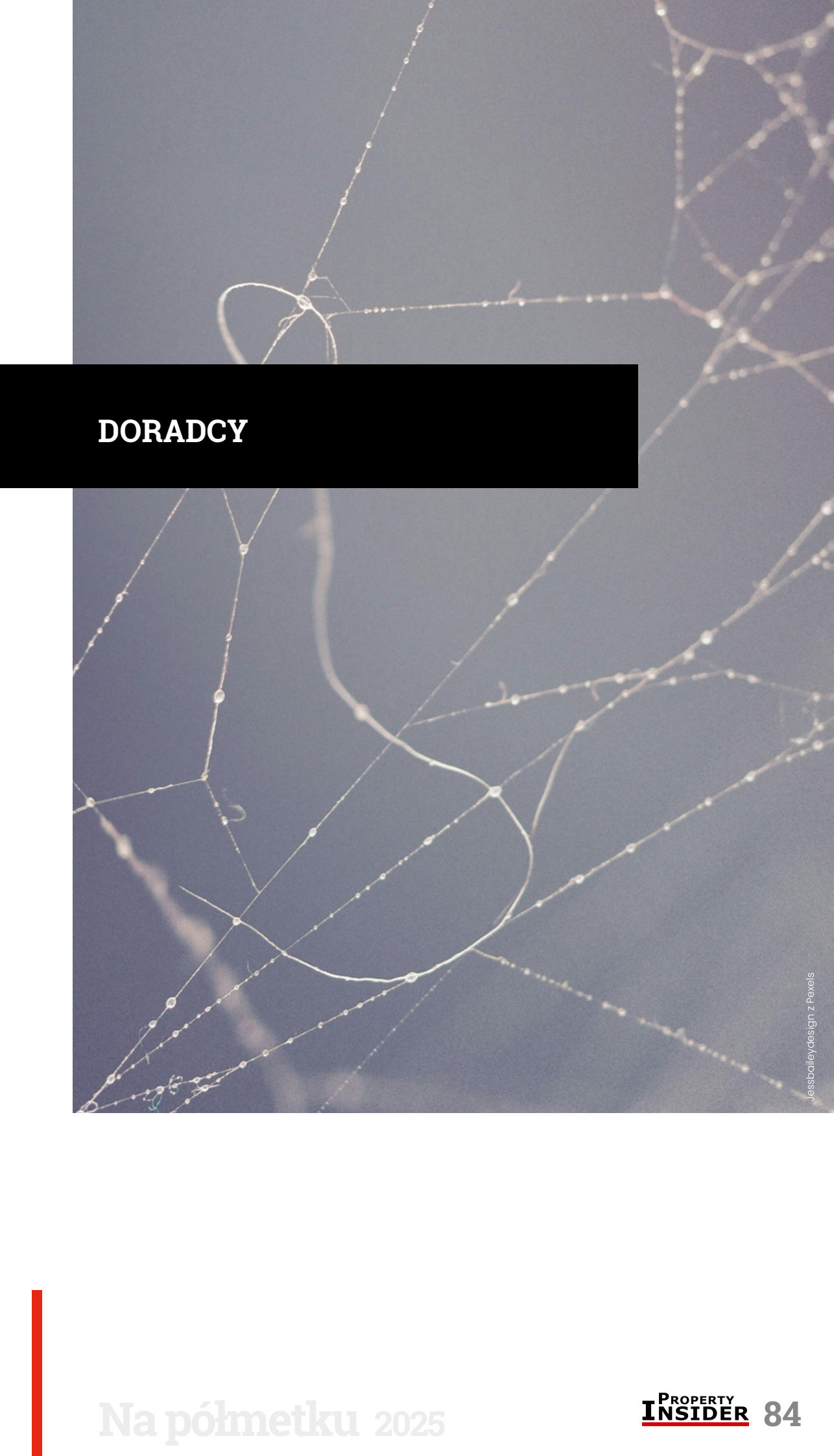
Pierwsze półrocze 2025 przyniosło oznaki stabilizacji na europejskim rynku nieruchomości komercyjnych. Po okresie korekty wycen i wysokiej niepewności inwestorzy znów zaczynają podejmować decyzje, choć dominuje ostrożność.

Czerwcową, kolejną obniżką stóp procentowych przez EBC sygnalizuje dalszą poprawę warunków finansowania, co przekłada się na ożywienie także w Europie Środkowo-Wschodniej. Rośnie zainteresowanie strategiami core plus i value-add, oferującymi potencjał wzrostu wartości przez aktywne zarządzanie, rekapitalizację lub repozycjonowanie.

W Polsce rynek pozytywnie zaskakuje. Duża liczba aktywów – zarówno oficjalnie komunikowanych, jak i oferowanych nieoficjalnie – szczególnie w sektorach magazynowym i biurowym, świadczy o potencjale rosnącej płynności. Różnice między oczekiwaniami stron zmniejszają się dzięki elastyczności struktur transakcji, chociaż nadal istnieją. Część właścicieli woli refinansować kredyty zaciągnięte w latach 2020–2021, niż akceptować exit przy niższej cenie lub poniżej wyceny. Na rynek wracają też projekty, których nie udało się sprzedać w latach 2022–2023.

Zdecydowanie wyróżnia się aktywność polskiego kapitału – sędzę, że odpowiada on już za ponad 20 proc. wolumenu. Lokalni inwestorzy koncentrują się m.in. na starszych biurach w Warszawie, gdzie stopy kapitalizacji sięgają 10 proc., wartość transakcji dopasowana jest do ich możliwości, a konkurencja zagraniczna jest ograniczona. Widać też ich zainteresowanie projektami magazynowymi w fazie deweloperskiej i mniejszymi formatami handlowymi.

Na rynku nadal brakuje silnej obecności kapitału core, który poprawiłby płynność, uruchomił realną kompresję stóp kapitalizacji i projekty o niższym profilu ryzyka. Koncentruje się on obecnie na głównych rynkach Europy Zachodniej: Niemczech, Francji, Hiszpanii, Holandii i Wielkiej Brytanii. Jak dotąd Polska jest rynkiem opartym na kapitale regionalnym, choć odzyskuje znaczenie w strategiach dywersyfikacji geograficznej globalnych funduszy. Jeśli obecne trendy się utrzymają, całoroczny poziom transakcji ma szansę przekroczyć 4 mld euro – nadal poniżej pięcioletniej średniej, ale ze znacznym potencjałem w kolejnych latach. Zależy to od losów kilku transakcji znacznej wartości, m.in. portfeli magazynowych, PRS oraz centrów handlowych.



DORADCY

Jessbaileydesign z Pexels



Intensyfikujemy działania w segmencie mieszkaniowym premium

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY CBRE W POLSCE I EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Daniel Bienias

W 2025 r. polski rynek nieruchomości komercyjnych utrzymuje stabilny kurs, prognozujemy, że wolumen transakcji będzie zbliżony do poziomu z roku ubiegłego. Choć krajowy kapitał wciąż stanowi tylko mały procent, obserwujemy jego stopniowy wzrost, co nie tylko wzmacnia lokalny rynek, ale również zwiększa jego atrakcyjność w oczach inwestorów zagranicznych.

Obecnie widzimy znaczącą aktywność kapitału z regionu CEE – Czech, Słowacji, Węgier oraz państw bałtyckich – a także z krajów skandynawskich i niektórych krajów Europy Zachodniej, w tym Francji. Na poziomie europejskim szczególną uwagę przyciągają sektory mieszkaniowy i magazynowy, tzw. beds and sheds, jednak w Polsce rośnie również zainteresowanie innymi segmentami. Nasza gospodarka wyróżnia się na tle kontynentu, a sektor handlowy – mimo wyzwań ostatnich lat – przeszedł pozytywną transformację. Obroty centrów handlowych i outletów są stabilne, a parki handlowe cieszą się niestąbną popularnością wśród konsumentów. Rynek biurowy natomiast pozostaje spolaryzowany. Z jednej strony obserwujemy zmiany funkcji budynków poza centrami miast – często przekształcane są one na hotele czy mieszkania. Z drugiej strony nowoczesne biura w centralnych lokalizacjach cieszą się dużym zainteresowaniem najemców i oferują atrakcyjne stopy kapitalizacji.

W odpowiedzi na nieustannie zmieniające się potrzeby rynku i oczekiwania klientów CBRE rozwija swoją ofertę, kładąc nacisk na kompleksowe wsparcie na każdym etapie współpracy. W drugiej połowie roku planujemy intensyfikację działań w segmencie nieruchomości mieszkaniowych premium, skierowanych do klientów indywidualnych. Naszym celem jest nie tylko doradztwo inwestycyjne, ale również aktywne wspieranie procesu sprzedaży tych aktywów, co stanowi naturalne rozszerzenie naszej dotychczasowej oferty.



Druga połowa roku będzie okresem decyzji

DYREKTORKA GENERALNA COLLIERS NA REGION EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Monika Rajska-Wolińska

Pierwsze półrocze 2025 r. potwierdziło, że Polska pozostaje jednym z najbardziej odpornych i dynamicznych rynków Europy Środkowo-Wschodniej. Czerwiec przyniósł ożywienie w budownictwie, co przełożyło się na większą aktywność deweloperów w logistyce, parkach handlowych i – po miesiącach stabilizacji – również w biurach.

Rynek biurowy to dziś gra o jakość. Przestrzeń musi realnie wspierać kulturę organizacyjną i zachęcać do powrotu, konkurując z domem. Najemcy pytają nie „ile dni w biurze?“, ale „po co wracać?“. Pracownicy chcą elastyczności, firmy oczekują obecności – to napięcie napędza transformację przestrzeni. Koncepcja Newffice, czyli biura jako elastycznego, zrównoważonego i technologicznego ekosystemu wspierającego pracę hybrydową, to odpowiedź na te wyzwania. Wiemy to, bo sami wprowadziliśmy ją w naszej nowej siedzibie w The Form.

Rynek magazynowy nie zwalnia tempa. Zmienia się jednak jego charakter – rośnie znaczenie automatyzacji, zrównoważonego rozwoju oraz strategii skracania łańcuchów dostaw. Polska przyciąga nowych inwestorów z Azji, zwłaszcza firmy z Chin, jako lokalizacja pierwszego wyboru dla centrów dystrybucyjnych oraz fabryk w Europie. Rynek handlowy dojrzewa. Deweloperzy koncentrują się na modernizacji obiektów i rozwoju parków handlowych, które odpowiadają na codzienne potrzeby lokalnych społeczności. Inwestorzy widzą w tym segmencie stabilne aktywa defensywne.

Z kolei sektor living rośnie jak na drożdżach. W tym roku zanotujemy rekordową liczbę nowych obiektów oddanych do użytkowania. Spodziewamy się też kolejnych dużych transakcji portfelowych, które mogą przesądzić o wejściu do polskich nowych graczy. Bardzo zniuansowany jest za to rynek sprzedaży mieszkań. Z uwagi na ciągle wysokie koszty kredytu hipotecznego część klientów przesuwając decyzje o zakupie nowego mieszkania, co wpływa na stabilizację cen i rosnącą w niektórych miastach ofertę.

Druga połowa roku będzie okresem decyzji i wzmożonej aktywności inwestycyjnej. Dywersyfikacja kapitału, wejście nowych graczy i możliwe obniżki stóp procentowych mogą przełożyć się na większą liczbę transakcji i dalsze ożywienie rynku.



Spodziewamy się głębszej segmentacji oferty nieruchomości

CEO, JLL W POLSCE

Mateusz Bonca

Nadchodzące miesiące na rynku nieruchomości upłyną pod hasłem stabilizacji i kształtowania się nowej równowagi pomiędzy popytem a podażą. Naturalnym następstwem dostosowywania oferty do aktualnych realiów powinna być kompresja wskaźników pustostanów na wszystkich krajowych rynkach regionalnych.

Spodziewamy się również dalszej stratyfikacji aktywów, czyli głębszej segmentacji oferty nieruchomości. Jej rezultatem będzie wypieranie słabiej dostosowanych budynków przez lepsze i bardziej dochodowe – trend konwersji funkcji nieruchomości będzie się dalej umacniał. Według opracowanego przez nas niedawno raportu „Gruntowne spojrzenie na rynek nieruchomości” w ciągu ostatnich pięciu lat na funkcję mieszkaniową (włącznie z projektami alternatywnymi) zmieniono w sumie ok. 1,1 mln mkw. dotychczas istniejących powierzchni, w tym handlowych, biurowych i innych. Największymi z dawców terenów na mieszkalnictwo były biurowce (łącznie 0,73 mln m kw.) oraz obiekty handlowo-usługowe (ponad 0,35 mln mkw.). Dla porównania – największe centrum handlowe w Polsce, łódzka Manufaktura, ma około 0,13, a stołeczna Westfield Arkadia 0,12 mln mkw. powierzchni. Jestem przekonany, że kolejne setki tysięcy metrów kwadratowych powierzchni zmienią swoje przeznaczenie już wkrótce.

Druga połowa br. będzie na pewno również intensywnym czasem na rynku inwestycyjnym. Nasz sektor nieruchomości – i gospodarka w ogóle – wciąż stoi na bardzo zdrowych fundamentach, oferujących lepsze perspektywy niż wiele rynków zachodnich. Sytuacja geopolityczna Polski nie rzutuje już tak bardzo na nastroje inwestorów, jak choćby rok czy dwa lata temu. Dobre perspektywy stoją zwłaszcza przed sektorem logistyczno-magazynowym – rozbudowa infrastruktury (realizacja CPK, rozbudowa portów morskich) nieustannie stymuluje zarówno popyt, jak i podaż. Spodziewamy się też zainteresowania najlepszymi projektami biurowymi w Warszawie, które cieszą się dużym wzięciem wśród najemców i generują stały przychód z czynszów.



Nie spodziewam się powrotu nabywców inwestycyjnych

HOUSING STRATEGY ADVISOR, JLL

Kazimierz Kirejczyk

Najbliższe miesiące na rynku mieszkaniowym powinny upłynąć spokojnie, nie tylko z powodu wakacyjnej kanikuly, ale także dzięki temu, że skończyła się kampania wyborcza i ostatecznie uciły obietnice kolejnych dopłat do kredytów.

Liczba kupujących powinna zacząć rosnąć jesienią – po lipcowej obniżce stóp procentowych spodziewana jest jeszcze co najmniej jedna, we wrześniu. Dziś jest z czego wybierać – obecnie w deweloperskiej ofercie w największych polskich miastach znajduje się rekordowe 61,6 tys. lokali i mimo ograniczania podaży przez deweloperów w ostatnich miesiącach wysoka liczba dostępnych lokali będzie nam towarzyszyć co najmniej do przyszłego roku, kiedy efekty obniżek stóp będą wyraźniej widoczne w niższym oprocentowaniu kredytów hipotecznych.

Nie spodziewam się natomiast powrotu na rynek nabywców inwestycyjnych, którzy w ostatnich latach dokładali dużo cegieł do dobrych wyników sprzedaży deweloperów, kupując lokale na wynajem lub po prostu jako lokatę kapitału, i którzy odpowiadali nawet za 30 proc. transakcji, w zależności od lokalizacji. Obecnie popyt inwestycyjny wyhamował, a zapowiedzi wydatnego zwiększenia obciążeń podatkowych dla posiadaczy kilku mieszkań nie zachęcają do powrotu na rynek.

Dużą niewiadomą jest natomiast, jaki wpływ na rynek będzie miało wejście w życie przepisów o jawności cen mieszkań. Na poznanie ich pełnych skutków dla branży przyjdzie nam jeszcze poczekać, ale krótkoterminowo możemy obserwować w ofercie mniejszą liczbę lokali ze zdefiniowanymi cenami. Z czasem, kiedy wyklarują się standardy prezentowania i przekazywania danych o cenach, zapewne sytuacja się ustabilizuje, a ustawa zacznie spełniać swoją rolę.



Elastyczność i adaptacja kluczowe na rynku

PARTNER ASSOCIATE W DZIALE AUDYTU, KPMG W POLSCE

Mateusz Księżopolski

Pierwsza połowa 2025 r. nie przyniosła przełomu na rynku nieruchomości. Wspólną cechą charakteryzującą poszczególne segmenty rynku jest ich dojrzałość oraz konieczność zdefiniowania na nowo długoterminowej strategii.

W sektorze biurowym utrzymała się stagnacja. Powierzchnia biur w budowie osiągnęła historyczne minima. Większość deweloperów nie rozpoczyna nowych projektów lub wręcz zmienia profil działalności, kierując się ku innym segmentom nieruchomości. Najemcy skupiają się na przedłużeniu umów, dostosowując powierzchnie do zmieniających się potrzeb. Inwestorzy wracają na rynek bardzo powoli – dominują mniejsze transakcje. Wydaje się, że zapotrzebowanie na nowe powierzchnie nie podąży wprost za wzrostem gospodarczym i możemy przez dłuższy okres nie wrócić do widoku dużej liczby żurawi budowlanych w warszawskim centrum, a tym bardziej w miastach regionalnych.

Rynek mieszkaniowy wydaje się dryfować bez jasno określonego kierunku, oczekując na impuls, który wpłynąłby na popyt. Liczba sprzedawanych mieszkań ustabilizowała się na poziomie umożliwiającym deweloperom stopniowe wprowadzanie do sprzedaży kolejnych inwestycji – jednak nie znajdują one nabywców od razu i liczba dostępnych mieszkań od końca 2023 r. rośnie.

Sektor logistyczny nadal cieszy się zainteresowaniem inwestorów, choć tempo wzrostu wyraźnie spowolniło i zaczynamy obserwować obszary nasycenia, pojawiają się też pierwsze zauważalne poziomy pustostanów. Deweloperzy wykazują większą ostrożność, ograniczając inwestycje spekulacyjne, rośnie też udział odnowień. Niezwykle istotnym aspektem jest tu ESG – a zwłaszcza efektywność energetyczna. Wśród nieruchomości handlowych z kolei, z nielicznymi wyjątkami, większość obiektów będących w trakcie realizacji to parki handlowe – ten format cieszy się największym zainteresowaniem inwestorów.

W drugiej połowie 2025 r. rynek będzie uważnie obserwował zmiany stóp procentowych, działania rządu w zakresie wsparcia mieszkalnictwa oraz rozwój trendów związanych ze zrównoważonym budownictwem i z transformacją energetyczną. Deweloperzy, inwestorzy i najemcy będą zmuszeni dostosowywać strategię do zmieniającej się sytuacji rynkowej, w której elastyczność, efektywność kosztowa i adaptacja do zmieniających się potrzeb użytkowników zyskują na znaczeniu.



Niespieszny, ale wyraźny wzrost udziału polskiego kapitału

DIRECTOR, EYP-REAL ESTATE

Dominik Wojdat

Pierwsza połowa roku przyniosła umiarkowaną stabilizację na rynku nieruchomości w Polsce. Po okresie spowolnienia aktywność inwestycyjna powoli się odbudowuje. Największą aktywność odnotowano w sektorach: magazynowym – duża część wolumenu w tym przypadku to zasługa słynnej transakcji najmu zwrotnego; biurowym – mniejsze obiekty, czy wreszcie handlowym – obiekty typu convenience.

Na szczególną uwagę zasługuje niespieszny, ale coraz wyraźniejszy wzrost udziału polskiego kapitału w transakcjach na rynku nieruchomości komercyjnych. Rodzime podmioty coraz odważniej angażują się w mniejsze projekty. Często są to transakcje poniżej 20 mln euro, dotyczące obiektów biurowych klasy B czy małych parków handlowych. W 2016 r. pierwszy raz przeprowadziliśmy dokładne badanie udziału rodzimego kapitału w całkowitym wolumenie transakcyjnym w wybranych krajach Europy. Wtedy w Polsce kształtował się on na poziomie 1–2 proc. i był zdecydowanie niższy, niż odnotowywano to w innych państwach europejskich. W pierwszej połowie 2025 r. udział ten był powyżej 10 proc. Oczywiście jest to częściowa zasługa niższej bazy i ostrożności dużych inwestorów instytucjonalnych, ale tendencja powinna cieszyć.

Dla rynku mieszkaniowego charakterystyczna jest obecnie bardzo duża oferta dostępnych mieszkań. Jednakże w przypadku cen na rynku deweloperskim obserwowaliśmy jak dotąd stabilizację cen z nieznacznymi wahaniami w poszczególnych miastach. Biorąc pod uwagę dostępność cenową mieszkań, coraz częściej mówi się też o potrzebie systemowych, instytucjonalnych rozwiązań dla budowy mieszkań dostępnych, co zaczyna rezonować również w debacie publicznej, ale nie tylko. Widzimy to również w projektach doradczych, które już prowadzimy – zarówno w Polsce, jak i w regionie.



Grunty inwestycyjne w 2025 r.: presja zmian i nowe priorytety inwestorów

PARTNER, UDZIAŁOWIEC W WALTER HERZ LAND INVESTMENT

Emil Domeracki

Rok 2025 to czas istotnych przetasowań gospodarczych, które mają bezpośredni wpływ na rynek gruntów inwestycyjnych w Polsce. Wysoki koszt kapitału, geopolityczna niepewność, presja regulacyjna w obszarze ESG oraz zmiany w globalnych łańcuchach dostaw redefiniują sposób, w jaki inwestorzy oceniają atrakcyjność terenów.

Wysokie stopy procentowe ograniczają dostępność finansowania, co szczególnie odczuwa sektor mieszkaniowy. Deweloperzy szukają dziś gruntów gotowych do natychmiastowego zagospodarowania – uzbrojonych, z MPZP, o ugruntowanym statusie prawnym. Rośnie presja na obniżkę cen ofertowych, szczególnie w lokalizacjach o niepewnym przeznaczeniu.

Narastające wojny handlowe oraz protekcyjnistyczne polityki gospodarcze, zwłaszcza między USA a Chinami, prowadzą do przekształceń w globalnych łańcuchach dostaw. W odpowiedzi na te zmiany wiele firm poszukuje alternatywnych lokalizacji dla swoich operacji produkcyjnych i logistycznych, to trend zauważalny od końca zeszłego roku. Z drugiej strony Polska zyskuje jako stabilna przystań inwestycyjna w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Wzrasta liczba zapytań o grunty pod obiekty przemysłowe, logistykę i centra danych. Kapitał międzynarodowy szuka bezpiecznych lokalizacji przy głównych węzłach infrastrukturalnych i kolejowych. Transformacja energetyczna oraz wymogi ESG zwiększają zaś atrakcyjność terenów z potencjałem pod odnawialne źródła energii oraz inwestycje niskoemisyjne. Coraz częściej analizuje się dostęp do czystej energii, możliwości retencji wody i zgodność z wymogami środowiskowymi już na etapie zakupu gruntu. Polska korzysta również z trendu nearshoringu – relokacji produkcji bliżej rynków zbytu. To zwiększa popyt na grunty inwestycyjne w średnich miastach i strefach aktywności gospodarczej poza głównymi aglomeracjami.

Podsumowując: globalne zmiany w 2025 r. przynoszą przesunięcie w stronę gruntów przemysłowych i infrastrukturalnych. Wysoka jakość dokumentacji planistycznej, dostęp do mediów oraz stabilność lokalizacji stają się kluczowymi czynnikami przewagi konkurencyjnej na rynku.



Rynek biurowy w Polsce: bonanza, ale kiedy?

SIOR, CEO/FOUNDER NAI REINA

Robert Z. Karniewski

Pierwsze półrocze 2025 r. przyniosło apogeum regresu podaży biur – w Warszawie w budowie jest zaledwie 130 tys. mkw., a do końca roku przybędzie tylko 50 tys. mkw., i to wyłącznie w centrum. To poziomy niczym z lat 90., ale po okresie ostrożności inwestorów, wydłużonych cyklach przygotowania projektów i wysokich kosztach finansowania pojawia się powoli na horyzoncie moment zwrotny.

Niska podaż i rosnące czynsze – od 26 do nawet 30 euro za 1 mkw. miesięcznie w najlepszych lokalizacjach – to już brzmi jak szansa dla inwestorów. Mimo 5-proc. spadku aktywności najemców r./r. liczba transakcji pozostaje wysoka. Renegocjacje stanowią 43 proc. umów, a ekspansje to 8 proc., czyli umiarkowanie dobrze. Przy wyższych czynszach i nawet wysokich, ale przewidywalnych już kosztach aranżacji możemy być świadkami znów większej liczby umów 5-letnich i rotacja tych krótszych umów w przeszłości może po raz kolejny napędzać rynek.

Regiony? Stabilne, ale bez przyspieszenia. Wrocław, Kraków, Trójmiasto i Poznań również mierzą się z ograniczoną podażą i ostrożnością inwestorów. Nie mają takich możliwości wzrostu stawek jak Warszawa – ale patrząc całościowo, rynek w Polsce wchodzi w fazę stabilizacji z ograniczoną nową podażą, co będzie sprzyjać dalszym wzrostom czynszów, otwierając nowe możliwości.

Patrząc w przyszłość, jeśli największe gracze zareagują długoterminowo, powstaną nowe inwestycje i starsze budynki zostaną zastąpione nowymi zgodnymi z potrzebami i normami, rynek może wejść w nową fazę. Gdy przyjdzie czas, warto przyglądać się np. topowej inwestycji przy rondzie ONZ planowanej na 2030+. Czy przełamią tam barierę 40 euro za 1 mkw.? Oj, raczej tak. Ktoś zapyta: po co tyle płacić za biuro?

Dziś biuro to znacznie więcej niż tylko przestrzeń – to narzędzie zbliżające wszystkich w jednym miejscu, wspierające rozwój organizacji. Co z tego dla najemców? Paradoksalnie wysoki czynsz, ale możliwa krótsza umowa mogą dać najemcom więcej elastyczności. Tak już było i działało świetnie. I w tej wymianie właściciele też mogą ugrać sporo. Bo stawki mogą osiągać jeszcze nieznane nam poziomy.



Zwrot ku jakości

PARTNER W BROOKFIELD PARTNERS

Jakub Sarzyński

Pierwsza połowa br. na rynku biurowym upłynęła pod znakiem stabilizacji i większej decyzyjności najemców. Po kilku latach niepewności związanej z hybrydowym modelem pracy wiele firm sformalizowało swoje strategie dotyczące biura. To przekłada się na lepiej przygotowane procesy przedłużeń, relokacji i konsolidacji powierzchni. Zauważalny jest powrót do biur jako przestrzeni budującej kulturę organizacyjną i efektywność zespołów, co wspiera bardziej stabilny popyt.

Po stronie podaży obserwujemy rekordowo niską liczbę nowych inwestycji zarówno w Warszawie, jak i w miastach regionalnych, co zwiększa presję na najlepsze lokalizacje i nowoczesne budynki. To z kolei przekłada się na kontynuację stabilnego wzrostu czynszów efektywnych, zwłaszcza w centralnych rejonach miasta, oraz stopniowy spadek poziomu zachęt finansowych oferowanych przez wynajmujących. W drugiej połowie roku spodziewamy się utrzymania aktywności najemców, zwłaszcza wśród firm z sektora usług profesjonalnych, finansów i IT. Dla wielu z nich decyzje dotyczące biura stają się częścią szerszej strategii employer brandingowej i walki o talenty.

W Brookfield Partners konsekwentnie realizujemy naszą misję reprezentacji wyłącznie najemców i przygotowujemy się do bardzo intensywnej końcówki roku. Widzimy rosnące zainteresowanie nie tylko klasycznymi procesami najmu, ale też doradztwem strategicznym, analizami portfeli oraz projektami typu flight to quality – czyli relokacją do nowocześniejszych, lepiej zlokalizowanych budynków, często przy jednoczesnym zmniejszeniu metrażu, ale zyskaniu jakości, prestiżu i efektywności. W drugiej połowie roku planujemy także powiększyć zespół oraz zainwestować w nowe narzędzia analityczne wspierające decyzje naszych klientów.



Stagnacja impulsem do zwrotu technologicznego

CEO, REDD

Tomasz Ogrodzki

Patrząc wstecz na ostatnie sześć miesięcy, mogę zdecydowanie powiedzieć, że technologia zadomawia się w nieruchomościach jak nigdy wcześniej. Z perspektywy makro – adopcja AI w branży nabiera kolorów, a coraz więcej firm aktywnie zachęca zespoły do korzystania z nowych technologii w swojej pracy. Z naszej perspektywy widzimy to w liczbach – rekordowa aktywność analityków i menedżerów w platformie, ponad 220 aktywnych profesjonalistów tygodniowo to potrojenie rok do roku.

Paradoksalnie to obecna stagnacja rynkowa stała się najsilniejszym impulsem do zwrotu technologicznego. W rozmowach z zarządzającymi w funduszach i firmach doradczych powraca obserwacja, że dzisiejsza sytuacja „nie rymuje się” z przeszłością. Jest zaszumiona przez nie jednego, ale przez stado czarnych łabędzi – COVID, konflikt na Ukrainie, wybory USA, niepewność gospodarcza czy w końcu AI zmieniające zasady gry. Cieszy, że liderzy branży widzą jasno: nie ma powrotu do starego, a nowe wymaga wiedzy. W 2025 r. rośnie popyt na dane, bo wszyscy czujemy się zagubieni w zmieniającej się rzeczywistości rynkowej.

I to właśnie potrzeba lepszej wiedzy otwiera drogę dla AI, które przestaje być buzzwordem w branży. Po tym jak rok temu jeden z topowych rzeczoznawców w rozmowie powiedział, że „80 proc. jego pracy to kopiuj-wklej”, symboliczne okazało się dla mnie inne spotkanie sprzed kilku dni, kiedy jeden z ekspertów wycen stwierdził: „dziś przy wycenach kwestie, które potrafiły trwać tydzień, przygotowujemy w kilka godzin”. Sam znam sporą grupę analityków rynku, którzy agregują dane z różnych źródeł i mają wyszkolonych swoich prywatnych agentów analityków AI do obróbki pod opracowania i raporty. To nie jest już przyszłość – to teraźniejszość. Ponad 90 proc. firm z branży planuje wdrożenie AI w swoich operacjach, z czego ponad 2/3 już prowadzi pilotaże (dane JLL). Do tego zeszły rok to rekordowe 3,2 mld dolarów zainwestowane w rozwiązania AI dla sektora nieruchomości z prognozą wzrostu w 2025 r. (dane CRETI).



Europa też odzyskuje tempo po trudnych latach. Zesłoroczne dane pokazują, że europejski rynek CRE wchodzi w nowy cykl – inwestycje wzrosły o 21 proc. r./r., transakcje osiągnęły ponad 180 mld euro (dane BNP Paribas, PwC). Z technologicznej perspektywy widzimy to w tym, jak wiele funduszy inwestycyjnych zaczęło stawiać na zaawansowaną analitykę rynku. H1 '25 to pierwszy raz, kiedy jako REDD udostępniamy dane bezpośrednio do funduszy w Amsterdamie, Londynie czy Singapurze, zasilając ich globalne platformy analityczne.

PROPERTY INSIDER

STRONA GŁÓWNA

WIADOMOŚCI

TYTUŁ

TYGODNIK

SZUKAJ



Na drugą połowę roku spodziewam się kontynuacji trendu. Sztuczna inteligencja będzie się profesjonalizować – od eksperymentów do realnych wdrożeń biznesowych. Transparentność danych stanie się jeszcze bardziej kluczowa jako podstawa dla AI i lepszych decyzji inwestycyjnych. W REDD kontynuujemy rejs z prądem – całą koncentrację kierujemy na rozwój platformy jako narzędzia, które odpowiada na najważniejsze pytania rynkowe. Chcemy lepiej i precyzyjniej odpowiadać na potrzeby analityków, asset i leasing managerów czy rzeczoznawców. Bez danych nie ma AI, a bez AI trudno będzie gonić ROI. Jest wysokie rozumienie tej relacji i to daje nadzieję, że kończymy okres zagubienia, a zaczynamy erę rzeczywistej transformacji cyfrowej nieruchomości. Jeszcze nigdy nie byłem tak optymistyczny względem rynku, jak jestem teraz. Stagnacja stała się impulsem do optymalizacji, a technologia przestała być opcją – stała się koniecznością.



PRAWNICY

Pavel Danilyuk z Pexels



Druga połowa roku zapowiada się bardzo pracowicie

PARTNER, SZEF ZESPOŁU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE I EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ,
DENTONS

Piotr Szafarz

Na półmetku 2025 r. podtrzymuję swój ostrożny optymizm z końca ubiegłego roku. Na rynku nie ma oczywiście szaleństwa inwestycyjnego, ale w każdym sektorze zamknęły się (lub niedługo zamkną) całkiem ciekawe transakcje.

Szczególnie cieszy mnie kilka wyraźnych trendów. Po pierwsze, na rynku jest coraz więcej pieniędzy realnie i aktywnie szukających okazji. Chodzi tu zarówno o kapitał własny inwestorów, jak i dług o różnych profilach ryzyka. Jedyny element brakujący do odblokowania większej liczby transakcji to konsensus cenowy, ale jesteśmy już chyba na etapie fine-tuningu czy też przełamywania barier psychologicznych typu „nigdy poniżej/powyżej x proc.”.

Po drugie, do gry wracają obiekty handlowe, zarówno w formie retail parków (bardzo płynny rynek), jak i centrów handlowych (rynek powoli wracający do płynności). Inwestorzy chyba nabierają pewności, że dynamika e-commerce wyhamowała (branża ta może też spodziewać się ograniczeń regulacyjnych), a współczesny retail to omnichannel, którego bardzo ważną częścią są właśnie centra handlowe.

Po trzecie, wracają również biura, i to nie na potrzeby konwersji czy wyburzenia, ale jako pełnoprawne produkty inwestycyjne. Podobnie jak e-commerce przestaje być zagrożeniem dla brick and mortar retail, tak praca hybrydowa przestała odstraszać od budynków biurowych. W trakcie kilku lat zastoju inwestycyjnego wielu najemców dostosowało już swoje powierzchnie do potrzeb, a inwestorzy oswoili się z widmem pracy zdalnej – światowe tendencje w tej chwili wydają się oddeagowywać pierwsze reakcje na lockdown.

Podtrzymuję również ocenę, że przed powrotem na rynek wielkich graczy z Europy Zachodniej, USA czy Azji nie będzie możliwe zbliżenie się do rekordowych wolumenów transakcyjnych sprzed 2022 r. Pozytywne trendy, o których wspominałem powyżej, nie powinny przesłaniać faktu, że doszło do istotnej przeceny, a aktywność inwestycyjna jest wciąż znacznie niższa (i bardziej rozproszona) niż w najlepszych latach. Druga połowa roku, a szczególnie czwarty kwartał, zapowiada się jednak bardzo pracowicie, czego wszystkim ze szczerego serca życzę.



Brak płynności to największy mankament polskiego rynku

HEAD OF REAL ESTATE AND CONSTRUCTION, POLAND, CMS

Agata Jurek-Zbrojska

Rynek nieruchomości w Polsce w drugiej połowie 2025 r. zapowiada się niezwykle interesująco, a jednocześnie niepozbawiony jest wyzwań. Po okresie dynamicznych zmian w poprzednich latach, które były wywołane czynnikami makroekonomicznymi, takimi jak inflacja, podwyżki stóp procentowych oraz niepewność w sytuacji geopolitycznej, obecnie obserwuje się stopniową stabilizację niektórych wskaźników ekonomicznych, w tym inflacji.

Oczekiwany jest wzrost gospodarczy dla Polski na poziomie trochę ponad 3 proc. Dodatkowo obserwujemy stabilizację stóp procentowych i kursów walut. Mamy również za sobą wybory prezydenckie w Polsce oraz trochę wcześniej w USA, co eliminuje pewien element spekulacji co do dalszych polityk na tym szczeblu. Jednakże ryzyka geopolityczne wciąż są obecne i nie można ich trywializować, a one hamują inwestycje, w tym na rynku nieruchomości. W dalszym ciągu rynkami targa niepokój co do kształtowania polityki, zarówno regionalnie w Polsce, jak i międzynarodowo, a trwające zawirowania w polityce USA czy wojenne na arenie międzynarodowej w globalnej gospodarce mają oczywisty wpływ również na lokalny polski rynek, który wciąż przez inwestorów zagranicznych postrzegany jest jako – powiedzmy – kolejny, a nie pierwszoplanowy, do potencjalnych inwestycji.

Wypominają brak REIT

Polski sektor nieruchomości przez inwestorów zagranicznych uznawany jest za rynek o mniejszej płynności, a zatem o większym ryzyku. Wypominają nam brak struktur typu REIT jako instytucjonalnego instrumentu krajowego inwestowania na rynku nieruchomości. Jednak w Polsce obserwujemy wzrost inwestycji krajowego kapitału i liczymy na dalsze inwestycje w drugiej połowie roku. Będą one jednak rozdrobnione, pojedyncze, o mniejszym wolumenie transakcji, a także często niezinstytucjonalizowane. Jednakże osobiście w krótkiej perspektywie



osobiście nie widzę możliwości, aby instrumenty instytucjonalnego inwestowania w nieruchomości zostały wprowadzone, a na obstrukcję w tym temacie wpływ przede wszystkim ma brak zrozumienia ich funkcjonowania na rynku, więc tu czeka nas olbrzymia praca edukacyjna.

Kolejnym bardzo dobrym sygnałem dla polskiej gospodarki, w tym rynku nieruchomości, jest ożywienie za naszą zachodnią granicą. Niemieckie projekty zwiększenia inwestycji, według licznych ekspertyz i szacunków, przyczynią się również do większej liczby projektów w Polsce z uwagi na istniejące już synergie i zależności między naszymi krajami. Historycznie niemieckie fundusze nieruchomościowe były jednymi z kluczowych inwestorów na polskim rynku nieruchomości. Obecnie są w fazie raczej dezinwestycji, tj. sprzedaży swoich aktywów. Jednakże nie są to transakcje tzw. distressed, a więc szukanie nabywców idzie wolno. Nie jest także pewne, czy uzyskany kapitał zostanie reinwestowany w Polsce, a o to powinniśmy zabiegać.

W poszukiwaniu płynności

Ważnym czynnikiem wzrostu na rynku nieruchomości komercyjnych są nowe kapitały oraz nowi inwestorzy i tacy się pojawiają, jednak wciąż są to pojedyncze inwestycje. Od początku roku 2025 widzimy coraz większe zainteresowanie różnych kapitałów zagranicznych, trochę z USA, trochę z Europy Zachodniej i Wielkiej Brytanii, ale też wśród inwestorów z Azji, pojawia się np. kapitał japoński. Wciąż głównymi graczami są inwestorzy z Czech, Węgier czy Słowacji oraz kapitał zza naszej wschodniej granicy, tj. Litwy czy Estonii oraz ze Skandynawii. Inwestycje te są nadal selektywne, ale dobrą informacją jest to, że po pierwszych projektach nowi inwestorzy decydują się na kolejne, znów powoli i w postaci pojedynczych aktywów, ale sukcesywnie deklarując zwiększanie swoich portfeli. Wobec braku wyżej wspomnianych polskich instrumentów inwestycyjnych zróżnicowany geograficznie i kapitałowo napływ inwestorów poprawia największy mankament polskiego rynku inwestycyjnego nieruchomości, tj. płynność.

Selekcja, selekcja, selekcja

Na zakończenie warto wskazać, jak kształtują się poszczególne segmenty rynku nieruchomości komercyjnych. Otóż rynek biurowy, który przez wiele lat uważany był za bardzo stabilny segment inwestycji, przeżywa wciąż etap dostosowywania do efektów postpandemicznych, w tym pracy zdalnej. Właściciele budynków biurowych i ich najemcy, zdaje się, już wypracowali strategię działania wobec tego nowego typu pracy i teraz obserwujemy stabilizację struktur na rynku biurowym. W drugiej połowie roku 2025 spodziewamy się zwiększenia wolumenu inwestycji i transakcji na rynku biurowym, będzie nowy kapitał oraz kolejne transakcje obecnych już inwestorów.

Rynek nieruchomości logistycznych zarejestrował istotne wyhamowanie w ostatnich trzech latach, szczególnie wyraźne wobec boomu przed 2023 r. Obecnie inwestorzy powoli wracają do tego segmentu, który przez kapitał zagraniczny ciągle uważany jest za najbardziej atrakcyjny do inwestowania w Polsce – szczególnie inwestycje typu BTS. W segmencie logistycznym dalej zahamo-



wane będą jednak inwestycje spekulacyjne, w tym obszarze ryzyko czekania na potencjalnego najemcę jest wciąż wysokie. Warto tu wspomnieć o strukturach typu sale and lease back (sprzedaż i wynajem zwrotny) dla projektów przemysłowych, których wzrost zarejestrowano w ostatnim okresie, oraz które wydają się atrakcyjnym instrumentem uwolnienia kapitału dla przedsiębiorców.

Kolejny tradycyjny segment to nieruchomości handlowe. Nadal obserwujemy tu dalszy podział na rynek centrów handlowych i parków handlowych. Ten pierwszy będzie zdominowany przez kapitał inwestujący długoterminowo. Brak będzie nowych budów, ale pojawią się pojedyncze transakcje istniejących centrów handlowych. Natomiast na rynku parków handlowych wciąż obserwujemy dynamiczny wzrost liczby nowo budowanych obiektów w całej Polsce. W tym segmencie wyraźnie obecny jest kapitał izraelski, ale również unijny.

Bardzo interesujący jest rozwój inwestycji komercyjnych na rynku mieszkaniowym w tzw. PRS, tj. nieruchomości budowane na wynajem – tu wciąż obserwujemy nowe inwestycje, ze szczególnie aktywnym kapitałem ze Skandynawii. W tym segmencie także brakuje instytucjonalnych transakcji gotowych wynajętych i funkcjonujących projektów. Oczekujemy transakcji gotowych portfeli nieruchomości na wynajem. Możemy się ich spodziewać w drugiej połowie 2025 r. lub na początku 2026 r., jednakże w tym momencie są to tylko spekulacje.

Jeśli chodzi o rynek tzw. living (mieszkaniowy w szerokim znaczeniu), obserwujemy duże zainteresowanie rynkiem budowy akademików oraz domów studenckich. Powstają nowe platformy inwestycyjne i sądzę, że druga połowa roku odznaczy się kolejnymi projektami. Na rynku deweloperów mieszkaniowych z kolei następuje nowa fala integracji, tj. wykupu przez większych deweloperów mieszkaniowych mniejszych lub łączenie się platform – ten trend będzie postępował. Ostatni segment rynku to nieruchomości hotelowe i typu turystycznego. I tu, co może być zaskoczeniem, obserwujemy zarówno duży wzrost zainteresowania inwestorów, którzy chcą kupować obiekty hotelowe, jak i napływ nowych sieci hotelowych do Polski.

Podsumowując – w zasadzie w każdym segmencie rynku nieruchomości komercyjnych obserwujemy ożywienie od początku roku 2025 i sądzę, że ten trend się utrzyma, choć inwestycje wciąż są bardzo selektywne. Trend ten jest mocno wspierany przez obecność kapitału finansującego, banki deklarują gotowość finansowania w zasadzie każdego typu inwestycji, chętniej wspierając gotowe projekty niż budowę. Jednakże na etapie budowy istnieją całkiem dobre możliwości pozyskania długu bankowego lub alternatywnego.

tys. łóżek w ośmiu krajach – takim portfelem będzie zarządzać nowa platforma prywatnych akademików (PBSA), którą Macquarie Asset Management tworzy poprzez przejęcie i połączenie dwóch wyspecjalizowanych podmiotów: Milestone oraz BaseStack Living. Nowo powstała struktura będzie działać na rynkach m.in. Niemiec, Austrii, Niderlandów, Polski, Włoch, Hiszpanii, Portugalii i Danii



12



W Polsce bez zmian

KANCELARIA ADWOKACKA MICHAŁ BIENIAK

adw. dr Michał Bieniak

Parafraza tytułu powieści Remarque'a w nagłówku artykułu chyba najlepiej odzwierciedla prawną sytuację rynku mieszkaniowego w ostatnich miesiącach i jego perspektywy na kolejne, do końca 2025 r.

Wracając do moich przewidywań sprzed kilku miesięcy, można powiedzieć, że spełniły się one przede wszystkim w tym fragmencie, który mówił, że jakiegokolwiek zmiany nie są pewne z uwagi na rozbieżne interesy poszczególnych uczestników gry politycznej. Wynik wyborów prezydenckich spowodował, że interesy te stały się jeszcze bardziej rozbieżne, a przeciągające się rozmowy nad rekonstrukcją rządu tylko potęgują ten obraz.

To będzie miało jasne przełożenie na sytuację prawną podmiotów funkcjonujących na rynku nieruchomości. Jakie to będą zmiany? Takie, że niewiele się zmieni. Nie spodziewam się więc ani taniego kredytu, ani nagłego boomu w budownictwie społecznym, ani nawet ustaw antyflipperskich. Czy to źle? Niekoniecznie. Z jednej strony oznacza to bowiem, że nie pojawiają się nowe pozytywne bodźce na rynku. Z drugiej jednak oznacza to również, że nie pojawiają się ustawy, które mogły koniunkturę rynkową pogorszyć.

Tym, co z prawnego punktu widzenia staje się natomiast coraz większym problemem, ale mniej na poziomie inwestorów, a bardziej na poziomie wykonawców, to pogłębiający się kryzys wymiaru sprawiedliwości. On już powoduje, a w przyszłości będzie powodował jeszcze większe zatory płatnicze. To zaś zagraża płynności przedsiębiorców budowlanych, a w konsekwencji stabilności rynku. Upadłości wykonawców mogą bowiem prowadzić do zatorów na budowach, a to – do podważenia zaufania wobec inwestorów (zwłaszcza ze strony nabywców lokali mieszkalnych). Niestety nic nie zapowiada, żeby w tym zakresie sytuacja mogła się poprawić.

WYKONAWCY



Lamiko z Pexels



Wiele zapytań z biur i handlu

SENIOR PROJECT DIRECTOR W CMT

Krzysztof Trembowski

Choć rynek budowlany i inżynieryjny nadal odczuwają skutki spowolnienia w ostatnim czasie, pierwsza połowa roku potwierdziła symptomy ożywienia. W cmT obserwujemy wyraźny wzrost zapytań ofertowych w obszarach, które do tej pory rozwijały się umiarkowanie, a dziś zaczynają nabierać tempa.

Dotyczy to zwłaszcza renowacji i modernizacji powierzchni biurowych oraz handlowych – często zorientowanych na dostosowanie do wymagań ESG, poprawę efektywności energetycznej czy funkcjonalne przekształcenia w kierunku bardziej elastycznych modeli użytkowania. To pozytywny sygnał, świadczący o rosnącym przekonaniu właścicieli co do długoterminowej wartości tych aktywów. Branża z dużą uwagą obserwuje też zapowiadane inwestycje sektora energetycznego. Coraz większe znaczenie będą miały też inwestycje w centra danych – napędzane przez rozwój AI i usług cyfrowych. Obserwujemy tu coraz większe zainteresowanie inwestorów rozwiązaniami technologicznymi, które umożliwiają precyzyjne planowanie, optymalizację energetyczną i kontrolę kosztów. Jako firma z rozwiniętym działem BIM i doświadczeniem w projektach wysokiej złożoności technologicznej aktywnie uczestniczymy w tym segmencie.

Na uwagę zasługują także infrastruktura bezpieczeństwa oraz sektor zbrojeniowy – obszary, w których cmT konsekwentnie rozwija swoje kompetencje projektowe. Udział w inwestycjach realizowanych na potrzeby instytucji publicznych, wojska czy służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo wymaga wysokiego poziomu specjalizacji, odpowiednich procedur oraz zaawansowanej koordynacji – co jest integralną częścią naszej strategii rozwoju.

W drugiej połowie roku spodziewamy się dalszego ożywienia – także dzięki poprawiającemu się klimatowi makroekonomicznemu i większej dostępności finansowania. Planujemy wzmacniać nasz udział w projektach komercyjnych i przemysłowych, kontynuując strategiczny cel dywersyfikacji źródeł przychodów. Patrzymy na drugie półrocze z umiarkowanym, ale dobrze uzasadnionym optymizmem. Po latach ostrożności rynek znów szuka jakościowego wsparcia i efektywnych partnerstw – a to przestrzeń, w której cmT zawsze czuło się pewnie.



Jesteśmy gotowi działać za granicą

PARTNER ZARZĄDZAJĄCY, NEO ŚWIAT

Rajmund Węgrzynek

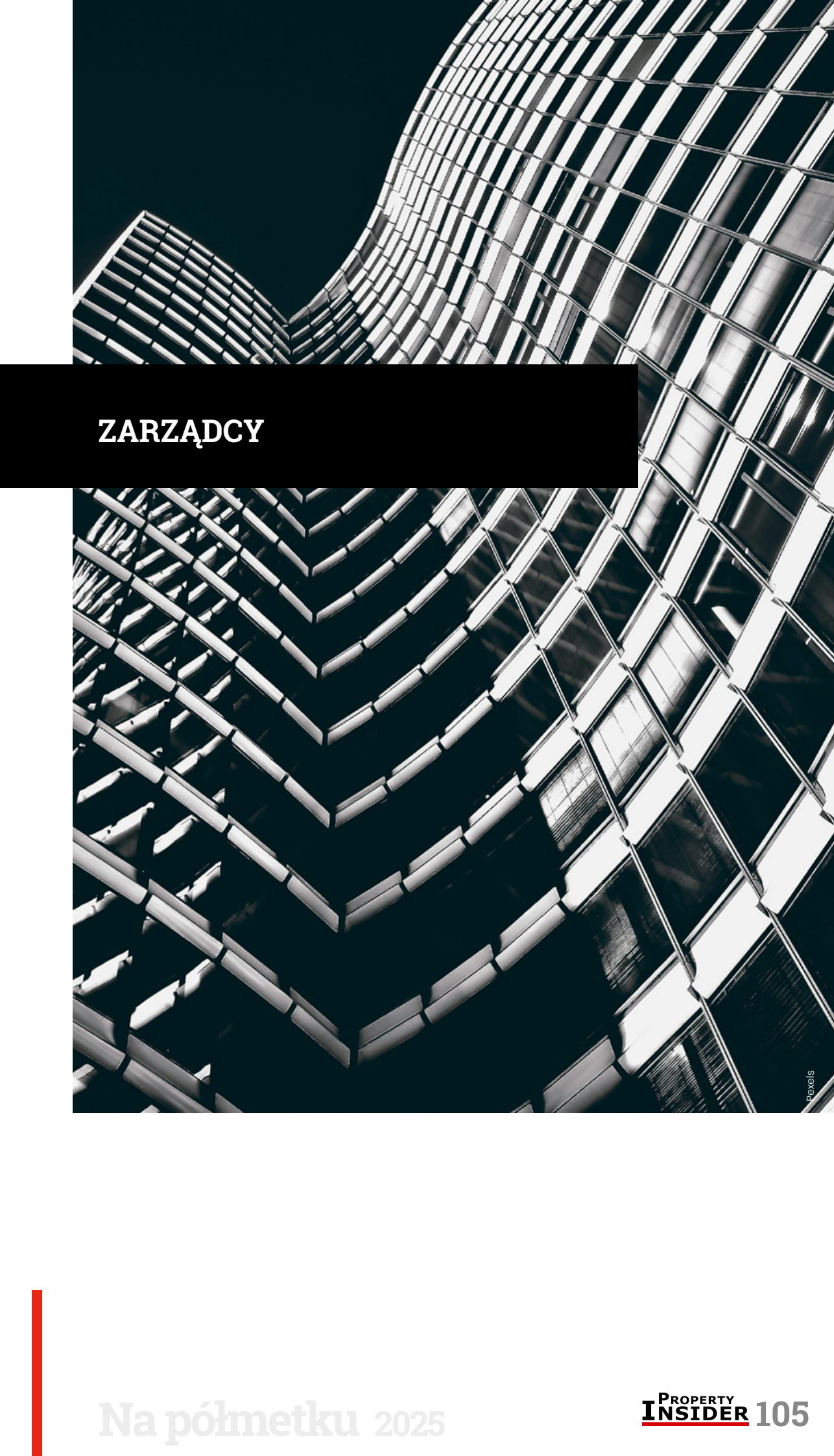
Widzimy to na każdym kroku – rynek jest aktywny. Mamy obecnie kilkaset milionów złotych w przygotowywanych wycenach i dziesiątki estymacji realizowanych z myślą o właściwym finansowym planowaniu inwestycji fit-out.

Zlecenia pozyskujemy w różny sposób – przez przetargi, zaproszenia, relacje, które budujemy od 25 lat. Działamy we wszystkich segmentach: od biur, przez nieruchomości hotelowe i mieszkaniowe oraz PRS, po przestrzenie użyteczności publicznej. Dziś trzeba być elastycznym – i takim zespołem jesteśmy.

W II połowie roku spodziewamy się kontynuacji stabilizacji w biurach. Mniej będzie nowych inwestycji, ale więcej przebudów wynikających z renegotiacji najmu – choć z niższymi marżami, to wymagających dużej wiedzy, jak zoptymalizować projekt. Tu liczy się doświadczenie i znajomość rynku odpowiednich podwykonawców – i to oferujemy naszym klientom. Wyraźnie przyspiesza sektor hospitality, powoli odbudowuje się retail. Widzimy też szansę w projektach przebudów starszych budynków biurowych – tam, gdzie inwestorzy będą szukać wartości w postaci kompleksowego doradztwa i wykonawstwa, my jesteśmy gotowi to dostarczyć.

Ceny fit-out nadal nie są stabilne. Koszty materiałów nie rosną tak dynamicznie, ale presja płacowa i rosnące koszty energii wpływają na całokształt kosztu inwestycji. Fit-out technologicznie zaawansowanej przestrzeni nie będzie tańszy niż kiedyś – zwłaszcza przy małych i średnich metrażach. Ceny kształtują się, przykładowej powierzchni 1000–2000 mkw., na poziomie 900–1100 euro za 1 mkw. dla pełnego fit-out (od shell & core w nowym budynku), a 1500–2500 zł dla przebudowy istniejącej aranżacji, w zależności od długości umowy najmu i oczekiwań najemcy oraz właściciela. To bardzo duża różnica cenowa. W tej sytuacji mamy małą podaż tych bardziej dochodowych projektów, jednocześnie wymagany jest od nas duży know-how, przy relatywnie niższych stawkach na projektach, które są dostępne na rynku.

W II półroczu mocno koncentrujemy się na rynku hospitality i na wspieraniu właścicieli biur oraz asset managerów w racjonalnych decyzjach inwestycyjnych. Wyceniamy kolejne projekty w Czechach, Austrii i na Węgrzech – a także obserwujemy możliwości w Niemczech, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii.



ZARZĄDCY



In-house wychodzi na rynek, duże przetargi wracają

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, MVGM POLSKA

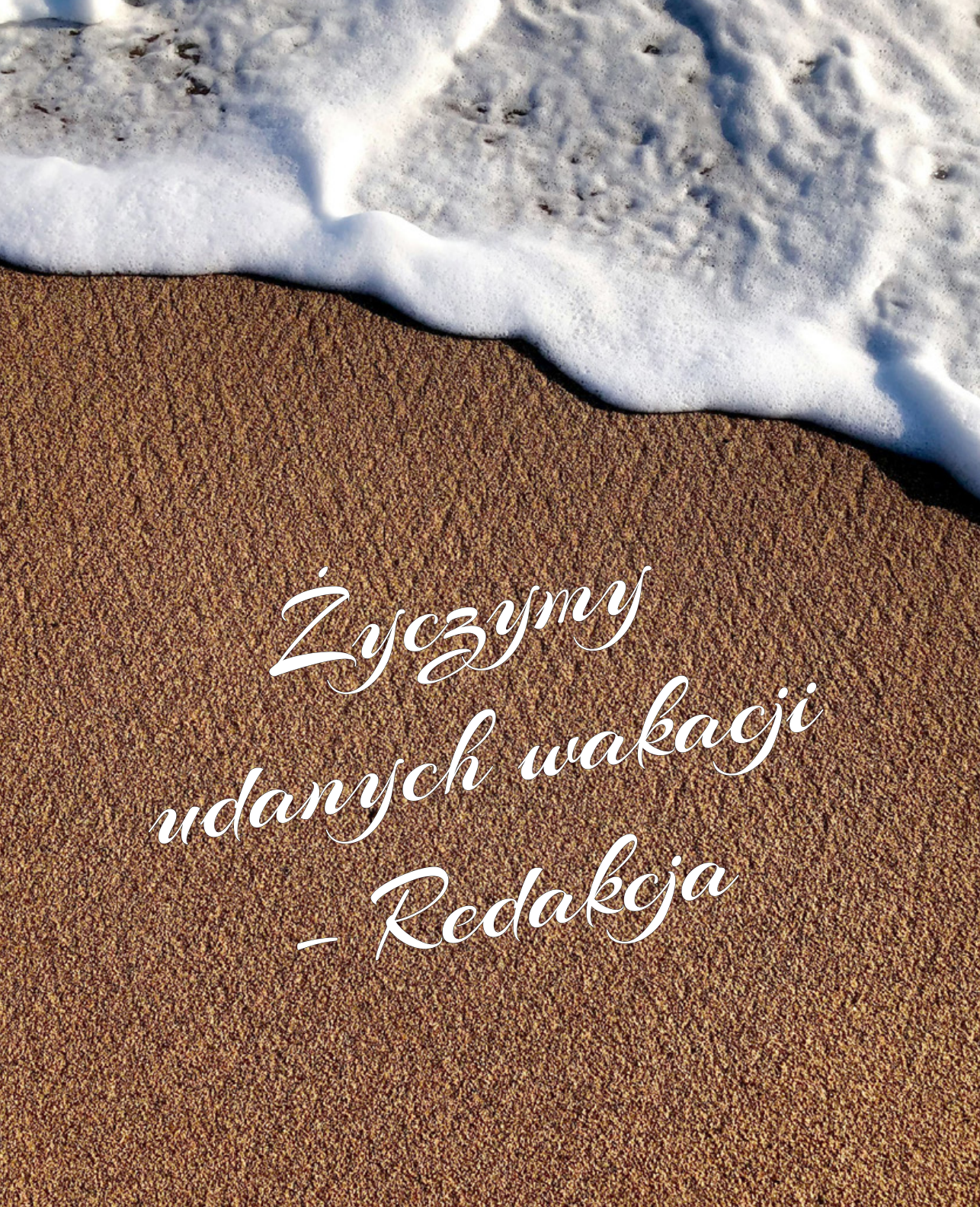
Łukasz Mazurczak

W sektorze zarządzania nieruchomościami komercyjnymi obserwujemy względną stabilność – firmy, które wcześniej prowadziły zarządzanie in-house, nadal to robią. Jednak widać nowy trend: zespoły in-house wydzielają się i zaczynają świadczyć usługi na rynku zewnętrznym, stając się konkurencją dla tradycyjnych, najczęściej agencyjnych zarządców. Wracają też duże przetargi na zarządzanie.

Przykładem są większe zespoły deweloperów magazynowych czy właściele zarządzający różnymi własnymi aktywami, którzy teraz wychodzą z ofertą na zarządzanie nieruchomościami na rynek. Równolegle coraz więcej firm – również funduszy – kończy etap wyczekiwania. Po latach niepewności, związanej najpierw z pandemią, a następnie z sytuacją geopolityczną, rynek się budzi. Wracają przetargi na zarządzanie całymi portfelami nieruchomości, po dłuższym czasie przestoju pojawiają się nowe zapytania ofertowe. Pojawiają się również potrzeby ze strony mniej oczywistych sektorów. To moment, który wymaga od nas elastyczności i gotowości do działania.

Na rynku biurowym obserwujemy koniec długoletnich umów, które kiedyś podpisywali duzi najemcy, jeszcze przed pandemią. Firmy stają przed decyzjami: jaka powierzchnia i z jakim przeznaczeniem oprócz tradycyjnych stanowisk pracy, relokacja czy renegocjacja? We wszystkich przypadkach najczęściej ze zmniejszeniem powierzchni. Dodatkowo trudniejsza komercjalizacja starszych obiektów powoduje rosnącą presję na właścicieli i zarządców. Tu liczy się umiejętność zbudowania relacji i zatrzymania firm w przemodelowanej przestrzeni do pracy.

W segmencie mieszkaniowym premium, a szczególnie wysokościowcach, coraz większe znaczenie zyskuje umiejętność zarządzania wspólnotami mieszkaniowymi. To kierunek, w który jako MVGM konsekwentnie budujemy kompetencje, i po objęciu mandatu w Towarowa Towers w Warszawie wchodzimy mocniej w ten rynek. Rozwijamy własne, dopasowane do potrzeb i dynamiki pracy narzędzia, w tym aplikacje budynkowe i rozwiązania AI. Wewnętrzny proces digitalizacji, którą wdrażamy krok po kroku w całej firmie, głównie poprzez wdrożenie systemu SAP, Webcon i innych modułów opartych na AI, pozwala nam usprawnić obsługę, automatyzować procesy i podnosić jakość usług. Możemy też łatwo dopasować się do systemów, z których wewnętrznie korzystają nasi klienci.



*Życzymy
udanych wakacji
- Redakcja*



**Reklama Twojej firmy
na www.PropertyInsider.pl**



KOLEJNE WYDANIE: 1 WRZEŚNIA 2025