

PROPERTY **INSIDER**

27(259)/2026
wydanie specjalne
20.07.2026-30.08.2026



NA PÓŁMETKU 2026

Najdroższa jest przewidywalność

Najważniejsza liczba tego półmetka to 3,06 mld euro – wartość transakcji na polskim rynku nieruchomości komercyjnych, najwyższa dla pierwszych 6 miesięcy roku od 2018 r. Najważniejszy wniosek nie mieści się jednak w tabeli. Rynek odzyskał ruch i jednocześnie zmienił kryteria wartości.



Po latach, gdy niemal każdą rozmowę zaczynały stopy procentowe, kapitał znów szuka okazji. Banki konkurują o dobre projekty, inwestorzy wracają do biur i centrów handlowych, a najem instytucjonalny potwierdza status pełnoprawnej klasy aktywów. Pieniądz nie rozlewa się jednak szeroko. Kupuje przede wszystkim przewidywalność.

Ma ona wiele postaci. Pozwolenie na budowę staje się składnikiem wyceny, przyłącze energetyczne – elementem strategii, a uporządkowane dane – warunkiem sprawnej decyzji. Biuro ma przyciągać ludzi i wzmacniać organizację. Magazyn ma chronić łańcuch dostaw, centrum handlowe rozumieć lokalnego klienta, a mieszkanie trafiać w coraz precyzyjniej zdefiniowany budżet i sposób życia. Centra danych, projekty podwójnego zastosowania oraz infrastruktura energetyczna przesuwają nieruchomości jeszcze bliżej gospodarki strategicznej.

Ta zmiana wyjaśnia pozorne sprzeczności: najlepszy od ośmiu lat wynik inwestycyjny przy utrzymującej się wybiórczości, ponad 70 tys. mieszkań w ofercie i niedobór dobrze dopasowanego produktu, ponad pół miliona metrów kwadratowych wolnych biur w Warszawie i coraz ciśniejszy wybór w centrum. Rynek jest aktywny, ale bezlitosny dla przeciętności.

Z prawie 50 komentarzy decydentów zebranych w tym wydaniu wyłania się nowy cykl – oparty na jakości, aktywnym zarządzaniu, technologii i odporności. Wygrają w nim ci, którzy potrafią dostrzec ryzyko, zanim trafi do kwartalnego raportu, oraz stworzyć wartość tam, gdzie sam wzrost rynku już jej nie zapewni.

Druga połowa roku zapowiada się pracowicie. Transakcji, inwestycji i decyzji powinno przybywać, podobnie jak testów regulacyjnych, energetycznych i geopolitycznych. Rynek ruszył, lecz nie włączył autopilota. I właśnie dlatego ten półmetek jest tak interesujący.

To też ostatnie wydanie „Property Insidera” przed wakacjami. Kolejne ukaze się 31 sierpnia.

Zapraszam do lektury.

Tomasz Szpyt, redaktor naczelny

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 okładkowe: 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. 13

WŁAŚCICIELE, INWESTORZY STR. 14

DEWELOPERZY STR. 31

ORGANIZACJE STR. 57

DORADCY STR. 64

PRAWNICY STR. 82

**TECHNOLOGIE,
WYKONAWCY, ZARZĄDCY STR. 87**

Leeloothe first z Pexels

Najlepsze półrocze od ośmiu lat. Inwestycje przekroczyły 3 mld euro

W pierwszej połowie 2026 r. wartość transakcji na polskim rynku nieruchomości komercyjnych sięgnęła 3,06 mld euro, rosnąc o 78 proc. r./r. To najlepszy wynik dla pierwszych sześciu miesięcy roku od 2018 r. Kapitał płynął do wszystkich głównych segmentów, a pozycję lidera odzyskały nieruchomości handlowe.

Polski rynek inwestycyjny wyraźnie przyspieszył. Od stycznia do końca czerwca 2026 r. sfinalizowano transakcje o łącznej wartości ponad 3,06 mld euro – wynika z danych CBRE. Rezultat ten był o 78 proc. wyższy niż rok wcześniej i okazał się najlepszym wynikiem pierwszego półrocza od ośmiu lat. Wzrost aktywności objął wszystkie najważniejsze klasy aktywów, a struktura transakcji pokazała zarówno powrót dużego kapitału zagranicznego, jak również większą gotowość inwestorów do podejmowania decyzji w sektorach, które jeszcze niedawno oceniano ostrożniej.

Handel na topie

Największą część rynku stanowiły nieruchomości handlowe. Wartość transakcji w tym segmencie wyniosła 1,03 mld euro, co odpowiadało 34 proc. całego rynku i oznaczało niemal trzykrotny wzrost w porównaniu z pierwszą połową 2025 r. Do najważniejszych transakcji należała sprzedaż 70-procentowego udziału w Poznaniu za ok. 370 mln euro, a także transakcje portfelowe obejmujące hipermarkety Auchan i Vendo Parki. Szczególnie aktywni byli inwestorzy z Czech, Węgier i Stanów Zjednoczonych.

Drugie miejsce zajęły nieruchomości przemysłowo-logistyczne, które przyciągnęły 782 mln euro, czyli 25 proc. całej wartości inwestycji. Oznaczało to wzrost o 13 proc. r./r. Niemal połowę wyniku tego segmentu wygenerowały dwie duże transakcje portfelowe zawarte przez inwestorów ze Stanów Zjednoczonych.

Jeszcze wyższą dynamikę odnotował sektor mieszkaniowy. Wartość transakcji wzrosła o 157 proc., do 605 mln euro, dzięki czemu segment odpowiadał już za



20 proc. rynku. Wynik w dużej mierze napędziła transakcja obejmująca platformę PRS, która ponownie skierowała uwagę inwestorów na mieszkania na wynajem instytucjonalny.

Na rynku biurowym zawarto transakcje za 594 mln euro, o 39 proc. więcej niż rok wcześniej. Segment odpowiadał za 19 proc. całego rynku, a największą transakcją zamkniętą do końca czerwca był zakup warszawskiego biurowca Central Point przez polskiego inwestora. Sektor hotelowy miał nadal niewielki udział w rynku, ale wartość inwestycji wzrosła o 185 proc. r./r., do 50 mln euro.

Biura dobrze

Już na początku lipca ogłoszono kolejne trzy duże transakcje biurowe. Eastnine podpisało umowę zakupu (za ok. 260 mln euro) The Bridge od Ghelamco przy bazowej wartości nieruchomości wynoszącej 300 mln euro, Stena Real Estate uzgodniła zakup Studia A od Skanska za 159 mln euro, a Strabag przejął od Tonsa Commercial gdańską Oliwię Star za ok. 150 mln euro. Łączna wartość tych transakcji przekracza 600 mln euro, choć zamknięcie zakupu The Bridge oraz przeniesienie własności Studia A zaplanowano na IV kwartał 2026 r.

– Bardzo dobre wyniki pierwszego półrocza są dowodem na trwałe ożywienie na rynku inwestycyjnym. Na początku lipca sfinalizowano kolejne trzy znaczące transakcje w sektorze biurowym, a zainteresowanie inwestorów utrzymuje się na wysokim poziomie we wszystkich segmentach nieruchomości komercyjnych. Obserwujemy wzrost wartości kapitałowych oraz coraz korzystniejsze warunki finansowania, co w połączeniu z potencjałem dalszego wzrostu czynszów sprawia, że polskie nieruchomości skutecznie konkurują z innymi rynkami europejskimi. W naszym badaniu intencji inwestorów, przeprowadzonym pod koniec 2025 r., Polska zajęła trzecie miejsce w Europie pod względem oczekiwanych stóp zwrotu z inwestycji. Dziś wyraźnie widać, że optymizm deklarowany przez inwestorów przekłada się na rosnącą wartość i liczbę zawieranych transakcji – mówi Przemysław Felicki, dyrektor w dziale rynków kapitałowych w CBRE.

11 proc. polskiego kapitału

Za około 89 proc. wartości transakcji odpowiadał kapitał zagraniczny. Najwięcej zainwestowali Czesi – ok. 766 mln euro, czyli 25 proc. całego rynku. Kolejne miejsca zajęli inwestorzy ze Stanów Zjednoczonych i z Niemiec z udziałami po 19 proc. i kwotą po ok. 575 mln euro. Łącznie kapitał z tych trzech krajów odpowiadał za blisko 63 proc. wszystkich inwestycji. Polski kapitał miał 11-proc. udział w rynku i koncentrował się przede wszystkim na biurach, gdzie odpowiadał za 49 proc. wartości transakcji. W handlu i logistyce dominowali inwestorzy zagraniczni. Dane za pierwsze półrocze wskazują, że odbicie nie ogranicza się już do pojedynczych dużych transakcji, lecz obejmuje coraz szerszą część rynku i coraz więcej grup inwestorów.



Warszawskie biura przyspieszają. Centrum schodzi poniżej 5 proc. pustostanów

Rekordowa aktywność najemców, spadek pustostanów i niemal zatrzymana podaż nowych budynków zmieniają układ sił na warszawskim rynku biurowym. W centrum wolne pozostaje już tylko 4,8 proc. powierzchni, a w zachodnim Centrum zaledwie 3,6 proc. Firmy coraz częściej zabezpieczają lokalizacje z dużym wyprzedzeniem, a właściciele najlepszych budynków umacniają pozycję negocjacyjną.

Warszawski rynek biurowy zakończył pierwsze półrocze jednym z najmocniejszych kwartałów w swojej historii. W II kwartale 2026 r. łączna powierzchnia objęta transakcjami najmu sięgnęła ok. 280 tys. mkw. Według JLL było to 282,8 tys. mkw. – najwięcej w historii dla II kwartału. Popyt netto obejmujący nowe umowy i ekspansje wyniósł 134,8 tys. mkw. Po 6 miesiącach roku aktywność najemców osiągnęła ok. 415 tys. mkw.

Wynajmują i mali, i duzi

Za ponad połowę transakcji odpowiadały renegocjacje. Ich 52-proc. udział pokazuje, że w warunkach ograniczonej dostępności nowoczesnych biur wiele firm wybiera pozostanie w obecnej siedzibie. Nowe umowy stanowiły 44 proc. aktywności, a ekspansje 4 proc. Rynek napędzały zarówno kontrakty przekraczające 10 tys. mkw., jak i rosnąca liczba umów na powierzchnie od 1 tys. do 5 tys. mkw.

Największą transakcją kwartału było przedłużenie przez Frontex najmu 21,5 tys. mkw. w Spire B. Visa wynajęła natomiast 17,3 tys. mkw. w The Bridge. Najwięcej powierzchni zakontraktowano w Centralnym Obszarze Zachodnim, który odpowiadał za 37 proc. popytu. Kolejne miejsca zajęły Służewiec z udziałem 22 proc. oraz Centralny Obszar Biznesu – 21 proc. Najbardziej aktywne były instytucje publiczne, generujące 20 proc. popytu przed firmami z sektora usług biznesowych – 15 proc. – i bankami – 14 proc.

– Rynek biurowy w stolicy pozostaje aktywny. Najemcy nie odkładają na później decyzji dotyczących najmu. Widzimy zarówno dużą liczbę renegocjacji umów,



jak i nowych najmów, szczególnie w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach. Ograniczona nowa podaż oraz wysokie zainteresowanie ze strony firm sprawiają, że najlepsze powierzchnie biurowe szybko znajdują najemców. W efekcie dostępność biur w centrum Warszawy jest najniższa od lat – mówi Aleksander Hofmann, szef zespołu reprezentacji najemców biurowych w Warszawie, CBRE.

Nowych budów na lekarstwo

Rosnącej aktywności firm towarzyszy bardzo słaba podaż. Zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie wynosiły na koniec czerwca 6,23 mln mkw. CBRE wskazuje, że w II kwartale nie oddano żadnego nowego biurowca. JLL uwzględnia natomiast wejście na rynek zmodernizowanego budynku Przemysłowa 26 oferującego 2,3 tys. mkw. Niezależnie od różnic metodologicznych obraz pozostaje jednoznaczny – nowej powierzchni praktycznie nie przybywa. Jednocześnie z warszawskich zasobów wycofano siedem budynków o łącznej powierzchni ok. 44 tys. mkw., głównie z powodu planowanej zmiany ich funkcji.

W rezultacie wskaźnik pustostanów w Warszawie spadł w ciągu kwartału z 9,5 do 8,5 proc. W centrum wynosił jedynie 4,8 proc., podczas gdy poza nim 11,8 proc. Najbardziej napięta sytuacja panuje w zachodnim Centrum, gdzie dostępność obniżyła się w trzy miesiące z 7,1 do 3,6 proc. Dla porównania na Służewcu wolne pozostaje 17 proc. powierzchni.

Rozwarstwienie rośnie

Dane pokazują coraz silniejsze rozwarstwienie rynku. W statystykach nadal widoczne jest ponad 0,5 mln mkw. wolnych biur, ale znaczna część znajduje się w starszych budynkach i lokalizacjach, które nie odpowiadają wymaganiom dużych najemców. Poszukiwania koncentrują się na nowoczesnych, dobrze skomunikowanych projektach, a w części z nich dostępne pozostały już tylko pojedyncze moduły.

– Rekordowy wynik transakcyjny pokazuje, że popyt na warszawskie biura pozostaje bardzo silny, jednak jego struktura wyraźnie się zmienia. Obok największych transakcji obserwujemy rosnącą liczbę nowych umów zawieranych przez firmy poszukujące powierzchni średniej wielkości. Jednocześnie najemcy coraz częściej przekonują się, że odkładanie decyzji o relokacji lub przedłużeniu umowy oznacza realne ryzyko utraty najbardziej atrakcyjnych powierzchni. Konkurencja o wysokiej jakości biura jest zdecydowanie większa niż jeszcze rok temu – mówi Ida Stankiewicz, head of Tenant Representation, JLL Poland.

Niedobór nowych projektów i silny popyt przekładają się na czynsze. Za najlepsze biura w centrum Warszawy trzeba obecnie zapłacić do 29,50 euro za 1 mkw. miesięcznie, a poza centrum do 19,50 euro. JLL spodziewa się, że stawki za najlepsze centralne powierzchnie mogą do końca roku osiągnąć 30 euro/mkw. miesięcznie. Dla najemców oznacza to konieczność wcześniejszego rozpoczynania procesów, natomiast właścicielom najlepszych aktywów daje coraz większą swobodę w negocjowaniu warunków.



Parki handlowe napędzają podaż. Najmocniejszy drugi kwartał od 2019 r.

W II kwartale 2026 r. deweloperzy oddali do użytku ok. 150 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni handlowej – najwięcej dla tego okresu od 6 lat. Cała nowa podaż przypadła na parki handlowe, a w budowie pozostaje kolejne 650 tys. mkw. Po słabszym kwietniu odbudowały się też odwiedzalność i obroty najemców.

Polski rynek handlowy utrzymuje wysokie tempo rozwoju. Między kwietniem a czerwcem ukończono 12 nowych obiektów o łącznej powierzchni ok. 150 tys. mkw. wobec ok. 90 tys. mkw. rok wcześniej – wynika z danych Cushman & Wakefield. Był to najlepszy wynik dla drugiego kwartału od 2019 r. Wszystkie nowe projekty miały format parków handlowych. Największe z nich to BIG Dzierżoniów – ok. 16,8 tys. mkw. GLA, M Park Zawiercie – 15,5 tys. mkw. oraz Eurobud Park Pruszcz – 10 tys. mkw. Do podaży wliczono także ok. 16 tys. mkw. w Comfy Park Bydgoszcz, otwartym po przebudowie centrum handlowego Glinki. Istotnym źródłem wzrostu rynku pozostają rozbudowy istniejących obiektów, które w II kwartale dostarczyły 35 tys. mkw. Łączne zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej w Polsce osiągnęły ok. 17,5 mln mkw. GLA.

Budują dalej

Na koniec czerwca w realizacji znajdowało się 650 tys. mkw., z czego ok. 90 proc. przypadało na parki handlowe. Do najbardziej aktywnych inwestorów należeli Saller, Acteeum, Redkom i Genesis Property. Relatywnie dużo nowej powierzchni – 36 tys. mkw. – oddano również w aglomeracjach liczących ponad 400 tys. mieszkańców. Rosnącej podaży towarzyszy napływ nowych marek. W II kwartale swoje pierwsze sklepy stacjonarne w Polsce otworzyły The Leather Trading Co., Ksisters, Søstrene Grene, Trussardi, PadelCity oraz IWC Schaffhausen. W perspektywie ostatniej dekady najwięcej marek wchodziło z Włoch, Stanów Zjednoczonych i Niemiec. Coraz wyraźniej zaznaczają się jednak także sieci ze Skandynawii, z Ukrainy oraz Azji.



Klienci wydają

Fundamentem dobrej kondycji sektora pozostaje konsumpcja. Polska gospodarka wzrosła w I kwartale o 3,5 proc. r./r., inflacja w czerwcu wyniosła 2,5 proc., a przeciętne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw osiągnęło 9173 zł. Sprzedaż detaliczna utrzymała dodatnią dynamikę, szczególnie w kategoriach ważnych dla centrów handlowych – farmaceutykach i kosmetykach, wyposażeniu wnętrz oraz modzie. Pierwsze półrocze zakończyło się wzrostem odwiedzalności centrów handlowych o 0,6 proc. r./r. Po słabym kwietniu ruch klientów zaczął się odbudowywać, a czerwiec przyniósł wzrost o 5,1 proc. r./r. Obroty najemców od stycznia do maja zwiększyły się o 3 proc., nieznacznie wyprzedzając inflację.

– Drugi kwartał pokazał, że kwietniowe osłabienie miało charakter przejściowy. Zarówno odwiedzalność, jak i obroty poprawiały się z miesiąca na miesiąc, a czerwiec przyniósł wyraźne odbicie. Konsumenci pozostają ostrożni, jednak stabilna sytuacja na rynku pracy i rosnące wynagrodzenia nadal wspierają skłonność do zakupów, szczególnie w segmentach związanych z modą, wyposażeniem wnętrz czy zdrowiem i urodą – komentuje Ewa Derlatka-Chilewicz, head of Retail Research, Cushman & Wakefield.

Stabilne pozostają czynsze w najlepszych obiektach. We flagowych centrach handlowych stawki dla lokali o powierzchni ok. 100 mkw. utrzymywały się na poziomie 180 euro za 1 mkw. miesięcznie. W najlepszych parkach handlowych wynosiły średnio 19,5 euro/mkw., a przy najbardziej prestiżowych ulicach handlowych ok. 93 euro/mkw. miesięcznie. Po wzrostach z 2024 r. rynek wszedł w fazę stabilizacji. O konkurencyjności aktywów w coraz większym stopniu decydują jakość projektu, struktura najemców oraz zdolność właścicieli do modernizacji i długofalowego budowania wartości.

mld euro wyniosła łączna wartość inwestycji
w nieruchomości komercyjne w CEE – w Polsce,
Czechach, na Słowacji, Węgrzech i w Rumunii
– w II kwartale 2026 r. Najwięcej kapitału przyciągnęła
Polska – 1,9 mld euro, przed Czechami – 943 mln euro.
Na Słowacji wartość transakcji sięgnęła 163 mln euro,
na Węgrzech – 153 mln euro, a w Rumunii – 102 mln euro
– podało CBRE



3,3

Mieszkaniówka schodzi ze szczytu. Oferta znów blisko rekordu

Po o bardzo mocnym początku roku rynek mieszkaniowy wszedł w fazę stabilizacji. Według JLL w II kwartale deweloperzy na 7 największych rynkach sprzedali 11,8 tys. lokali – o 8,4 proc. mniej niż 3 miesiące wcześniej, ale o 12,7 proc. więcej r./r. Jednocześnie oferta ponownie przekroczyła 70 tys. mieszkań.

Spadek sprzedaży objął większość największych aglomeracji. Najmocniej wyhamowała Łódź, gdzie liczba transakcji zmniejszyła się o 26,2 proc. kw./kw., oraz Warszawa ze spadkiem o 16,5 proc. Słabsze wyniki odnotowały także Wrocław, Poznań i Katowice, natomiast w Trójmieście korekta była niewielka. Wyjątkiem okazał się Kraków, gdzie sprzedaż zwiększyła się o 13,6 proc. kw./kw.

Efekt bazy

Według JLL osłabienie nie wynikało z istotnej zmiany warunków finansowania ani z korekty cen. Większe znaczenie miały wysoka baza po bardzo dobrym I kwartale oraz ostrożniejsze nastroje kupujących. Na decyzje gospodarstw domowych wpływały wydarzenia geopolityczne, wolniejsze tempo wzrostu płac i rosnąca w części branż niepewność zatrudnienia. – Wydaje się, że wyjaśnieniem mogą być dwie główne przyczyny: efekt bazy, czyli bardzo dobre wyniki sprzedażowe w I kwartale, i nastroje nabywców, które pogorszyły się głównie z powodu wydarzeń geopolitycznych. Do czynników osłabiających optymizm kupujących zaliczamy również wolniejsze tempo wzrostu płac, najniższe od pięciu lat, oraz pojawiającą się w niektórych branżach niepewność co do stabilności zatrudnienia – komentuje Aleksandra Gawrońska, dyrektor Działu Badań Rynku Mieszkaniowego, JLL Living.

Więcej budów

Deweloperzy odpowiedzieli na dobre wyniki z początku roku większą liczbą wprowadzeń. W II kwartale do sprzedaży trafiło ponad 13 tys. mieszkań, o 26,7 proc. więcej niż kwartał wcześniej. W efekcie oferta na 7 głównych rynkach ponownie



przekroczyła 70 tys. lokali, wliczając mieszkania zarezerwowane. Szybko przybywa także mieszkań ukończonych, które nie znalazły jeszcze nabywców. Ich liczba wzrosła o 19,1 proc., do ponad 16,6 tys. Największy udział gotowych lokali w ofercie odnotowano w Poznaniu i Katowicach, gdzie stanowią one niemal jedną trzecią dostępnych mieszkań. Aktywność deweloperów coraz mocniej różnicuje się jednak lokalnie. W Katowicach w ciągu kwartału wprowadzono zaledwie kilkadziesiąt lokali, co oznaczało praktyczne zatrzymanie nowej podaży.

Średnie ceny ofertowe w większości miast pozostały stabilne. Warszawa utrzymała pozycję najdroższego rynku ze stawką bliską 20 tys. zł za 1 mkw., podczas gdy w Łodzi średnia wynosiła ok. 11,3 tys. zł/mkw. W ujęciu rocznym ceny rosły szybciej od inflacji jedynie w Warszawie – o 5,3 proc. – i Poznaniu – o 6,2 proc. Większe zmiany dotyczyły cen lokali wprowadzanych do sprzedaży. We Wrocławiu średnia cena nowej podaży wzrosła o 25,7 proc. kw./kw., głównie za sprawą dużego projektu w centrum. W Poznaniu nowe mieszkania były średnio o 12,2 proc. tańsze niż w poprzednim kwartale. JLL ocenia, że istotne rabaty względem cen ofertowych mogą utrzymać się do końca 2026 r.

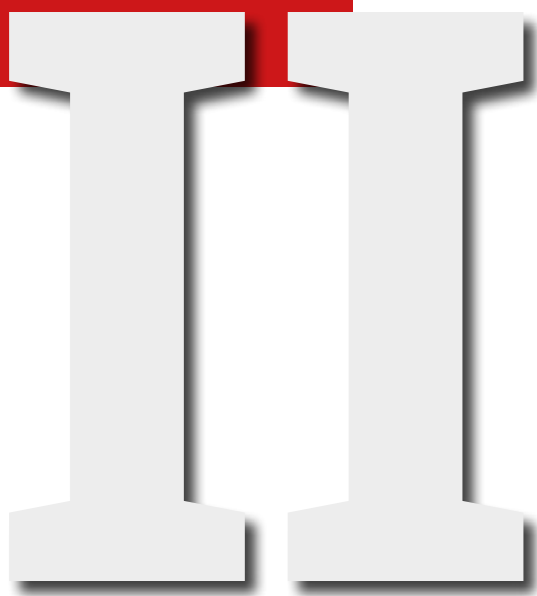
Kurs stabilny

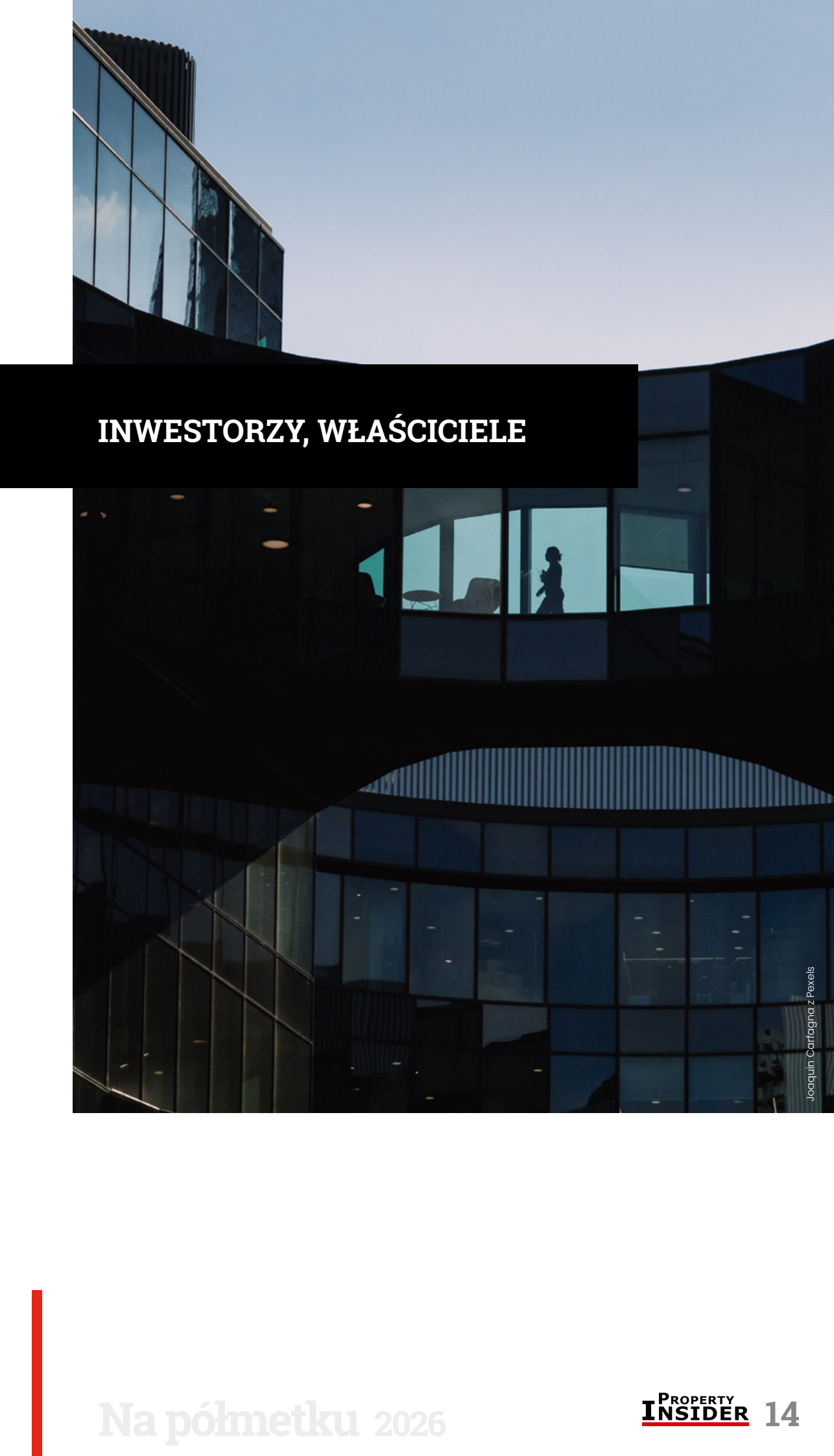
Równowaga między podażą a popytem pozostaje silnie zróżnicowana. W Warszawie i Trójmieście oferta jest relatywnie ograniczona, podczas gdy we Wrocławiu, w Krakowie i Poznaniu przewyższa bieżące tempo sprzedaży. Największy nawis występuje w Łodzi i Katowicach. Przy obecnym popycie i braku nowych wprowadzeń wyprzedaż całej oferty zajęłaby tam odpowiednio ok. 2,5 roku oraz 3 lata.

– Po II kwartale można stwierdzić, że nie ma podstaw, aby rynek istotnie zmienić się w dwóch kolejnych. Kluczowym zadaniem dla deweloperów będzie cierpliwe dopasowywanie nowej podaży do popytu na poszczególnych rynkach, zmniejszanie nawisu tam, gdzie oferta jest wciąż za wysoka, i uzupełnianie jej tam, gdzie widać niedobory – mówi Kazimierz Kirejczyk, senior strategy advisor, JLL Living.



Komentarze i opinie





INWESTORZY, WŁAŚCICIELE

Joaquin Carfagna z Pexels



Przyszłość nieruchomości rozstrzyga się dziś w przemyśle, energetyce, sztucznej inteligencji i geopolityce

ZAŁOŻYCIEL CORNERSTONE INVESTMENT MANAGEMENT

Przemysław Krych

Mimo to dyskusja o nieruchomościach wciąż zbyt często koncentruje się na stopach kapitalizacji, poziomie pustostanów czy koszcie finansowania. To oczywiście ważne wskaźniki, ale coraz rzadziej odpowiadają na najważniejsze pytanie: co będzie tworzyło wartość w gospodarce za pięć czy dziesięć lat? To właśnie odpowiedź na nie będzie decydowała o sukcesie inwestycji.

Pierwsze półrocze 2026 r. pokazało, że kapitał wraca na rynek. Ale wraca zupełnie inaczej niż w poprzednim cyklu. Nie szuka już ekspozycji na cały sektor. Szuka aktywów, które korzystają z długoterminowych zmian zachodzących w światowej gospodarce. To fundamentalna zmiana sposobu myślenia o inwestowaniu. Europa weszła w okres głębokiej transformacji. Reindustrializacja, rozwój sztucznej inteligencji, bezpieczeństwo energetyczne, rosnące wydatki na obronność czy przebudowa globalnych łańcuchów dostaw przestały być odległymi trendami makroekonomicznymi. Dziś bezpośrednio wpływają na decyzje inwestorów i wyceny aktywów. Z tej perspektywy nieruchomości nie są celem samym w sobie. Są infrastrukturą, bez której rozwój nowych sektorów gospodarki nie będzie możliwy.

To dlatego rośnie znaczenie nowoczesnych parków logistycznych wspierających przemysł, centrów danych odpowiadających na gwałtownie rosnące zapotrzebowanie na moc obliczeniową czy aktywów związanych z transformacją energetyczną. Jednocześnie zmienia się rola inwestora. W nowym cyklu przewagę zyskają nie ci, którzy kupią najwięcej, lecz ci, którzy najszybciej zrozumieją kierunek zmian i odpowiednio wcześniej dostosują do niego swoje portfele.

Pierwsze sześć miesięcy roku potwierdziło jeszcze jedną rzecz – kończy się era pasywnego inwestowania. Przez lata wzrost wartości nieruchomości był w dużej mierze efektem taniego kapitału i sprzyjającego otoczenia rynkowe-



go. Dziś coraz większego znaczenia nabierają kompetencje inwestora: umiejętność restrukturyzacji aktywów, zmiany ich funkcji, poprawy efektywności operacyjnej czy dostrzeżenia potencjału tam, gdzie inni widzą wyłącznie ryzyko. Doświadczenie i zdolność patrzenia kilka lat do przodu ponownie stają się przewagą konkurencyjną. Takie podejście od początku przyjęliśmy w Cornerstone. Nie interesują nas krótkoterminowe wahania koniunktury. Szukamy projektów wynikających z trwałych zmian strukturalnych i takich, w których dzięki aktywnemu zarządzaniu oraz właściwej strukturze kapitału można realnie stworzyć wartość, a nie jedynie uczestniczyć w jej wzroście. To strategia, która najlepiej sprawdza się właśnie w momentach przełomu.

Patrząc na drugą połowę roku, spodziewam się dalszego wzrostu aktywności inwestycyjnej, choć będzie on przebiegał bardzo selektywnie. Kapitał pozostanie ostrożny, a finansowanie wymagające. Nie postrzegam tego jednak jako bariery. Wręcz przeciwnie – takie otoczenie premiuje inwestorów, którzy potrafią podejmować decyzje z perspektywą całego cyklu, a nie kolejnego kwartału. Do końca 2026 r. chcemy konsekwentnie rozwijać projekty wpisujące się w megatrendy zmieniające europejską gospodarkę. Jestem przekonany, że największym błędem byłoby oczekiwanie powrotu do realiów sprzed kilku lat. Tego świata już nie ma. Rozpoczął się nowy etap, w którym o wartości aktywów decyduje nie tylko lokalizacja, ale przede wszystkim to, jaką rolę będą odgrywały w gospodarce przyszłości. I właśnie z tej perspektywy warto dziś patrzeć na rynek nieruchomości.



11,15

mld euro wyniosła łączna wartość inwestycji w nieruchomości komercyjne w CEE – w Polsce, Czechach, Słowacji, Węgrzech i Rumunii – w ciągu 12 miesięcy zakończonych w II kw. 2026 r. Najwięcej kapitału przyciągnęła Polska – 5,7 mld euro, przed Czechami – 3,5 mld euro. Na Słowacji wartość transakcji sięgnęła 797 mln euro, na Węgrzech – 761 mln euro, a w Rumunii – 396 mln euro – podało CBRE



Wyraźny wzrost dostępności finansowania w pierwszym półroczu

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY DEPARTAMENTEM BANKOWOŚCI INWESTYCYJNEJ I FINANSOWANIA NIERUCHOMOŚCI W BANKU PEKAO S.A., WICEPREZES ZARZĄDU PEKAO INVESTMENT BANKING S.A.

Dieter Lobnig

Pierwsze półrocze 2026 r. na rynku nieruchomości komercyjnych upłynęło pod znakiem istotnego wzrostu płynności po stronie instytucji udzielających finansowania senioralnego. Sprzyjały temu zarówno atrakcyjność Polski i krajowego rynku nieruchomości, jak i wysoka płynność całego sektora bankowego oraz potrzeba realizacji celów budżetowych przez banki komercyjne.

Rosnąca konkurencja przełożyła się na spadek marż oraz większą skłonność kredytodawców – zarówno polskich, jak i zagranicznych – do podejmowania ryzyka. Ponieważ zdecydowana większość finansowania nieruchomości komercyjnych jest udzielana w euro, polski rynek tradycyjnie przyciąga liczne banki międzynarodowe. Tym razem istotną zmianą była jednak zdolność polskich banków do konkurowania również ceną, przede wszystkim w celu utrzymania relacji z najlepszymi klientami.

Konkurencja koncentrowała się na projektach najwyższej jakości oraz finansowaniu portfeli nieruchomości, szczególnie w segmentach PRS, parków handlowych i logistyki. Klienci mogli dzięki temu w większym stopniu wykorzystać dostępność kapitału, natomiast kredytodawcy pozyskiwali ekspozycje o bardzo dobrym profilu kredytowym. Bardziej konserwatywnie nadal oceniane są natomiast pojedyncze obiekty logistyczne oraz biurowce zlokalizowane na rynkach regionalnych.

Większy udział kapitału regionalnego i polskiego

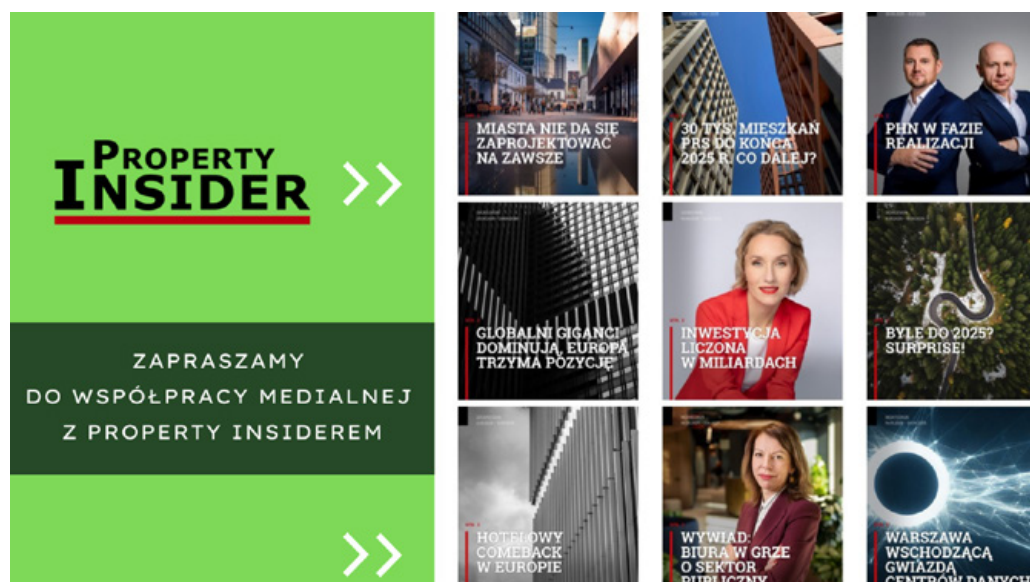
Kolejnym pozytywnym zjawiskiem obserwowanym w pierwszym półroczu 2026 r. był wyraźny wzrost udziału inwestorów regionalnych w wartości zawieranych transakcji. Zwiększyła się również aktywność polskiego kapitału. W rezultacie struktura naszej bazy klientów stopniowo się zmienia – inwestorzy międzynarodowi, którzy dotychczas zdecydowanie w niej dominowali, coraz częściej uzupełniani są przez podmioty krajowe i regionalne.



Perspektywy na drugie półrocze 2026 r. i kolejne lata

W drugiej połowie 2026 r. prawdopodobnie utrzymają się dotychczasowe tendencje, w tym duże zainteresowanie sektorem mieszkaniowym oraz finansowaniem portfelowym. Jednocześnie widzimy, że proces liberalizacji struktur finansowania i nasilająca się presja na warunki cenowe powoli zbliżają się do granicy dalszych ustępstw. Nadal jednak dostępna będzie znaczna płynność dla dobrych projektów oraz nieruchomości najwyższej jakości, zarówno w przypadku ich nabycia, jak i refinansowania.

W kolejnych latach coraz większego znaczenia będzie nabierać zaawansowana inżynieria finansowa. Wynikać to będzie ze wzrostu skali pojedynczych transakcji oraz rosnącej liczby transakcji portfelowych, które pozwalają na budowanie wielopoziomowych struktur finansowania. Obejmować one będą między innymi finansowanie na poziomie spółek holdingowych, czyli holdco financing, oraz prywatny kapitał dłużny. Patrząc już w kierunku 2027 r., spodziewamy się również rozwoju bardziej wyspecjalizowanych form finansowania nieruchomości – od niewielkich modułów typu SBU i obiektów magazynowych, przez projekty z segmentu mieszkań dla seniorów, aż po centra danych.





Jesteśmy blisko 1 mld euro

CHIEF OPERATING OFFICER, LCP POLAND, PART OF M CORE

Magdalena Kowalewska-Kasperowicz

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło, że konsekwentnie realizujemy strategię przyjętą i wdrożoną już w 2025 r. Jej fundamentem jest dynamiczny rozwój naszego portfela zarówno poprzez realizację projektów deweloperskich, jak i akwizycje gotowych obiektów. Ten kierunek przynosi wymierne efekty, jesteśmy już bardzo blisko osiągnięcia strategicznego celu, jakim jest portfel nieruchomości o wartości 1 mld euro. To kamień milowy, który planujemy osiągnąć już w najbliższym czasie.

Od początku roku oddaliśmy do użytku cztery nowe M Parki, a kolejnych osiem obiektów znajduje się obecnie w budowie. Podobnie jak w końcówce ubiegłego roku, również druga połowa 2026 r. zapowiada się bardzo intensywnie pod względem otwarć. To efekt konsekwentnie realizowanego pipeline'u inwestycyjnego oraz sprawnie prowadzonych procesów deweloperskich. Kilka lat temu rozpoczęliśmy nasz imponujący wzrost, dzięki czemu dziś jesteśmy jednym z czołowych graczy w segmencie parków handlowych, rozpoznawalnym zarówno przez partnerów biznesowych, najemców, jak i inwestorów. To najlepszy dowód na to, że konsekwencja w realizacji strategii przekłada się nie tylko na skalę działalności, lecz także na budowę silnej marki.

Z perspektywy rynku nie obserwujemy sygnałów, które mogłyby istotnie zmienić jego kierunek rozwoju. Parki handlowe pozostają jednym z najbardziej odpornych i atrakcyjnych segmentów rynku nieruchomości komercyjnych. Nadal widzimy przestrzeń do rozwoju tego formatu, zarówno w mniejszych, jak i średnich miejscowościach, gdzie nowoczesna oferta handlowa wciąż ma duży potencjał wzrostu. Stabilny popyt ze strony najemców oraz zainteresowanie inwestorów potwierdzają, że fundamenty tego rynku pozostają bardzo mocne.

W drugiej połowie roku zamierzamy utrzymać dotychczasowe tempo rozwoju. Naszymi priorytetami pozostają terminowa realizacja projektów będących w budowie, kolejne otwarcia M Parków oraz dalsze wzmocnianie portfela poprzez nowe inwestycje i selektywne akwizycje.



Szukamy kolejnych możliwości inwestycyjnych

HEAD OF REAL ESTATE POLAND, URBAN PARTNERS

Maciej Piotrowicz

Pierwsza połowa 2026 r. ponownie upłynęła pod znakiem podwyższonej niepewności, wynikającej z napięć geopolitycznych i rosnącego ryzyka inflacyjnego. Mimo to rynek nieruchomości inwestycyjnych stopniowo się stabilizuje, a przedłużający się okres zmienności zdaje się wzmacniać relatywne zaufanie globalnych inwestorów do Polski.

Dla Urban Partners było to bardzo aktywne półrocze pod względem nowych projektów, zrealizowanych na rzecz zarządzanych przez nas funduszy. W sektorze living powiększyliśmy portfolio o projekty PRS w Warszawie i Gdańsku oraz o pierwszy projekt akademikowy (PBSA). Nasze istniejące aktywa osiągają bardzo dobre wyniki operacyjne, potwierdzając ugruntowaną pozycję najmu instytucjonalnego wśród mieszkańców. Aktywna pozostawała także nasza spółka portfelowa 7R, która m.in. rozpoczęła prace nad wyjątkowym projektem, jakim jest 7R Hub Nowa Huta, oraz kontynuuje ekspansję w Niemczech oraz Czechach.

Nie spodziewamy się, aby druga połowa roku przyniosła gwałtowną zmianę trendów. Liczę jednak, że stabilizacja otoczenia międzynarodowego pozytywnie wpłynie na polski rynek kapitałowy. W sektorze living niedawno zamknięta transakcja portfelowa potwierdza pozycję aktywów PRS jako dojrzałego produktu inwestycyjnego, a obserwowane przez nas w ostatnich miesiącach zainteresowanie tym segmentem może przełożyć się na wejście nowych kupujących na rynek. W logistyce spodziewamy się utrzymania atrakcyjności rynku mimo większej selektywności inwestorów. Segment ten wspierają stabilny popyt najemców oraz rosnąca rola Polski w europejskich łańcuchach dostaw i dystrybucji.

W obliczu takich oczekiwań rynkowych konsekwentnie realizujemy naszą strategię inwestycyjną. Pozostajemy aktywni w sektorach logistycznym i mieszkaniowym, poszukując kolejnych możliwości inwestycyjnych typu value-add z atrakcyjną relacją zwrotu do ryzyka.



Mieszany model sprzedaży i wynajmu mieszkań sprawdza się w Heimstaden już od roku

HEAD OF ASSET MANAGEMENT & OPERATIONS W HEIMSTADEN POLSKA

Paweł Romańczuk

Pierwsze półrocze pokazało, że rynek PRS w Polsce pozostaje stabilny operacyjnie, choć nadal funkcjonuje w wymagającym otoczeniu finansowym. Wysokie stopy procentowe i ostrożniejsze podejście do finansowania sprawiają, że właściciele portfeli mieszkaniowych koncentrują się na efektywnym zarządzaniu kapitałem i aktywami. Jednocześnie fundamenty rynku pozostają mocne, choć klienci w najmie są bardziej selektywni niż w poprzednich latach.

Traktujemy to jako stabilizację po okresie silnych wzrostów czynszowych. Kluczowe na rynku PRS niezmiennie pozostają mieszkania w dobrej lokalizacji, profesjonalnie zarządzane, które w naszym portfelu cieszą się wysokim, ponad 95-proc. obłożeniem. Takie otoczenie sprzyja naszej strategii, czyli selektywnej sprzedaży mieszkań, co traktujemy właśnie jako aktywne zarządzanie portfelem. Decyzję dotyczącą każdego mieszkania analizujemy indywidualnie – część mieszkań trafia do sprzedaży po zakończeniu najmu, inne wracają na rynek najmu, jeśli uznajemy to za bardziej efektywne.

W drugiej połowie roku spodziewamy się utrzymania wysokiego popytu zarówno na najem, jak i na zakup mieszkań. Kluczowe znaczenie będą miały koszty finansowania, dostępność kredytów oraz sytuacja makroekonomiczna. Zakładamy, że rynek pozostanie konkurencyjny, a klienci będą coraz większą wagę przywiązywać do jakości produktu, lokalizacji i dostępności od ręki. W drugiej połowie roku przed nami zwyczajowo najlepszy sezon najmu oraz jesienny okres sprzedaży, który przy utrzymującej się niskiej inflacji być może zostanie wsparty przez obniżki stóp procentowych, choć rynek jeszcze tego tak nie wycenia.

Naszym priorytetem na drugie półrocze pozostaje dalsza optymalizacja portfela. Kontynuujemy program selektywnej prywatyzacji mieszkań, sprzedając przede wszystkim lokale, których zbycie pozwala osiągnąć atrakcyjną premię względem wartości księgowej, jednocześnie utrzymując optymalny poziom obłożenia. Chcemy bardzo dobrze wykorzystać najbliższe trzy miesiące w najmie, by przygotować solidną strukturę i pulę mieszkań na okres jesienny. Równolegle rozwijamy własny model sprzedaży z wewnętrznym zespołem.



Kolejny etap odbudowy aktywności inwestycyjnej na polskim rynku biurowym

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY NA POLSKĘ W KINGSTONE REAL ESTATE POLAND

Paweł Sobolewski

Pierwsza połowa 2026 r. potwierdziła, że na rynku biurowym w Polsce niezmienne najlepiej radzą sobie aktywa najwyższej jakości. Choć inwestorzy nadal podchodzą do rynku selektywnie, dobrze zlokalizowane nieruchomości z mocnymi fundamentami i stabilnymi dochodami konsekwentnie przyciągają kapitał. W tym otoczeniu Kingstone Real Estate sfinalizował w imieniu inwestorów dwie istotne akwizycje: budynki biurowe Olivia Star w Gdańsku oraz Nową Kamienicę w Krakowie, potwierdzając swoje długoterminowe przekonanie co do potencjału polskiego rynku biurowego.

Pierwsze sześć miesięcy 2026 r. przyniosło stopniowe ożywienie aktywności inwestycyjnej na polskim rynku biurowym. Z naszej perspektywy wyraźnie widać, że utrzymuje się trend stawiania na jakość – zarówno inwestorzy, jak i najemcy konsekwentnie koncentrują się na najlepszych aktywach w swoich klasach. Długoterminowym fundamentom rynku sprzyja również ograniczona podaż nowej powierzchni biurowej w największych miastach. Przy podwyższonych kosztach budowy, ostrożnym podejściu deweloperów i trudniejszym dostępie do finansowania liczba nowych projektów spekulacyjnych pozostaje ograniczona. W efekcie dobrze zarządzane, nowoczesne biurowce w kluczowych lokalizacjach mogą zyskiwać na znaczeniu w kolejnych latach. Jednocześnie obserwujemy, że sukces transakcji w coraz większym stopniu zależy od bardzo dobrej znajomości lokalnego rynku i jego specyfiki oraz sprawnej realizacji procesów inwestycyjnych, a nie wyłącznie od ogólnej koniunktury.

Dla Kingstone Real Estate pierwsza połowa roku była okresem bardzo istotnych transakcji, które potwierdzają nasze długoterminowe przekonanie do polskiego rynku biurowego. Akwizycje Olivia Star w Gdańsku – jedna z największych transakcji na polskim rynku nieruchomości komercyjnych w 2026 r. – oraz Nowej Kamienicy w Krakowie pokazują, że przy połączeniu odpowiedniej wiedzy lokalnej, zdolności do sprawnej egzekucji i selektywnego podejścia inwestycyjnego nadal można identyfikować wyjątkowo atrakcyjne możliwości.



Spoglądając w niedaleką przyszłość, w drugiej połowie roku spodziewamy się dalszej poprawy aktywności inwestycyjnej wraz ze stopniowym zbliżaniem się oczekiwań cenowych kupujących i sprzedających. Nadal największym zainteresowaniem powinny cieszyć się najwyższej klasy budynki biurowe oferujące atrakcyjne lokalizacje, silną bazę najemców oraz rozwiązania odpowiadające wymogom zrównoważonego rozwoju. Równocześnie przewidujemy, że najemcy pozostaną skoncentrowani na wysokiej jakości miejscach pracy, wspierających pozyskiwanie talentów i wzbogacania doświadczenia pracowników. Coraz większego znaczenia będą nabierały również aktywne zarządzanie nieruchomościami, działania w obszarze ESG oraz strategię re-pozycjonowania aktywów.

Naszymi priorytetami na kolejne miesiące będą integracja nowo nabytych aktywów, dalsze wzmocnianie relacji z najemcami oraz realizacja strategii aktywnego asset managementu Olivia Star. Jednocześnie pozostajemy gotowi na selektywne wykorzystywanie kolejnych okazji inwestycyjnych zgodnych z naszą strategią oraz oferujących atrakcyjny profil ryzyka i oczekiwanych zwrotów. Wyraźnie widzimy, że obecny rynek premiuje inwestorów, którzy nie działają wyłącznie w oparciu o ogólny sentyment, ale potrafią szczegółowo ocenić potencjał konkretnego aktywa, jego pozycję konkurencyjną i możliwości dalszego rozwoju. Nadal zamierzamy inwestować w wysokiej jakości aktywa biurowe na najsilniejszych rynkach w Polsce, zachowując zdyscyplinowane podejście, w którym priorytetem pozostają jakość, zrównoważony rozwój i długoterminowe tworzenie wartości.



298

mln euro wyniosła wartość transakcji na austriackim rynku nieruchomości w II kw. 2026 r. W całym I półroczu inwestorzy ulokowali w Austrii 1 mld euro, o ok. 31 proc. mniej r./r. Według CBRE spadek wynikał przede wszystkim z ograniczonej podaży aktywów, w tym mniejszej liczby sprzedaży dokonywanych przez otwarte fundusze nieruchomości, szczególnie w segmencie mieszkaniowym

Dziś obowiązują zupełnie inne zasady

TRANSACTION DIRECTOR, ACCOLADE

Jakub Leszczyński

Pierwsze sześć miesięcy 2026 r. przyniosło wyraźną poprawę nastrojów na rynku nieruchomości komercyjnych. Wolumen transakcji inwestycyjnych przekroczył 3 mld euro, co oznacza wzrost o blisko 80 proc. r./r., a do Polski wrócił kapitał, który jeszcze kilkanaście miesięcy temu pozostawał ostrożny. Sektor magazynowy pozostał jednym z filarów tego ożywienia – w pierwszym kwartale odpowiadał za 44 proc. całkowitego wolumenu inwestycyjnego na rynku nieruchomości komercyjnych (446,5 mln euro), a pod koniec drugiego kwartału umocnił pozycję lidera wśród klas aktywów z wynikiem przekraczającym 700 mln euro. Nie jest to jednak powrót do rynku sprzed kilku lat. Dziś obowiązują zupełnie inne zasady.

Najważniejszą zmianą jest rosnąca selektywność. Inwestorzy, banki i najemcy podejmują decyzje znacznie ostrożniej niż w okresie rekordowej ekspansji. Kapitał trafia przede wszystkim do aktywów oferujących stabilne przepływy pieniężne, silnych najemców i wysoką efektywność operacyjną. Rynek premiuje dziś projekty o trwałych fundamentach i przewidywalnym potencjale wzrostu. Zmienia się także kierunek napływu kapitału. Obok inwestorów obecnych w Polsce od lat, z wyraźną dominacją kapitału z regionu Europy Środkowo-Wschodniej (w tym przede wszystkim kapitału czeskiego), rośnie aktywność inwestorów z Europy Zachodniej, w tym kapitału z Francji i Niemiec. Równolegle na rynek wraca kapitał typu core z rynków rozwiniętych – fundusze amerykańskie odpowiadały za największe tegoroczne transakcje w sektorze magazynowym, a pierwsze sygnały ożywienia widać również ze strony inwestorów z Azji.

Na polski rynek wróciły również transakcje portfelowe – przykładem są sprzedaż portfela nieruchomości logistycznych Grupy Raben w formule sale & leaseback na rzecz WP Carey czy przejęcie portfela SIM przez Ares Management – a ku-



pujący ponownie są gotowi konkurować o portfele w procesach ofertowych (na pewno możemy w najbliższym czasie spodziewać się informacji o kolejnych transakcjach portfelowych). Jednocześnie relatywnie niższa pozostaje aktywność w segmencie pojedynczych aktywów core – rynkowi wciąż brakuje dużych transakcji typu „big ticket” na najlepszych obiektach, które stanowią fundament wiarygodnego ustalania stóp kapitalizacji.

Ważna geopolityka

Nie bez znaczenia pozostaje otoczenie makroekonomiczne i geopolityczne. Z jednej strony rosnąca liczba transakcji i aktywność inwestorów powinny w naturalny sposób prowadzić do kompresji stóp kapitalizacji – zarówno w Polsce, jak i szerzej w regionie CEE oraz w Europie. Z drugiej strony niestabilna sytuacja – konflikt wokół Iranu i cieśniny Ormuz, wzrost cen ropy i presja inflacyjna oraz podwyższona zmienność rynków finansowych – może utrzymać stopy procentowe i koszt kapitału na wyższym poziomie, studząc apetyt części inwestorów. W efekcie w krótkim terminie bardziej prawdopodobna jest stabilizacja stóp kapitalizacji dla najlepszych aktywów, z selektywną kompresją w przypadku najbardziej atrakcyjnych nieruchomości logistycznych.

Zmienia się również sposób prowadzenia nowych inwestycji. Rynek odchodzi od spekulacyjnej podaży na rzecz projektów realizowanych przy wysokim poziomie komercjalizacji lub w formule BTS. Ograniczona nowa podaż nie wynika ze słabego popytu, lecz z większej dyscypliny inwestycyjnej, ostrożniejszego zarządzania ryzykiem i bardziej odpowiedzialnego podejścia do rozwoju.

Na oku Chińczyków

Aktywność najemców pozostaje wysoka, choć coraz większy udział mają re-negocjacje oraz działania optymalizacyjne. Firmy dokładniej analizują swoje potrzeby operacyjne, długość kontraktów czy efektywność wykorzystywanej powierzchni. Magazyn przestał być wyłącznie miejscem składowania towarów – dziś jest elementem infrastruktury biznesowej wpływającym na odporność łańcuchów dostaw, efektywność operacyjną przedsiębiorstw i bezpieczeństwo prowadzenia biznesu.

Jednocześnie obserwujemy rosnącą liczbę rozmów z nowymi najemcami, w tym z przedsiębiorstwami z Chin, które analizują Polskę jako lokalizację dla działalności produkcyjnej lub logistycznej i punkt wejścia na rynek europejski. Coraz częściej rozmowy te przekładają się już na konkretne umowy – w pierwszej połowie roku znaczący udział wśród firm podpisujących umowy najmu powierzchni magazynowych miały przedsiębiorstwa azjatyckie, a chińskie platformy e-commerce szczególnie aktywnie rozwijają swoje zaplecze logistyczne wzdłuż zachodniej granicy Polski, w bezpośredniej bliskości rynku niemieckiego. Dodatkowym impulsem są bardziej rygorystyczne regulacje wprowadzane na poziomie UE – w tym likwidacja progu zwolnienia celnego dla przesyłek o wartości do 150 euro – które skłaniają azjatyckich graczy do



przenoszenia operacji logistycznych do Europy, a Polska jest pod względem lokalizacji naturalnym beneficjentem tego trendu. Potwierdza to, że Polska pozostaje atrakcyjnym kierunkiem dla inwestycji przemysłowych. W połączeniu z nearshoringiem oraz dywersyfikacją łańcuchów dostaw może to być jeden z czynników napędzających rynek w kolejnych kwartałach.

Polska rynkiem core

Polska umacnia swoją pozycję jako jedno z kluczowych ogniw europejskich łańcuchów dostaw. O jej atrakcyjności decyduje dziś nie tylko położenie geograficzne, ale również rozwinięta infrastruktura, dostępność wykwalifikowanych pracowników oraz możliwość obsługi zarówno procesów produkcyjnych, jak i dystrybucyjnych. W warunkach rosnącej niepewności geopolitycznej to właśnie takie lokalizacje zyskują na znaczeniu. Polska powinna być przy tym postrzegana już nie jako rynek wschodzący, lecz jako jeden z rynków core w skali europejskiej – z zasobami przekraczającymi 37 mln mkw. nowoczesnej powierzchni umacniamy swoją pozycję jako piąty największy rynek magazynowy w Europie. Jednocześnie na tle pozostałych europejskich rynków core wciąż mamy miejsce do poprawy w zakresie wskaźnika nasycenia nowoczesną powierzchnią logistyczną w przeliczeniu na mieszkańca – ok. 0,9 mkw. w Polsce wobec wyższych wskaźników w Niemczech czy Wielkiej Brytanii oraz znacznie wyższych w krajach portowych, takich jak Belgia i Holandia. Naturalny sufit polskiego rynku będzie się przesuwiał w górę – m.in. dlatego, że część polskich zasobów już dziś obsługuje popyt generowany przez rynek niemiecki. Rynek wchodzi więc w bardziej zrównoważoną fazę rozwoju, ale trudno mówić o jego nasyceniu – to wciąż istotna przestrzeń do dalszego wzrostu.

Ciekawe są regiony

Coraz większego znaczenia nabierają także miasta regionalne. Oferują dostęp do pracowników, rozwijającą się infrastrukturę oraz bardziej przewidywalne koszty prowadzenia działalności, dlatego decyzje lokalizacyjne coraz częściej wykraczają poza największe huby logistyczne. To trend, który od kilku lat obserwujemy również w naszym portfelu projektów i zainteresowaniu potencjalnych najemców.

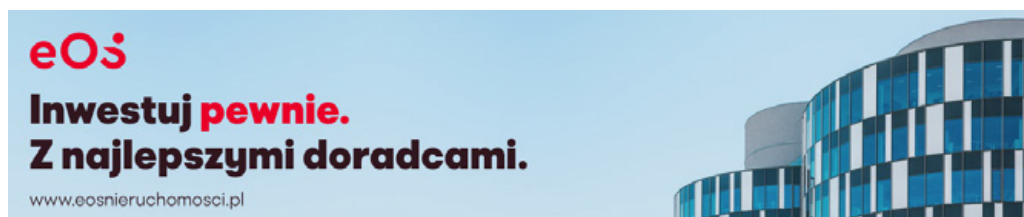
W naszej ocenie druga połowa roku przyniesie dalszy wzrost aktywności inwestycyjnej i finalizację kolejnych dużych transakcji – zarówno portfelowych, jak i dotyczących pojedynczych projektów – oraz coraz więcej dyskusji o korekcie stóp kapitalizacji. Czynniki geopolityczne, otoczenie makroekonomiczne i rosnący koszt kapitału będą jednak studzić apetyt części inwestorów, dlatego selektywne podejście inwestorów jeszcze bardziej będzie przekładało się na koncentrację kapitału na najlepszych aktywach. Mimo to oczekujemy dobrego roku na rynku inwestycyjnym. Spodziewamy się również utrzymania wysokiej aktywności najemców, choć decyzje dotyczące nowych lokalizacji nadal będą podejmowane z dużą rozważą. Kluczowe pozostaną jakość projektów,



elastyczność powierzchni oraz zdolność do odpowiadania na zmieniające się potrzeby biznesu.

Dla Accolade będzie to czas dalszego rozwoju portfela parków przemysłowych w Polsce i Europie – zarówno poprzez nowe projekty deweloperskie, jak i akwizycje istniejących aktywów – oraz wzmacniania obecności na rynkach regionalnych, które coraz częściej stają się naturalnym kierunkiem ekspansji zarówno dla najemców, jak i inwestorów. Równolegle rozwijamy działalność funduszową, otwierając rynek nieruchomości przemysłowych na inwestorów indywidualnych. To element szerszego trendu demokratyzacji inwestowania w nieruchomości komercyjne, który od lat obserwujemy na najbardziej rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej. Wierzymy, że otwarcie sektora nieruchomości przemysłowych na inwestorów indywidualnych może okazać się momentem przełomowym nie tylko dla Accolade, ale i dla całego rynku nieruchomości komercyjnych.

Polski rynek logistyczny pozostaje jednym z najbardziej atrakcyjnych segmentów rynku nieruchomości w Europie Środkowo-Wschodniej, ale jego fundamenty wyraźnie się zmieniły. Jeżeli pierwsza dekada jego rozwoju była czasem budowania skali, to obecna będzie okresem budowania jakości, odporności i długoterminowej wartości. Polska przestaje być wyłącznie zapleczem logistycznym Europy – coraz częściej staje się miejscem lokowania długoterminowego kapitału i nowoczesnych inwestycji przemysłowych. To właśnie ten kierunek będzie definiował rozwój rynku w kolejnych latach.



eOŚ
Inwestuj **pewnie.**
Z najlepszymi doradcami.
www.eosnieruchomosci.pl



Dojrzałość, nie euforia

PREZES EOS POLAND

Dariusz Petynka

Rynek zarządzania wierzytelnościami i obrotu aktywami zabezpieczonymi wchodzi w drugą połowę 2026 r. z inną dynamiką niż rok temu. O tym, co to oznacza dla inwestorów i dla EOS, komentuje Dariusz Petynka, prezes EOS Poland.

Pierwsze półrocze 2026 r. przyniosło stabilizację otoczenia makroekonomicznego: stopa referencyjna NBP wynosi 3,75 proc., projekcja lipcowa zakłada inflację CPI na poziomie 2,9 proc. i wzrost PKB o 3,7 proc. (NBP, lipiec 2026 r.). Zadużenie gospodarstw domowych pozostaje jednak na wysokim poziomie – według BLK na koniec kwietnia 2026 r. wyniosło 813 mld zł. To obraz coraz bardziej złożonych portfeli i coraz wyższych wymagań wobec podmiotów, które chcą skutecznie nimi zarządzać – w środowisku silnej konkurencji po stronie nabywców. Sektor zarządzania wierzytelnościami funkcjonuje w warunkach rosnącej dojrzałości operacyjnej. Portfel obsługiwanych wierzytelności w Polsce przekroczył na koniec 2025 r. 202 mld zł, a średnia wartość pojedynczej wierzytelności po raz pierwszy w historii przekroczyła 10 tys. zł (ZPF, Q4 2025). W I kwartale 2026 r. liczba niewypłacalnych firm spadła o 10 proc. r./r. (Coface, Q1 2026). Ekspert ostrzegają jednak, że może to być chwilowa pauza przed powrotem presji finansowej.

W EOS Poland kontynuujemy nasz core biznes, czyli nabywanie i zarządzanie wierzytelnościami niezabezpieczonymi i zabezpieczonymi, rozwijając jednocześnie ofertę nieruchomości powindykacyjnych i wierzytelności. Na II półrocze patrzymy z ostrożnym optymizmem: obniżki stóp procentowych NBP poprawiają dostępność finansowania, a Polska utrzymuje silną pozycję wzrostową w regionie CEE. Kluczowym wydarzeniem dla EOS w pierwszym półroczu było przedłużenie strategicznej współpracy z International Finance Corporation (IFC) należącą do Grupy Banku Światowego. Nowa linia finansowania o wartości 400 mln euro wesprze inwestycje w portfele NPL oraz finansowanie pomostowe w Polsce i pięciu innych krajach regionu. To potwierdzenie, że odpowiedzialnie prowadzony biznes wierzytelności pełni realną funkcję w systemie finansowym: uwalnia kapitał dla banków, wspiera akcję kredytową i pomaga osobom zadłużonym odbudować zdolność finansową. Na tym fundamencie budujemy kolejne miesiące.



Popyt na jakość napędza rozwój rynku flex

DYREKTOR GENERALNY MINDSPACE W POLSCE ORAZ DYREKTOR DS. GLOBALNYCH PROJEKTÓW STRATEGICZNYCH

Michał Kwinta

Pierwsza połowa 2026 r. potwierdziła, że rynek elastycznych powierzchni biurowych w Polsce wszedł w fazę dojrzałego wzrostu. Flex stał się pełnoprawnym elementem strategii nieruchomościowej dużych organizacji, które oczekują elastyczności, możliwości szybkiego skalowania oraz wysokiej jakości środowiska pracy.

Rosnące zainteresowanie powierzchniami flex wpisuje się w szerszy trend „flight to quality”, czyli koncentracji najemców w najlepszych budynkach i najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach. Na kondycję segmentu wpływa również sytuacja całego rynku biurowego. Warszawa pozostaje największym rynkiem biurowym w Europie Środkowo-Wschodniej z zasobami przekraczającymi 6,4 mln mkw., jednak aktywność deweloperska utrzymuje się na historycznie niskim poziomie. W realizacji znajduje się wyraźnie mniej projektów niż jeszcze kilka lat temu, a większość nowej podaży trafi na rynek dopiero w latach 2027–2028.

Jednocześnie wskaźnik pustostanów w najlepszych lokalizacjach centralnych systematycznie spada, a popyt koncentruje się na budynkach klasy A oferujących najwyższy standard techniczny i środowiskowy. W efekcie rośnie znaczenie operatorów zapewniających gotowe do pracy, w pełni wyposażone przestrzenie premium.

Jednym z najważniejszych wydarzeń pierwszego półrocza było dla Mindspace Poland podpisanie umowy najmu blisko 4,5 tys. mkw. w Skyliner 2. To naturalna kontynuacja rozwoju naszej pierwszej lokalizacji w kompleksie, a jednocześnie potwierdzenie naszego przekonania o długoterminowym potencjale warszawskiego rynku. Otwarcie nowej przestrzeni planowane jest na początek II kwartału 2027 r. Transakcja pokazuje, że rozwój segmentu flex napędzają dziś przede wszystkim prestiżowe inwestycje oraz centralne lokalizacje, które odpowiadają oczekiwaniom zarówno międzynarodowych korporacji, jak i dynamicznie rozwijających się firm.



W drugiej połowie 2026 r. spodziewamy się utrzymania wysokiego popytu na elastyczne powierzchnie biurowe. Choć całkowity wolumen najmu na rynku może pozostać zbliżony do poziomów z ostatnich kwartałów, udział transakcji realizowanych przez operatorów flex będzie stopniowo rosnąć. Firmy coraz częściej poszukują rozwiązań pozwalających ograniczyć długoterminowe zobowiązania, zachowując jednocześnie możliwość szybkiego zwiększania lub zmniejszania zajmowanej powierzchni. Jednocześnie wysoki koszt adaptacji tradycyjnych biur sprawia, że model „plug & play” staje się atrakcyjniejszy niż kiedykolwiek wcześniej.

Druga połowa roku nie zapowiada się natomiast jako szczególnie intensywny okres, jeśli chodzi o nowe otwarcia na stołecznym rynku flex. Najwięksi gracze koncentrują się na rozwoju istniejących lokalizacji i zwiększaniu skali działalności tam, gdzie popyt jest największy. Przy ograniczonej podaży nowych biurowców oznacza to utrzymanie wysokiego poziomu obłożenia najlepszych projektów oraz dalsze zaostrowanie się konkurencji opartej przede wszystkim na jakości produktu, doświadczeniu użytkownika i zakresie oferowanych usług.

Dla Mindspace drugie półrocze będzie okresem intensywnych przygotowań do otwarcia Skyliner 2. Równolegle koncentrujemy się na utrzymaniu wysokiego poziomu obłożenia w naszych obecnych lokalizacjach, rozwoju oferty eventowo-konferencyjnej, zabezpieczeniu przestrzeni pod dalszy rozwój oraz rozpoczęciu szeroko zakrojonej kampanii promującej nowy projekt. Wierzymy, że rok 2026 będzie okresem budowania fundamentów pod kolejną falę wzrostu rynku flex, której kulminacja przypadnie w mojej ocenie na 2027 r.

proc. nowych kredytów mieszkaniowych udzielonych w kwietniu i maju 2026 r. stanowiły kredyty refinansowe przeznaczone na spłatę wcześniejszych, droższych hipotek. Rok wcześniej ich udział wynosił ok. 14 proc. Spadek stóp procentowych sprawił, że coraz więcej kredytobiorców przenosi zobowiązania do innych banków, aby obniżyć oprocentowanie i miesięczną ratę – podał RynekPierwotny.pl



35



DEWELOPERZY



Jakub Zerdzicki / Pexels



Rok 2026 zapowiada się znakomicie dla Grupy Dom Development

PREZES ZARZĄDU DOM DEVELOPMENT

Mikołaj Konopka

Bardzo dobre wyniki operacyjne za pierwsze półrocze przybliżają nas do realizacji naszych ambicji na ten rok – pobicia rekordów Grupy Dom Development w sprzedaży, liczbie lokali przekazanych nabywcom i wynikach finansowych.

Pierwsze półrocze 2026 r. było dla Grupy Dom Development najlepsze w historii pod względem sprzedaży. Znaleźliśmy nabywców na 2382 lokale netto, co oznacza wzrost o 17 proc. r./r., a drugi kwartał był już ósmym z rzędu ze sprzedażą na poziomie co najmniej 1000 lokali. To unikalna na rynku powtarzalność tak wysokich wyników.

Popyt, zwłaszcza ze strony klientów kupujących mieszkania na własne potrzeby, pozostawał silny, wspierany wyższą niż rok temu zdolnością kredytową – w pierwszym półroczu ponad połowa transakcji w naszej grupie była współfinansowana kredytem hipotecznym. Niepewność geopolityczna, w tym sytuacja na Bliskim Wschodzie, skłaniała część klientów do przyspieszania decyzji zakupowych w obawie przed potencjalnym wzrostem cen. Sam rynek wciąż charakteryzował się szeroką, bliską rekordowej ofertą mieszkań, a klienci – bardziej świadomi i selektywni niż wcześniej – chętniej wybierali dobrze zaprojektowane osiedla w dogodnych lokalizacjach. Równie dobrze wypadły przekazania – w pierwszym półroczu wydaliśmy klucze do 1976 lokali, o 24 proc. więcej niż rok wcześniej, co pozytywnie przełoży się na wyniki finansowe za ten okres, które opublikujemy pod koniec sierpnia.

Na drugie półrocze patrzymy z optymizmem, choć nie bez wyzwań. Po stronie kosztowej spodziewamy się wzrostu cen materiałów, głównie w efekcie napięć geopolitycznych i wahań na rynku ropy naftowej oraz szeroko rozumianych surowców energetycznych. To może przełożyć się na ceny mieszkań, choć skala podwyżek zależy od wielu zmiennych, w tym poziomu stóp procentowych, kosztów pracy oraz tempa uruchamiania nowych projektów przez deweloperów.



Istotnym czynnikiem mogą być też zapowiadane zmiany w ustawie deweloperskiej. Oceniamy je pozytywnie w części dotyczącej transparentności rynku i ochrony nabywców. Wywołująca dyskusję propozycja zakazu waloryzacji cen po podpisaniu umowy z perspektywy naszej grupy traktowana jest neutralnie, bo w naszych umowach nigdy nie stosowaliśmy zapisów aktualizujących cenę np. w wyniku wzrostu inflacji, zapewniając klientom przewidywalność i bezpieczeństwo transakcji.

W praktycznym wymiarze druga połowa roku to dla nas kontynuacja dotychczasowej strategii. Chcemy utrzymać ofertę na poziomie około 4 tys. lokali, wprowadzając nowe fazy naszych wieloetapowych osiedli – w Warszawie m.in. Osiedle Urbino, Osiedle Wilno i Metro Zachód, w Trójmieście Konstelacja i Osiedle Beauforta, we Wrocławiu Wille Biskupin, a w Krakowie Przystanek Pędrak. W każdej z tych aglomeracji planujemy też uruchomić sprzedaż zupełnie nowych projektów, a dodatkowym ważnym elementem są prace nad przygotowaniem pierwszej inwestycji w Poznaniu – kolejnego kroku w konsekwentnej strategii ekspansji geograficznej grupy.

Naszym celem na cały 2026 r. jest poprawienie rekordowego wyniku sprzedażowego z 2025 r., gdy znaleźliśmy nabywców na 4448 lokali. Rezultaty pierwszego półrocza znacząco przybliżyły nas do tego celu. Jeśli chodzi o przekazania lokali, które mają bezpośrednie przełożenie na wyniki finansowe, to – podobnie jak w poprzednich latach – zakładamy, że ich większość przypadnie na drugą połowę roku, ze szczególnym natężeniem w czwartym kwartale. W połączeniu z optymalizacją kosztów budowy dzięki własnemu generalnemu wykonawstwu powinno to przełożyć się na bardzo dobre wyniki za cały 2026 r. i umożliwić poprawę rekordowych rezultatów osiągniętych rok wcześniej.



441

pokoi oferuje Collegia Grunwaldzka – nowy obiekt łączący funkcję prywatnego akademika i hotelu, uruchomiony pod koniec czerwca 2026 r. w Gdańsku. Budynek ma 13 kondygnacji nadziemnych. W roku akademickim większość pokoi zajmują studenci, natomiast latem rozszerzają one ofertę hotelową dla gości indywidualnych i grup – poinformowała Grupa Collegia



Priorytetem pozostają prace nad pozwoleniem dla wieżowca

CHIEF OPERATING OFFICER, GRUPA ECHO INVESTMENT

Rafał Mazurczak

Za nami szczególne półrocze, w którym jubileusz 30-lecia Echo Investment na GPW zbiegł się z ważnymi transakcjami i kolejnymi etapami rozwoju Grupy Echo. Wchodzimy w czwartą dekadę działalności jako organizacja o silnych fundamentach, zdywersyfikowanym modelu i dużym doświadczeniu we współtworzeniu polskich miast.

W minionych miesiącach konsekwentnie realizowaliśmy strategię rentownego wzrostu, łącząc rozwój nowych inwestycji z rotacją dojrzałych, w pełni skomercjalizowanych aktywów. Jednym z najważniejszych wydarzeń była finalizacja rekordowej sprzedaży 18 projektów Resi4Rent za ponad 2,4 mld zł – największej dotychczas transakcji na polskim rynku PRS. W segmencie biurowym z sukcesem zakończyliśmy proces sprzedaży krakowskiego kompleksu Brain Park, obejmującego budynki A, B i C. Przeprowadzone transakcje wzmocniły naszą płynność i pozwoliły skierować kapitał w kolejne strategiczne projekty. Jednocześnie konsekwentnie dostarczaliśmy na rynek nowe inwestycje w największych polskich miastach. We Wrocławiu ukończyliśmy biurowiec Swobodna Spot oferujący 16 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni pracy w centrum miasta. W Krakowie ważnym krokiem było zakończenie realizacji Wita, rozwijającej naszą koncepcję projektów typu destination. Dobre wyniki operacyjne notował także Archicom, który w pierwszej połowie roku sprzedał 1321 lokali i przekazał klientom klucze do 1137 mieszkań w całej Polsce. W drugiej połowie roku będziemy rozwijać kolejne etapy Towarowej 22 w Warszawie – poprzez uzyskiwanie następnych pozwoleń na budowę i przechodzenie do realizacji kolejnych części superkwartału. Równolegle priorytetem pozostaną prace nad pozwoleniem dla planowanego wieżowca przy Grzybowskiej 53, który wpisuje się w naszą strategię wzmacniania portfela nowoczesnych projektów biurowych w centrum stolicy. Jesienią planujemy także uruchomić kolejny akademik StudentSpace przy ul. Wołoskiej w Warszawie. Naszym celem pozostaje tworzenie dobrze zlokalizowanych i zrównoważonych miejsc, które odpowiadają na potrzeby użytkowników, miast i inwestorów.



Cel: ponad 4,5 tys. mieszkań rocznie do 2028 r.

PREZES DEVELII

Andrzej Oślizło

Pierwsza połowa roku przyniosła względną stabilizację na rynku mieszkaniowym. Szeroka oferta zapewniała klientom większy wybór, a ceny utrzymywały się na relatywnie stałym poziomie. Na decyzje części klientów mogła wpływać niepewność związana z sytuacją geopolityczną, w tym konfliktem na Bliskim Wschodzie. Jednocześnie wysoki poziom oferty skłaniał część firm do bardziej selektywnego wprowadzania nowych inwestycji do sprzedaży. Niezmiennie koncentrujemy się na rozwoju działalności w naszym kluczowym segmencie i zgodnie ze strategią do 2028 r. dążymy do osiągnięcia poziomu rocznej sprzedaży przekraczającego 4500 mieszkań.

W pierwszym półroczu na podstawie umów deweloperskich i przedwstępnych sprzedaliśmy 1752 mieszkania, czyli o 3 proc. więcej r./r. Ten okres był dla nas mocny pod kątem przekazania, które osiągnęły poziom 2572 lokali, czyli o 116 proc. więcej niż rok wcześniej. Na koniec czerwca mieliśmy także zawartych 125 umów rezerwacyjnych, czyli o ok. 74 proc. więcej r./r. Do realizacji naszych tegorocznych celów, w tym sprzedaży 3600–3800 mieszkań, kluczowe będzie utrzymanie podobnego tempa sprzedaży w drugiej połowie roku oraz uruchamianie kolejnych projektów zgodnie z harmonogramem.

Jednym z kamieni milowych minionego półrocza, które będą wspierać nasz rozwój w kolejnych okresach, jest zawarcie w kwietniu przedwstępnej umowy nabycia terenów Stoczni Cesarskiej w Gdańsku. To przedsięwzięcie o dużej skali, które znacząco wzmocni naszą pozycję w Trójmieście – jednym z kluczowych rynków mieszkaniowych w Polsce – i pozwoli kontynuować ambicje miastotwórcze. Finalizacji transakcji oczekujemy pod koniec roku.

W drugiej połowie roku spodziewamy się dalszej stabilizacji rynku. Kluczowe pozostaną jakość i atrakcyjność oferty oraz elastyczne dostosowywanie podaży do sytuacji na poszczególnych rynkach. Czynnikiem, który może wpływać na nastroje konsumentów i tempo odbudowy popytu, pozostaje



niestabilne otoczenie geopolityczne, w tym sytuacja na Bliskim Wschodzie. Jednocześnie obserwujemy stopniowy wzrost aktywności klientów korzystających z finansowania kredytowego. Widzimy przestrzeń do dalszej poprawy popytu w kolejnych miesiącach, choć wciąż wysokie koszty kredytu nadal ograniczają jego potencjał.

Wynik sprzedaży po pierwszym półroczu daje nam podstawy do podtrzymania rocznego celu sprzedażowego na poziomie 3600–3800 mieszkań, czyli o ok. 10 proc. więcej niż w 2025 r. Dążymy do przekazania klientom 3750–3950 lokali, co oznacza wzrost o ok. 30 proc. r./r. Zamierzamy również wprowadzić do oferty i rozpocząć budowę rekordowej liczby 4350–4550 mieszkań, rozwijając ofertę we wszystkich 7 miastach, w których jesteśmy obecni. Przy stabilnych warunkach rynkowych spodziewamy się realizacji wyznaczonych celów. Niezmiennie koncentrujemy się na rozwoju działalności w naszym kluczowym segmencie mieszkaniowym i zgodnie ze strategią do 2028 r. dążymy do osiągnięcia poziomu rocznej sprzedaży przekraczającego 4500 mieszkań. Konkurencja na rynku pozostaje silna, dlatego utrzymanie dynamiki sprzedaży wymaga konsekwencji, sprawnego wprowadzania do oferty nowych projektów odpowiadających na aktualny popyt oraz elastycznego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe.

KALENDARZ

WYDAŃ SPECJALNYCH **PROPERTY INSIDER 2026**

Property Insider rozwija linię raportów specjalnych poświęconych najważniejszym segmentom rynku nieruchomości, inwestycjom, kapitałowi, strategiom firm i trendom, które wpływają na decyzje zarządów. Każde wydanie specjalne łączy publikację w PDF, obecność na www.propertyinsider.pl oraz promocję w kanałach Property Insider. To przestrzeń dla analiz, wywiadów, komentarzy eksperckich, case studies, raportów i prezentacji projektów w kontekście najważniejszych tematów rynkowych.

09 '26 RAPORT MAGAZYNOWY
RYNEK MAGAZYNOWO-PRZEMYSŁOWO-LOGISTYCZNY, NAJEMCY, DEWELOPERZY, INWESTORZY, INFRASTRUKTURA, ENERGIA, PRODUKCJA I NOWE ŁAŃCUCHY DOSTAW

11 '26 RAPORT MIESZKANIÓWKA I LIVING
RYNEK MIESZKANIOWY, PRS, AKADEMICKI, SENIOR LIVING, GRUNTY, FINANSOWANIE, DEMOGRAFIA, PRAWO I NOWE MODELE ZAMIESZKANIA

12 '26 TRENDY 2027
NAJWAŻNIEJSZE KIERUNKI DLA RYNKU NIERUCHOMOŚCI NA KOLEJNY ROK: KAPITAŁ, SEKTORY, MIASTA, TECHNOLOGIE, ESG, FINANSOWANIE I STRATEGIE INWESTORÓW

Property Insider
Raporty dla decydentów rynku
www.propertyinsider.pl
redakcja@propertyinsider.pl

PROPERTY INSIDER



Największy lex deweloper to dopiero początek

CHIEF OPERATING OFFICER OKAM

Marcin Michalec

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło, że rynek mieszkaniowy coraz wyraźniej premiuje projekty wysokiej jakości, realizowane w atrakcyjnych lokalizacjach i wpisujące się w długofalowy rozwój miast. Inwestorzy, którzy zrozumieli, jak tworzyć mieszkania poszukiwane na rynku, odpowiadające na lokalne gusta i potrzeby, łatwiej znajdą nowych mieszkańców.

Dla Okam pierwsze półrocze było okresem ważnych kamieni milowych. W Warszawie uzyskaliśmy pozytywną decyzję w ramach procedury lex deweloper dla pierwszego etapu projektu FSO Park, jednego z największych przedsięwzięć urbanistycznych realizowanych obecnie w Polsce. Na Pradze powstanie tylko w tym etapie ok. 2000 mieszkań w 23 budynkach dla ok. 4600 mieszkańców, a także ok. 60 lokali usługowo-handlowych, 6,3 ha zieleni, w tym fragment centralnego parku o wielkości ponad 2 ha, i publiczna szkoła podstawowa dla 645 uczniów. Równocześnie zakończyliśmy komercjalizację kompleksu Bohema – Strefa Praga, potwierdzając atrakcyjność projektów opartych na rewitalizacji historycznej tkanki miejskiej.

Istotnym ostatnim wydarzeniem było również pozytywne przegłosowanie drugiego etapu projektu Prestige Park w Łodzi, także w ramach procedury lex deweloper, który poza 149 apartamentami premium w nowo wybudowanych 5 budynkach zakłada m.in. odsłonięcie rzeki Jasień, renaturyzację jej koryta oraz stworzenie rozległych terenów zielonych. Pokazujemy tymi projektami, że nowoczesne inwestycje coraz częściej stają się impulsem do kompleksowej poprawy jakości przestrzeni miejskiej i w tym właśnie szukamy wartości dla mieszkańców.

Drugie półrocze będzie dla naszej spółki okresem intensywnej realizacji kolejnych kamieni milowych. Planujemy zakończenie budowy i przekazanie do użytkowania blisko 750 mieszkań w inwestycjach Cityflow w Warszawie, Now w Łodzi oraz Inspire w Katowicach. Rozpoczniemy również sprzedaż trzech strategicznych projektów – FSO Park w Warszawie, Prestii w Łodzi oraz inwestycji przy ul. Floriana w Katowicach. Ważnym elementem naszych planów była także emisja obligacji Okam Capital o wartości 100 mln zł, która wesprze finansowanie dalszego rozwoju firmy.



Wkrótce rozpoczniemy nową inwestycję we Wrocławiu

CEO W AFI POLAND

Sebastian Kieć

Pierwsza połowa roku była dla AFI Poland okresem intensywnego rozwoju i wzmocnienia pozycji w kluczowych sektorach działalności. W segmencie PRS widzimy istotny czynnik rozwoju polskiego rynku mieszkaniowego. W porównaniu z Europą Zachodnią udział najmu instytucjonalnego w Polsce jest nadal niewielki, co oznacza ogromny potencjał wzrostu.

Doskonałym tego dowodem są nasze wyniki – wskaźnik komercjalizacji portfolio 2200 funkcjonujących w Polsce lokali AFI Home utrzymuje się powyżej 97 proc. To potwierdza, że profesjonalny najem stał się dla mieszkańców miast świadomym wyborem na lata, a nie tylko rozwiązaniem tymczasowym.

Druga połowa roku upłynie nam pod znakiem dalszej, dynamicznej realizacji superkwartału Towarowa 22, realizowanego wspólnie przez AFI, Echo Investment i Archicom. W sektorze biurowym jesteśmy zaangażowani w budowę 150-metrowego wysokościowca AFI Tower – komercjalizacja jego powierzchni (ponad 50 tys. mkw.) jest już przedmiotem zaawansowanych rozmów z najemcami. Po otrzymaniu pozwolenia na budowę kolejnego biurowca o powierzchni 12 tys. mkw. płynnie przystąpiliśmy do realizacji budynku, który odpowie na lukę podażową na stołecznym rynku biurowym. Prowadzimy też prace nad rewitalizacją pawilonu Domu Słowa Polskiego oraz zagospodarowaniem Ogrodów Towarowa, których pierwsza część będzie gotowa w tym roku.

Równolegle na Towarowej jesteśmy zaangażowani w budowę 125-metrowej luksusowej wieży z apartamentami na sprzedaż i uzyskaliśmy pozwolenie na budowę kolejnego 9-piętrowego apartamentowca. Zdecydowaliśmy się na powrót do sektora mieszkań na sprzedaż, co jest naszą odpowiedzią na trendy i wyraźne zainteresowanie klientów. To dla nas naturalny krok, bo właśnie od tego sektora rozpoczęła się historycznie działalność AFI w Polsce.

Nasze plany na kolejne miesiące są równie ambitne. Wkrótce rozpoczniemy także nową inwestycję we Wrocławiu. Konsekwentnie zabezpieczamy kolejne grunty i aktywnie poszukujemy dobrze skomunikowanych lokalizacji w największych polskich miastach, dopasowanych do współczesnych potrzeb rynku.



Wartość tworzą projekty najwyższej jakości

CEO I PREZESKA SPÓŁKI BIUROWEJ SKANSKA

Katarzyna Zawodna-Bijoch

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło trend, który obserwujemy już od pewnego czasu – rynek biurowy coraz wyraźniej premiuje jakość. Zarówno inwestorzy, jak i najemcy są dziś bardziej selektywni niż jeszcze kilka lat temu. Decyzje podejmowane są ostrożniej, ale jeśli pojawia się projekt w dobrej lokalizacji, oferujący wysoką jakość i realną wartość w długim terminie, zainteresowanie pozostaje bardzo duże.

To szczególnie dobrze widać w Warszawie, gdzie nowych projektów jest obecnie niewiele. Mamy do czynienia z wyraźną luką podażową, a jednocześnie popyt na najlepsze powierzchnie utrzymuje się na wysokim poziomie. Dziś najemcy szukają nie tylko biura. Chcą być częścią dobrze funkcjonującego miejskiego ekosystemu – miejsca z dostępem do usług, transportu, zieleni i przestrzeni, która wspiera współpracę oraz przyciąga pracowników do biura.

Z perspektywy Skanski minione półrocze było potwierdzeniem, że konsekwentnie realizowana strategia przynosi efekty. Sprzedaż Studia A pokazała, że najwyższej jakości aktywa nadal cieszą się dużym zainteresowaniem inwestorów. W obecnym otoczeniu rynkowym nie wygrywają projekty przeciętne – wygrywają te, które są przygotowane na przyszłe wymagania najemców, inwestorów i regulatorów.

Na drugą połowę roku patrzymy z ostrożnym optymizmem. Spodziewamy się dalszego wzrostu aktywności inwestorów, choć selektywność pozostanie wysoka. To oznacza, że kapitał będzie koncentrował się przede wszystkim na najlepszych aktywach, a nie na całym rynku. Jednocześnie nie spodziewamy się szybkiego wzrostu podaży nowych biur. To oznacza, że wysokiej jakości powierzchnie w najlepszych lokalizacjach nadal będą trudno dostępne. Już dziś obserwujemy wzrost czynszów, który jest naturalną konsekwencją ograniczonej podaży i rosnących oczekiwań najemców.



Firmy coraz częściej oczekują powierzchni wykończonych w wysokim standardzie, gotowych do użytkowania i wspierających realizację ich celów biznesowych. To wpływa nie tylko na poziom czynszów, ale również na długość zawieranych umów najmu. Widzimy, że najemcy są gotowi wiązać się z najlepszymi lokalizacjami na dłużej, co z kolei przekłada się na większą stabilność aktywów i ich wartość dla inwestorów. Liczymy również na większą aktywność inwestycyjną na rynkach regionalnych. Kraków, Wrocław, Poznań i Trójmiasto pozostają dojrzałymi, atrakcyjnymi lokalizacjami i spodziewamy się, że w kolejnych miesiącach zobaczymy tam więcej transakcji.

Naszym priorytetem pozostaje realizacja projektów, które będą odpowiadały na potrzeby rynku nie tylko dziś, ale również za kilkanaście lat. Dlatego koncentrujemy się na budowie Nowego Rynku C w Poznaniu. Będzie to pierwszy w Polsce biurowiec o zerowej emisji CO₂ netto na poziomie operacyjnym – projekt, który pokazuje, w jakim kierunku zmierza nowoczesne budownictwo. Równolegle rozwijamy technologie oparte na danych i sztucznej inteligencji, które pozwalają lepiej zarządzać budynkami, ograniczać zużycie energii i zwiększać komfort użytkowników. Rozwiązania takie jak digital twin, wdrożone już w Studiu A, są dla nas elementem standardu, a nie dodatkiem. Przygotowujemy się także do wejścia w segment mieszkań na wynajem oraz nowoczesnych akademików. Patrzymy na ten rynek długoterminowo i widzimy w nim naturalne uzupełnienie naszego biznesu.

Niezależnie od segmentu, w którym działamy, nasza strategia pozostaje taka sama. Wierzymy, że w dłuższej perspektywie największą wartość tworzą projekty najwyższej jakości – dobrze zlokalizowane, zrównoważone, technologicznie zaawansowane i odpowiadające na realne potrzeby użytkowników. To właśnie takie aktywa będą w kolejnych latach wyznaczać kierunek rozwoju rynku.



Zapraszamy do współpracy medialnej





Celujemy w top 3 największych deweloperów

CFO I CZŁONKINI ZARZĄDU ARCHICOM

Justyna Kawa

Pierwsza połowa 2026 r. przyniosła rynkowi nieruchomości w Polsce wycierkiwane uspokojenie, które możemy określić mianem wejścia w fazę dojrzałej równowagi. Branża definitywnie zamknęła etap „czyszczenia” rynku ze skutków programu Bezpieczny Kredyt 2 proc., co objawiało się m.in. zwiększonym udziałem sprzedaży lokali gotowych.

Obecnie operujemy w zdrowym punkcie styku popytu i podaży, a średnie ceny ofertowe na siedmiu największych rynkach ustabilizowały się. Istotnym impulsem dla konsumentów były obniżki stóp procentowych przez NBP do poziomu 3,75 proc., co przełożyło się na wzrost wartości nowych umów kredytowych o blisko jedną czwartą rok do roku. Jednocześnie obserwujemy zjawisko FOBO (fear of better option), które sprawia, że mimo większych możliwości budżetowych, proces decyzyjny klientów ulega wydłużeniu.

Dla Archicom ten czas był sprawdzianem skuteczności modelu operacyjnego opartego na dywersyfikacji geograficznej i produktowej. Wyniki sprzedażowe potwierdzają, że w wielu regionach rośniemy znacznie szybciej niż rynek. W samym pierwszym półroczu sprzedaliśmy 1321 lokali, poprawiając wynik z analogicznego okresu ubiegłego roku. Szczególnym powodem do dumy jest nasza dynamika w stolicy. Podczas gdy rynek warszawski odnotował spadek o 4,6 proc. kw./kw., Archicom wygenerował wzrost sprzedaży brutto aż o 16,8 proc. kw./kw. Jeszcze silniejszy skok zanotowaliśmy w Poznaniu (+41,5 proc. kw./kw. przy wzroście rynkowym 18,5 proc.). Potwierdza to, że nasza oferta, umiejętnie balansująca między segmentem popularnym a premium, precyzyjnie trafia w aktualne potrzeby nabywców.

Prognozujemy, że druga połowa 2026 r. będzie czasem przedłużenia zrównoważonego trendu z wyraźnym ożywieniem w miesiącach jesiennych. Kluczowe



znaczenie będzie miała dalsza polityka pieniężna – rynek spodziewa się systematycznego luzowania, a my zakładamy, że na przełomie 2026 i 2027 r. stopa referencyjna może spaść do poziomu 3,25–3,50 proc. Nie spodziewamy się spekulacyjnych skoków cen, a jedynie ich umiarkowanego wzrostu w granicach 1–6 proc., co jest bezpośrednio skorelowane z inflacją oraz rekordowymi cenami gruntów. Dużym wyzwaniem dla całej branży stanie się sfera proceduralna – zastąpienie specustawy mieszkaniowej zintegrowanymi planami inwestycyjnymi (ZPI) może wydłużyć procedury deweloperskie. W efekcie projekty z prawomocnymi pozwoleniami na budowę staną się pod koniec roku towarem szczególnie pożądanym.

Nasze plany na nadchodzące miesiące są jasno sprecyzowane i ambitne. Podtrzymujemy cele operacyjne na cały 2026 r. zakładające sprzedaż na poziomie 3200–3500 mieszkań oraz przekazanie klientom od 3000 do 3200 lokali. Harmonogram inwestycji wskazuje na intensywną drugą połowę roku, zwłaszcza pod względem uruchamiania nowych projektów. Kluczowym motorem wzrostu pozostanie segment popularny, którego udział w naszej strukturze sprzedaży ma wzrosnąć do ok. 50 proc.

Strategicznymi priorytetami pozostają wzmocnienie pozycji w Warszawie oraz planowany debiut na rynku w Trójmieście. Kontynuujemy realizację spektakularnych projektów mixed-use, takich jak Towarowa 22, oraz inwestycji w formule *lex developer*. Równolegle z ekspansją terytorialną stawiamy na efektywność operacyjną poprzez cyfryzację i wdrożenia narzędzi AI w obszarach projektowania i sprzedaży. Naszym celem jest nie tylko wzrost skali, ale przede wszystkim budowa nowoczesnej, skalowalnej platformy, która pozwoli Archicomowi na trwałe wejście do top 3 największych deweloperów na wszystkich kluczowych rynkach w Polsce.



341

mln euro wyniosła wartość inwestycji w nieruchomości komercyjne w Europie Południowo-Wschodniej w II kwartale 2026 r. To o ponad 90 proc. więcej niż w poprzednim kwartale i o 94 proc. więcej r./r. Najwięcej kapitału przyciągnęły nieruchomości handlowe (182 mln euro, czyli 53 proc. całego rynku), a za 81 proc. regionalnego wyniku odpowiadała Bułgaria – podaje CBRE



Wielofunkcyjny kwartał zamiast Arkad Wrocławskich

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY VASTINT W POLSCE

Roger Andersson

W ostatnich miesiącach zespół Vastint w Polsce konsekwentnie finalizował transakcje biurowe w wyróżniających się zielenią kampusach Business Garden w Warszawie, we Wrocławiu i w Poznaniu. Widzimy jasno, że niezależnie od branży firmy wciąż postrzegają miejsce do pracy jako integralny element kultury organizacyjnej, który ma znaczenie w przyciąganiu talentów.

Odnowienia i powiększenia umów najmu opiewających na łącznie kilkanaście tysięcy metrów przez kluczowych klientów, którzy od lat działają w naszych biurach, to najlepszy dowód skuteczności naszej długoterminowej strategii. Od ponad 30 lat przekształcamy miejskie nieużytki w miejsca łączące wiele funkcji, a nasze doświadczenia pokazują, że dobrze zintegrowane z miastem projekty lepiej odnajdują się w warunkach zmienności rynku. W tym duchu, systematycznie poszerzamy portfolio Vastint o segment mieszkaniowy oraz PRS.

Aktualnie przygotowujemy kolejne duże inwestycje w Poznaniu, Trójmieście, we Wrocławiu i w Warszawie. W Poznaniu dobiegają końca prace nad osiedlem Pastelowo. Oferta 246 wyposażonych i w pełni umeblowanych mieszkań na wynajem w sąsiedztwie Business Garden wzmocni wielofunkcyjny charakter tej dobrze skomunikowanej części miasta. Jednocześnie po drugiej stronie Poznania, na budowie pierwszego etapu osiedla Portowo trwają zaawansowane prace wykończeniowe, których celem jest uruchomienie kolejnych niemal 380 mieszkań na wynajem nad rzeką Wartą. Ubiegamy się także o pozwolenie na budowę pierwszych mieszkań i biurów na terenie Starej Rzeźni, które mamy nadzieję otrzymać jeszcze w tym roku.

W drugiej połowie roku tempa nabierze realizacja nowego projektu usługowo-mieszkaniowego Vastint przy Pl. Maxa Borny we Wrocławiu. Również w stolicy Dolnego Śląska przy ul. Powstańców Śląskich rozpoczęliśmy planowanie przekształcenia 1,7-hektarowej działki dawnego centrum handlowego Arkady Wrocławskie w otwarty kwartał, który w przyszłości chcemy wypełnić nowymi biurami, mieszkaniami, usługami i atrakcyjną przestrzenią publiczną. W Gdańsku oczekujemy na pozwolenia na budowę dla pierwszego etapu osiedla Riverview II oraz inwestycji w miejscu dawnych spichrzów. Szacujemy, że uzyskamy je jeszcze w tym roku i będziemy mogli podjąć decyzje związane z rewitalizacją tych dawnych terenów poprzemysłowych.



Kluczowe pozostaje otoczenie regulacyjne

CZŁONEK ZARZĄDU, DYREKTOR DZIAŁU DEVELOPMENT W YAREAL POLSKA

Jakub Stankiewicz

Pierwsze półrocze 2026 r. pokazało, że rynek nieruchomości wszedł w etap większej selektywności, w którym kluczowego znaczenia nabiera jakość oferty. W sektorze mieszkaniowym widoczna jest stopniowa odbudowa popytu, wspierana poprawą dostępności finansowania i większą aktywnością klientów. Nie oznacza to jednak powrotu do rynku napędzanego wyłącznie emocjami.

Kupujący są dobrze przygotowani, porównują oferty, analizują cenę w relacji do lokalizacji, standardu, funkcjonalności mieszkań i jakości przestrzeni wspólnych, a wprowadzona jawność cen jest dla nich dodatkowym, chętnie wykorzystywanym narzędziem. Z perspektywy deweloperów i przyszłości realizowanych projektów kluczowe pozostaje otoczenie regulacyjne, które w ostatnich miesiącach jest dalekie od stabilizacji. Nowe wymagania techniczne, tzw. ustawa ochronowa, prace nad planami ogólnymi w połączeniu z ograniczoną dostępnością gruntów i presją kosztową mogą mieć wpływ na tempo uruchamiania inwestycji oraz ceny.

Na rynku biurowym najważniejszym zjawiskiem pozostaje coraz wyraźniejsza polaryzacja. Najlepiej zlokalizowane, nowoczesne i efektywne ekologicznie budynki utrzymują silną pozycję, podczas gdy starsze obiekty wymagają modernizacji lub zmiany funkcji. Ograniczona nowa podaż w Warszawie wzmacnia znaczenie projektów wysokiej jakości, a rosnąca aktywność inwestorów, w tym kapitału prywatnego i family office, pokazuje, że rynek wraca na ścieżkę większej płynności. Przykładem tego trendu jest sprzedaż przez nas biurowca Lixa D, która potwierdza zainteresowanie dobrze wynajętymi aktywami w najlepszych lokalizacjach.

Niezmiennie kluczowe dla sektora mieszkaniowego będą decyzje dotyczące stóp procentowych, dostępność kredytów, stabilność kosztów budowy, geopolityka oraz tempo procedur administracyjnych. Spodziewamy się, że popyt



pozostanie selektywny, a największą przewagę będą miały projekty dobrze osadzone w mieście, łączące architekturę, funkcjonalność, zielen, usługi i odpowiedzialność środowiskową. To kierunek, który od lat konsekwentnie realizujemy w Yareal.

W najbliższych miesiącach skoncentrujemy się na dalszym rozwoju oferty mieszkaniowej w Warszawie. Po uruchomieniu sprzedaży Rezydencji Prima w Miasteczku Wilanów i Mickiewicza 63 na Żoliborzu planujemy kolejne projekty m.in. na Bielaniech i Ochocie. Równolegle wzmacniamy naszą obecność w Trójmieście. Ważnym priorytetem pozostaje także realizacja Soho Hub, ostatniego etapu Soho by Yareal na warszawskim Kamionku, który domknie wielofunkcyjne założenie z przestrzeniami komercyjnymi, usługami, handlem i gastronomią. Przygotowujemy również kolejne kameralne projekty biurowe w Warszawie, odpowiadające na zapotrzebowanie na nowoczesną, miejską i dobrze skomunikowaną przestrzeń pracy.

Zapraszamy do współpracy w ramach działu Insights

PROPERTY INSIDER

[STRONA GŁÓWNA](#)[WIADOMOŚCI](#)[TYTUŁ](#)[TYGODNIK](#)[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



Drucianka i Roma Tower odpowiadają na nowy popyt

CEO LIEBRECHT & WOOD POLAND

Magdalena Bartkiewicz-Podoba

Ostatnie miesiące przyniosły wyraźną zmianę nie tylko na rynku najmu, ale również w podejściu inwestorów i deweloperów do istniejących oraz planowanych projektów. Rosnący popyt na duże, nowoczesne powierzchnie biurowe, ograniczona podaż nowych inwestycji oraz presja na wzrost czynszów poprawiają perspektywy najlepszych aktywów. Jednocześnie kapitał pozostaje selektywny, a decyzje o rozpoczynaniu nowych projektów są coraz silniej uzależnione od jakości inwestycji, lokalizacji oraz wysokiego poziomu przednajmu.

Właśnie w takim otoczeniu Drucianka Campus wchodzi w kluczową fazę realizacji. Tworzymy pionierski w Polsce kampus talentów – miejsce dla firm, które chcą przyciągać i zatrzymywać wysoko wykwalifikowanych specjalistów, oferując im znacznie więcej niż nowoczesne biuro. W 2028 roku projekt zaoferuje ponad 30 tys. mkw. powierzchni biurowej oraz 8 tys. mkw. powierzchni handlowo-usługowej.

Optymistyczne sygnały odbieramy również dla rynku mieszkaniowego segmentu ultra luxury. Polska jest już 20. największą gospodarką świata, a zamożność społeczeństwa systematycznie rośnie. Jak podała „Rzeczpospolita”, powołując się na raport Knight Frank, do 2031 r. liczba ultrazamożnych Polaków (UHNWI – ultra-high-net-worth individuals) wzrośnie aż o 63 proc., co plasuje Polskę w światowej czołówce pod względem dynamiki przyrostu fortun. Jednocześnie rosną świadomość potrzeb oraz oczekiwania klientów tego segmentu. Dziś o wartości inwestycji decydują nie tylko prestiżowa lokalizacja, ponadczasowy design czy najwyższy standard wykończenia. Coraz większego znaczenia nabiera także jakość codziennego życia – dostęp do kompleksowych usług, przestrzeni rekreacyjnych i udogodnień, które realnie podnoszą komfort mieszkańców.

Dlatego wspólnie z BBI Development i Fundacją Pro Bonum realizujemy Roma Tower – 170-metrowy wieżowiec w ścisłym centrum Warszawy, który obok apartamentów najwyższej klasy zaoferuje rozbudowane strefy rekreacyjne i wellness oraz pełnowymiarowy basen.



Dwa rynki, jeden kierunek rozwoju

PREZES MONTING DEVELOPMENT

Daniło Djurović

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło, że rynek mieszkaniowy pozostaje selektywny. Klienci uważnie analizują nie tylko ceny, lecz także lokalizację, funkcjonalność mieszkań, jakość architektury, standard części wspólnych, technologie i sposób zagospodarowania otoczenia. W takim otoczeniu przewagę zyskują projekty spójne, dobrze przygotowane i odpowiadające na realne potrzeby przyszłych mieszkańców.

Dla Monting Development był to okres ważnych zmian i równoległego rozwoju kilku przedsięwzięć. W maju uzyskaliśmy pozwolenie na użytkowanie trzeciego etapu Oxygen Park w Gdańsku, obejmującego 196 mieszkań. Tym samym zakończyliśmy realizację całego osiedla, a wszystkie lokale znalazły nabywców. To dla nas potwierdzenie potencjału rynku trójmiejskiego oraz jakości koncepcji, w której ważną rolę odgrywają zieleń, rekreacja i codzienny komfort mieszkańców.

W tym samym czasie rozwijaliśmy działalność w Warszawie. Rozpoczęliśmy sprzedaż i otworzyliśmy biuro sprzedaży CU – Cynamonowa Ursynów – projektu przy ul. Cynamonowej 23, około 130 m od stacji metra Imielin. Inwestycja obejmie trzy budynki, 187 mieszkań i 16 lokali usługowych oraz rozbudowany pakiet udogodnień i technologii.

Kontynuujemy budowę Chłodnej 35 – kameralnego luksusowego apartamentowca z 54 apartamentami, którego sprzedaż prowadzimy w formule zamkniętej. Istotnym elementem projektu jest również zaangażowanie Monting Development w rewitalizację ul. Chłodnej. Spółka sfinansuje i zrealizuje modernizację odcinka pomiędzy ul. Żelazną a Wronią, a następnie nieodpłatnie przekaze ukończoną inwestycję miastu. Przedsięwzięcie, realizowane na podstawie umowy z Dzielnicą Wola o wartości 10 mln zł, obejmie m.in. wymianę nawierzchni, nowe oświetlenie, uporządkowanie infrastruktury podziemnej, poszerzenie przestrzeni dla pieszych oraz wprowadzenie nowych nasadzeń. Dzięki temu Chłodna 35 stanie się częścią szerszej zmiany tej części Woli – ulicy, która odzyskuje swój reprezentacyjny, miejski charakter.

W drugiej połowie roku oczekujemy dalszej stabilizacji rynku i stopniowej poprawy warunków finansowania, choć klienci pozostaną wymagający. Do końca 2026 r. skoncentrujemy się na realizacji i sprzedaży obu stołecznych projektów oraz na pozyskiwaniu kolejnych lokalizacji. Warszawa pozostaje dla nas naturalnym rynkiem wzrostu, ale równie istotne jest Trójmiasto. Chcemy utrzymać tam ciągłość obecności i aktywnie analizujemy nowe możliwości inwestycyjne. Naszym celem jest rozwój oparty na dwóch silnych rynkach z zachowaniem wysokiej jakości i indywidualnego podejścia do każdej lokalizacji.



Na rynku nieruchomości nie ma miejsca na nerwowe ruchy

GENERAL MANAGER ACCIONA NIERUCHOMOŚCI POLSKA

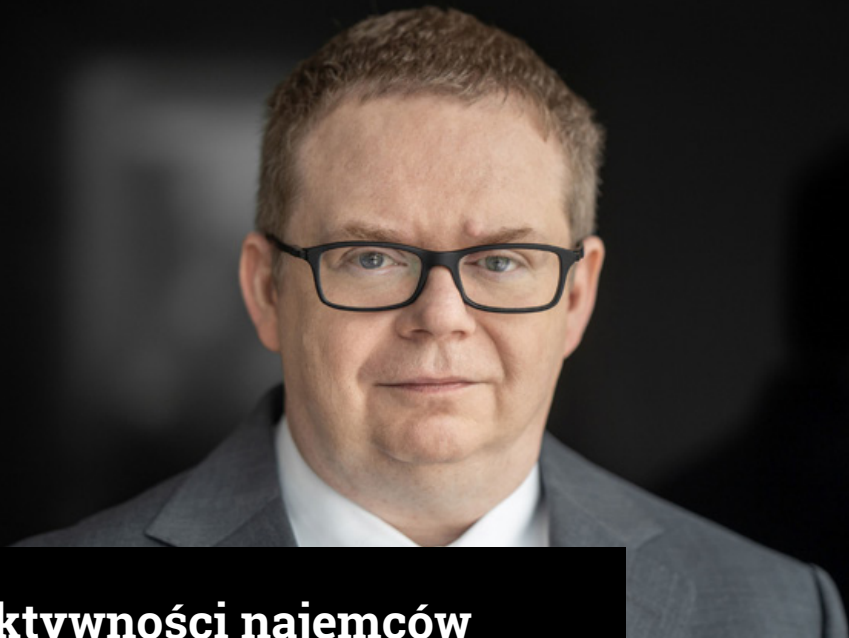
Carlos Felipe De Leon

Pierwsze półrocze 2026 r. charakteryzowało się zwiększonym zainteresowaniem klientów w stosunku do 2025 r., jednakże przede wszystkim produktem gotowym do odbioru bądź o bliskich terminach zakończenia realizacji, bardzo dużą presją na wszelkiego rodzaju rabaty, oferty, promocje, jak również bardzo ostrożnościowym podejściem – proces decyzyjny wydłuża się do kilku miesięcy.

Klienci bardzo dokładnie weryfikują kilka inwestycji równocześnie, ostateczną decyzję podejmują bardzo świadomie i w oparciu o szczegółową analizę potrzeb i możliwości – nie ma miejsca na jakiekolwiek decyzje emocjonalne ani pośpiech.

Przewiduję, że w drugim półroczu 2026 r. powyższy trend się utrzyma. Niezależnie od problemów związanych z reformą planistyczną i wynikającego z nich wyhamowania nowych projektów w przyszłych kwartałach należy pamiętać, że na 7 największych rynkach utrzymuje się prawie 70 tysięcy mieszkań w ofercie, wobec czego klienci nie czują presji decyzyjnej. Również klimat polityczny i gospodarczy nie sprzyja pospiesznym decyzjom zakupowym, utrzymywać się będzie faza „wait and see” ze strony nabywców mieszkań. Wiemy, że nie ma również planów wprowadzenia programu wspierającego kupno pierwszego mieszkania, pomoc rządowa została skierowana do sektora publicznego i spółdzielczego, poczekamy i zobaczymy, jaki to da efekt i czy rzeczywiście poprawi dostępność mieszkań przystępnych cenowo.

Acciona Nieruchomości w kolejnych miesiącach dokończy realizację projektu Zbożowa w Gdyni, planujemy również rozpoczęcie kolejnego projektu w Warszawie i szykujemy się do rozpoczęcia następnego projektu na przełomie roku. Naszym celem – zgodnie ze strategią firmy – jest utrzymanie stabilnego tempa sprzedaży, bez radykalnych obniżek, nastawiamy się na dłuższe okresy sprzedawania mieszkań w najbliższych 12–18 miesiącach. Rynek nieruchomości ma charakter cykliczny i długofalowy, więc nie ma tu miejsca na nerwowe ruchy czy efekty natychmiastowe. Ideą nadrzędną w Acciona Nieruchomości jest budownictwo zrównoważone, dopasowane do rzeczywistych potrzeb ludności, z poszanowaniem środowiska naturalnego, nie gonimy za rekordowymi wynikami.



Wzrost aktywności najemców i planów rozwojowych firm

CEO W 7R

Andrzej Wroński

Pierwsza połowa 2026 r. potwierdziła, że polski rynek magazynowy wszedł w bardziej dojrzałą fazę rozwoju. Po okresie dynamicznej ekspansji obserwujemy dziś rynek bardziej selektywny, lepiej zbalansowany i oparty na jakości decyzji inwestycyjnych.

Popyt pozostaje solidny, ale zdecydowanie bardziej bazuje na pogłębionych analizach. Najemcy nie patrzą już wyłącznie na stawkę czynszu, lecz na całkowity koszt operacji: efektywność energetyczną budynku, dostępność infrastruktury, lokalizację względem pracowników i klientów końcowych, możliwość automatyzacji oraz elastyczność powierzchni. To ważna zmiana, gdyż magazyn przestaje być postrzegany jako prosta powierzchnia operacyjna, a staje się narzędziem budowania przewagi konkurencyjnej.

Interesującym zjawiskiem zaobserwowanym w pierwszych miesiącach 2026 r. był wzrost aktywności najemców i planów rozwojowych firm, przy jednoczesnym zachowaniu większej dyscypliny po stronie podaży. Widzimy zainteresowanie ze strony firm z sektora e-commerce, handlu, dystrybucji, logistyki kontraktowej oraz produkcji. Równocześnie deweloperzy ostrożniej uruchamiają projekty spekulacyjne, a banki i inwestorzy zwracają większą uwagę na poziom przednamu, reputację najemcy, długość umowy i standard techniczny obiektu. To sprzyja stabilizacji rynku. Nie jest to już rynek rozgrzany do czerwoności, ale moim zdaniem to dobra wiadomość. Jest bardziej przewidywalny, profesjonalny i odporny.

W drugiej połowie roku spodziewamy się kontynuacji tych trendów. Kluczowe będą koszty energii, dostępność mocy, sytuacja geopolityczna, stabilność łańcuchów dostaw oraz zdolność firm do szybkiego skalowania operacji. Coraz większe znaczenie będą miały projekty szyte na miarę, w tym BTS i BTO, logistyka miejska, rozwiązania dla e-commerce i omnichannel, a także powierzchnie



produkcyjne związane z nearshoringiem. Polska nadal ma mocne argumenty konkurowania z innymi rynkami: centralne położenie w Europie, rozwiniętą infrastrukturę drogową, stale wzrastającą rolę portów, duży rynek wewnętrzny i dostęp do pracowników. Wygrywać będą jednak nie wszystkie lokalizacje, lecz te, które łączą dobrą komunikację, dostęp do energii, jakość techniczną budynku i możliwość realnego obniżenia kosztów operacyjnych najemcy.

Dla 7R druga połowa roku będzie okresem konsekwentnej realizacji strategii rozwoju. W Polsce koncentrujemy się na głównych rynkach, w tym Warszawie, Trójmieście, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Górnym Śląsku i Szczecinie, a także na wybranych lokalizacjach regionalnych. Kontynuujemy realizację 7R Hub Nowa Huta w Krakowie, który docelowo zaoferuje ok. 230 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni techniczno-produkcyjnej i miejskiej logistyki. Równolegle wzmacniamy także naszą obecność w Czechach (za nami już zarówno pierwszy udany projekt deweloperski, jak i sukcesy w zakresie komercjalizacji) oraz uruchamiamy pierwszy projekt w Niemczech, gdzie chcemy rozwijać formaty miejskie i last mile w największych aglomeracjach. Nasza strategia pozostaje spójna z podejściem „Beyond Warehouse” polegającym na tworzeniu obiektów, które wspierają biznes najemców, ograniczają ich koszty i odpowiadają na długoterminowe potrzeby rynku.



**Zapraszamy do współpracy
przy roczniku**

TRENDY 2027





Polska staje się hubem produkcyjno-logistycznym

PREZES DS. ROZWOJU NIERUCHOMOŚCI I WSPÓŁZAŁOŻYCIEL MDC²

Maciej Madejak

Po pierwszym półroczu tego roku obserwuję zwiększoną aktywność inwestorów na rynku nieruchomości magazynowych. Co ciekawe, poza gotowymi obiektami inwestorzy coraz chętniej wybierają inwestycje w trakcie realizacji, czyli tak zwane projekty deweloperskie (development).

Dlaczego tak się dzieje? Po pierwsze, jakość obecnie wznoszonych obiektów w Polsce jest w pełni porównywalna z jakością projektów na rynkach dojrzałych. Po drugie, zwrot z takich inwestycji jest wyższy niż w przypadku zakupu już istniejących budynków. Starsze magazyny wymagają dziś bowiem dużych nakładów finansowych, aby dostosować je do standardów nowoczesnej powierzchni. Takiego trendu spodziewam się również w nadchodzącym półroczu – inwestorzy nadal będą chętnie kupować projekty w fazie rozwoju. Obserwuję także powrót inwestorów, którzy w czasie pandemii zawiesili zainteresowanie Polską. Dziś znowu uważają ją za atrakcyjny kierunek. Ta zmiana trwa od dwóch lat i jak na skalę rynku nieruchomości dokonuje się w bardzo szybkim tempie.

Kolejnym plusem, który odnotowałem w minionym półroczu, jest spadający współczynnik pustostanów na rynku powierzchni magazynowych. Oczywiście sytuacja różni się w zależności od regionu, ale najważniejsze jest to, że odsetek niewynajętej powierzchni powoli się obniża. W ostatnich dwóch latach mieliśmy do czynienia głównie z obiektami budowanymi pod konkretnych najemców, po zawarciu umów przedwstępnych (pre-lease). Uważam jednak, że ten trend zmieni się szybciej, niż się spodziewamy. W efekcie na rynku pojawi się więcej powierzchni spekulacyjnej. Może nie nastąpi to jeszcze w tym roku, ale w pierwszej połowie przyszłego roku spodziewam się dość dużej liczby inwestycji spekulacyjnych na pięciu głównych rynkach magazynowych w Polsce.

Zauważyłem również, że najemcy zaczynają myśleć o konsolidacji swoich biznesów, a globalne firmy decydują się na przenoszenie działalności do Polski



praktycznie z całego świata. Polska stała się bezdyskusyjnie hubem produkcyjno-logistycznym. Jeszcze kilka lat temu byliśmy postrzegani głównie jako zaplecze logistyczne dla krajów sąsiednich. Dziś to się zmieniło – nie jesteśmy już wyłącznie tanią siłą roboczą, ale miejscem, w którym tworzy się biznes od podstaw. Dzieje się tak ze względu na ludzi – ich świetne przygotowanie, edukację oraz doświadczenie.

Na sytuację rynkową ogromny wpływ ma także unijny program wsparcia SAFE. Już teraz widzimy realne przykłady zapotrzebowania na powierzchnie, które wynikają bezpośrednio z zamówień w ramach tego instrumentu. Przypomnę, że dzięki umowie podpisanej w maju 2026 r. polską gospodarkę oraz sektor zbrojeniowy zasilą gigantyczna kwota 43,7 mld euro, a na przełomie maja i czerwca poinformowano o zakontraktowaniu już ponad 120 mld zł (co stanowi około 2/3 całej puli). Nie wiemy, jak długo ten proces potrwa, ale program rządowy zapewnia ogromną stabilność i na pewno będzie realizowany przede wszystkim w Polsce.

Jeśli chodzi o wyzwania, przed którymi przyjdzie nam stanąć, wskażę tutaj infrastrukturę, która rozwija się zbyt wolno, przez co będziemy mierzyć się z trudnościami w uzyskaniu odpowiednich przyłączy dla realizowanych projektów. Choć procesy dystrybucji energii dla nowych inwestycji idą według mnie w dobrym kierunku i zasoby są teraz lepiej wykorzystywane, to tempo zmian w infrastrukturze wciąż pozostawia wiele do życzenia. Kolejną rzeczą, która mnie niepokoi, jest wzrost kosztów budowy w porównaniu z zeszłym rokiem. Wpływ na to ma globalny konflikt między USA a Iranem. Nie wiadomo, kiedy się zakończy, a oddziałuje on mocno nie tylko na koszty budowy, ale też na nasze codzienne życie. Nawet jeśli konflikt wygaśnie jeszcze w tym roku, jego skutki będziemy odczuwać przez dłuższy czas.

W obliczu tych zmian nasza firma zamierza w tym roku skupić się na dwóch kluczowych obszarach. Będziemy tak jak dotychczas współpracować z inwestorami, uważnie słuchać ich potrzeb i dostarczać oferty dopasowane do ich wymagań – zarówno w segmencie budynków istniejących, jak i deweloperskich. Chcemy także skoncentrować się na zarządzaniu aktywami (asset management) i podwyższaniu wartości istniejącego portfolio naszych klientów. Szukamy budynków o dobrej specyfikacji technicznej – bo to ona jest kluczowa – oraz takich obiektów, w których drzemie ukryty potencjał do zwiększenia rentowności. Chcemy towarzyszyć inwestorom w tym długoterminowym procesie w sposób w pełni kompleksowy. Właśnie dlatego tworzymy również dział zarządzania nieruchomościami. Mamy już do tego przygotowaną całą infrastrukturę oraz zespół specjalistów gotowych do pracy.



Rynek logistyczny pozostaje pod wpływem globalnych napięć geopolitycznych

PREZES ZARZĄDU REAL MANAGEMENT SA

Marcin Malka

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło skuteczność strategii Real Management SA, opartej na równoległym rozwoju segmentu logistycznego w aglomeracji warszawskiej oraz konsekwentnym budowaniu banku ziemi pod projekty mieszkaniowe w najbardziej perspektywicznych lokalizacjach Warszawy.

W obszarze logistyki osiągnęliśmy dwa istotne kamienie milowe. Pierwszym z nich było uzyskanie pozwolenia na realizację projektu Good Point Karczew o powierzchni 85 tys. mkw. GLA, jednego z największych parków znajdujących się obecnie w naszym pipeline. Jest to inwestycja o strategicznym znaczeniu, wzmacniająca naszą pozycję w południowej części aglomeracji warszawskiej i odpowiadająca na rosnące zapotrzebowanie na nowoczesne, dobrze zlokalizowane powierzchnie magazynowe.

Drugim ważnym wydarzeniem było rozpoczęcie przygotowań do uzyskania pozwolenia na budowę kolejnego etapu parku Good Point Łubna, obejmującego 16 tys. mkw. GLA. Projekt ten pozostaje jednym z najbardziej stabilnych i atrakcyjnych aktywów w naszym portfelu logistycznym, a jego dalsza rozbudowa jest naturalną odpowiedzią na utrzymujące się zainteresowanie ze strony najemców.

W segmencie mieszkaniowym uzyskaliśmy pozwolenie na realizację kolejnego etapu Neo Natolin, co zapewnia rozwój projektu w jednej z najlepszych lokalizacji dla osiedli tego typu w Warszawie. Sprzedaż drugiego etapu pozostaje na wysokim poziomie, a zainteresowanie klientów potwierdza atrakcyjność projektu pod względem architektury, standardu oraz otoczenia. Równolegle kontynuujemy działania akwizycyjne w segmencie premium, wzmacniając nasz bank ziemi w obszarach o największym potencjale.



Pierwszy kwartał 2026 r. na rynku mieszkaniowym upłynął pod znakiem stabilizacji cen oraz stopniowego powrotu klientów do aktywniejszych decyzji zakupowych. Wsparciem dla rynku były wcześniejsze obniżki stóp procentowych, które poprawiły dostępność finansowania, a także stabilna sytuacja na rynku pracy podtrzymująca relatywnie wysoki poziom optymizmu konsumenckiego. W drugim kwartale widoczna była jednak zmiana nastrojów – rynek wszedł w fazę większej ostrożności, a klienci zaczęli podejmować decyzje bardziej selektywnie.

Rynek logistyczny w 2026 r. pozostaje pod wpływem globalnych napięć geopolitycznych, które nadal oddziałują na poziom stóp kapitalizacji oraz ostrożność firm funkcjonujących w międzynarodowych łańcuchach dostaw. Jednocześnie rosnące znaczenie Polski jako jednego z kluczowych ośrodków logistycznych w Europie, a także rozwój produkcji regionalnej bliżej rynków zbytu powinny w kolejnych kwartałach generować nowy popyt na nowoczesne powierzchnie magazynowe.

W najbliższych kwartałach spodziewamy się stabilnego rozwoju rynku mieszkaniowego przy stopniowo rosnącej aktywności klientów. W warunkach nadal wysokiej podaży mieszkań i domów coraz większe znaczenie będą miały projekty wyróżniające się najlepszą lokalizacją, wysoką jakością architektury oraz podwyższonym standardem technicznym. To właśnie takie inwestycje będą przyciągać najbardziej świadomych nabywców i budować przewagę konkurencyjną na rynku. Wierzymy, że projekty o profilu zbliżonym do Neo Natolin są dobrze przygotowane na te oczekiwania.



45,2

tys. mkw. nowoczesnej powierzchni biurowej trafiło na warszawski rynek w I połowie 2026 r. W samym II kwartale ukończono tylko modernizację biurowca Przemysłowa 26 obejmującego 2,35 tys. mkw. Na koniec czerwca całkowite zasoby biurowe stolicy wynosiły ok. 6,23 mln mkw. – podała Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych



Podwojenie wartości w ciągu kilku lat

CZŁONEK ZARZĄDU REALCO PROPERTY INVESTMENT AND DEVELOPMENT

Piotr Jaśkowski

Pierwsza połowa 2026 r. potwierdziła, że rynek mieszkaniowy stopniowo wraca do stabilności. Nadal nie wróciliśmy do boomu sprzedażowego, ale klienci zdecydowanie chętniej podejmują decyzje zakupowe niż rok wcześniej. Sprzyjają temu większa przewidywalność otoczenia makroekonomicznego oraz poprawa dostępności finansowania. Jednocześnie nabywcy pozostają bardzo świadomi i selektywni – zwracają uwagę nie tylko na cenę i lokalizację, ale również na jakość projektu i wiarygodność dewelopera.

Dla RealCo pierwsze półrocze było okresem bardzo dobrych wyników, w którym finiszowaliśmy sprzedaż na trzech projektach oraz wystartowaliśmy z dwoma nowymi w Warszawie i we Wrocławiu. Koncentrujemy się na budownictwie wielorodzinnym, które pozwala nam zwiększać skalę działalności i jednocześnie wykorzystywać doświadczenie zdobyte przy realizacji wymagających projektów rewitalizacyjnych. Dzięki strategicznej współpracy z PKO BP i dużymi generalnymi wykonawcami możemy prowadzić coraz większe inwestycje, zachowując bezpieczeństwo realizacyjne, sprzedażowe i wysoką jakość wykonania.

Nie oznacza to jednak odejścia od rewitalizacji, która od lat pozostaje wyróżnikiem naszej marki. Realizowany we Wrocławiu projekt Elewator. Mieszkania i Lofty oraz kolejne historyczne budynki przygotowywane do adaptacji w Warszawie pokazują, że chcemy się angażować w takie projekty, ale nie będzie to już core naszej działalności. To segment wymagający, ale jednocześnie pozwalający tworzyć miejsca do życia o unikalnym charakterze, i jeśli będziemy mieli szansę zrewitalizować większe budynki, będziemy angażować się w takie projekty.

Będziemy aktywnie rozwijać bank działek pod zabudowę i przygotowywać kolejne inwestycje mieszkaniowe. Pozostajemy również otwarci na współpracę z partnerami finansowymi w formule joint venture. Naszym celem pozostaje budowanie powtarzalnego, zrównoważonego biznesu, który spowoduje podwojenie obecnych wartości sprzedażowych i będzie pozwalał na łączenie skali działania z realizacją projektów wyróżniających się architekturą i odpowiedzialnym podejściem do rozwoju miast.



Trzy różne rynki i segmenty. Cel ten sam

PREZES ROHE

Mateusz Kowalczyk

Działamy w Warszawie i jej okolicach, w Katowicach oraz w segmencie rekreacyjnym na Mazurach. Te bardzo różne rynki – łączy je nasze podejście: na każdym z nich chcemy oferować najlepszy możliwy produkt dla naszych klientów, a nie budować po prostu kolejne metry kwadratowe.

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło, że rynek przeszedł z fazy nadpodaży do selektywnego ożywienia. W Warszawie utrzymuje się trend wzrostu sprzedaży widoczny od początku 2025 r. przy jednoczesnej poprawie czasu wyprzedaży. Identyfikujemy dodatkowo bardzo ważne zjawisko: kupujący przestali kupować „cokolwiek”. Przy wciąż szerokiej ofercie wygrywają projekty, które realnie odpowiadają na potrzeby – lokalizacją, standardem, przemyślanym otoczeniem.

W drugim półroczu kluczowe będą dwie zmienne. Reforma planistyczna ograniczy nową podaż – efekt zobaczymy za dwa-trzy lata, ale rynek gruntów reaguje już dziś. Drugą mogą być potencjalne dalsze obniżki stóp procentowych, które podtrzymają popyt. W takim otoczeniu różnica między przeciętnym a dobrym i bardzo dobrym produktem będzie się pogłębiać – naszym zdaniem także w cenie za metr kwadratowy.

Nasze plany średnio i długoterminowe to wypadkowa sytuacji na rynku. W Katowicach rozwijamy Kozielska Park: wieloetapowy projekt w duchu 15-minutowego miasta, którego pierwszy etap – mieszkaniowy – obecnie finalizujemy. W Kownatkach dalej rozwijamy rekreacyjny projekt domów premium Kownatki Lake House z bezpośrednim dostępem do jednego z najczystszych jezior w Polsce oraz szerokiej oferty części wspólnych. W Warszawie przygotowujemy kolejne projekty domów jednorodzinnych – Wisła i Brzozowy Las 2. Taki miks lokalizacji oraz skali projektów pozwala nam jednocześnie zadbać o jakość wykonania, którą gwarantujemy również dlatego, że jesteśmy generalnym wykonawcą każdej z inwestycji.



ORGANIZACJE

Rizky Adhi z Pexels



Powrót transakcji i czas regulacyjnej przebudowy

POWRÓT TRANSAKCJI I CZAS REGULACYJNEJ PRZEBUDOWY

Ewa Andrzejewska

Po pierwszej połowie roku jesteśmy po sfinalizowaniu sprzedaży 100 proc. udziałów w Resi4Rent do Vantage Development (ok. 575 mln euro, rekord dla polskiego sektora PRS), zamknięciu portfelowych transakcji na rynku magazynowym i handlowym oraz zmianie właścicieli biurowców zarówno w stolicy, jak i na rynkach regionalnych (Kraków, Trójmiasto). Kwota ponad 3 mld euro wartości na rynku inwestycyjnym napawa optymizmem.

Jak podaje CBRE, wartość transakcji w naszym sektorze w I półroczu 2026 r. to najlepszy wynik od 2018 r. Na rynek wraca płynność, a jakie wyzwania stoją przed inwestorami? Ten rok, podobnie jak poprzedni, stoi pod znakiem reformy planowania przestrzennego. Termin na sporządzenie planów ogólnych przez gminy został przesunięty do końca sierpnia 2026 r. (wcześniej był to 30 czerwca, jeszcze wcześniej – 31 grudnia 2025 r.). Tymczasem z danych portalu OnGeo (stan na 8 lipca 2026 r.), wynika, że plany ogólne uchwalilo zaledwie około 400 gmin – 13 proc. samorządów. Z największych miast plan ogólny ma uchwalony jedynie Poznań, pozostałe są na bardzo różnych etapach prac.

Opóźnienia oznaczają dla inwestorów wydłużenie okresu przejściowego, w którym m.in. do minimum ograniczone jest wydawanie decyzji o warunkach zabudowy (WZ). Znaczenia nabiera procedura ZPI (zintegrowane plany inwestycyjne), dlatego PINK tworzy platformę wymiany wiedzy z samorządami największych miast w Polsce, żeby ułatwić zrozumienie i usprawnić funkcjonowanie nowych procesów. Nowa ścieżka inwestycyjna wiąże się z wieloma wątpliwościami, warto też poznawać specyfikę konkretnych miast. Warszawa niedawno ogłosiła, że ze względu na natłok prac związanych z uchwaleniem planu ogólnego i zakończeniem rozpatrywania wniosków w trybie specustawy mieszkaniowej wnioski ZPI muszą poczekać na rozpatrzenie co najmniej do IV kwartału 2026 r. Wydłużające się procesy administracyjne na pewno opóźnią wiele inwestycji, mogą też wpłynąć na ich rentowność.



Niezwykle ważną zmianą dla branży nieruchomości są przepisy związane z wdrożeniem unijnej dyrektywy budynkowej EPBD. Szczególne wyzwania stoją przed właścicielami i zarządcami już istniejących obiektów, które będą musiały zmierzyć się z wyższymi niż dotychczas wymaganiami w zakresie efektywności energetycznej i elektromobilności. Ich spełnienie może wymagać ogromnych nakładów finansowych, które nie zawsze będą mieścić się w granicach opłacalności. Jednocześnie ocena efektywności energetycznej wpływa na tak kluczowe aspekty, jak atrakcyjność budynku dla najemcy, zainteresowanie inwestorów, dostępność i warunki refinansowania.

Polska powinna przyjąć związane z dyrektywą EPBD przepisy do 29 maja tego roku, tymczasem nadal nie zostały przedstawione projekty rozwiązań. Toczą się prace nad przepisami dotyczącymi klas efektywności energetycznej budynków, metodologii tworzenia świadectw efektywności energetycznej oraz elektromobilności. PINK śledzi te działania, uczestniczy w spotkaniach w ministerstwach i włącza się w prace zespołów eksperckich. Jesteśmy przekonani, że merytoryczne informacje na temat realnych uwarunkowań i technicznych rozwiązań w branży nieruchomości komercyjnych i współpraca z legislatoresm usprawnią transformację energetyczną naszego sektora. Branża nieruchomości komercyjnych od lat działa w tym obszarze, stosując się do aktualnych przepisów, standardów certyfikacji budynków czy założeń polityk klimatycznych i dekarbonizacyjnych (własnych i najemców).

Jeśli chodzi o legislację, warto wspomnieć o tym, że czekamy na rozporządzenia wykonawcze do ustawy ochronowej, czeka nas też dostosowanie do ustawy o zaopatrzeniu w wodę i nowych wymogów związanych z oceną ryzyka w wewnętrznych systemach wodociągowych. Warto też pamiętać o nowelizacji ustawy przyłączeniowej, która zmienia obowiązki i opłaty dotyczące przyłączania do sieci elektroenergetycznej (instalacje o napięciu powyżej 1 kV). Na horyzoncie jest także nowelizacja megaustawy i zmiany przepisów związanych z najmem krótkoterminowym.

mld euro wyniosła wartość inwestycji w nieruchomości handlowe w Niemczech w I połowie 2026 r. Rynek pozostawał stonowany, jednak według CBRE wyraźnie rośnie podaż aktywów – do sprzedaży wracają wysokiej jakości obiekty oraz całe portfele. Stopy kapitalizacji dla najlepszych nieruchomości pozostały zasadniczo stabilne



1,9



Regeneracja miast staje się strategią inwestycyjną

CHAIR ULI POLAND I PARTNER ZARZĄDZAJĄCY GRUPY CAPITAL PARK

Marcin Juszczyk

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło, że rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce stopniowo wraca do większej aktywności. Dane pokazują wyraźne ożywienie aktywności inwestycyjnej, ale nie oznacza to powrotu do rynku sprzed kilku lat. Inwestorzy pozostają znacznie bardziej selektywni niż przed kilkoma laty, koncentrując się na projektach o najwyższej jakości, stabilnych fundamentach i potencjale długoterminowego wzrostu wartości. Coraz wyraźniej widać również, że poszczególne segmenty rynku rozwijają się w różnym tempie, co wymaga od inwestorów dużej elastyczności i dywersyfikacji strategii.

Na rynku biurowym obserwujemy wyraźną polaryzację. Ograniczona nowa podaż, szczególnie w Warszawie, przy utrzymującym się popycie powoduje, że najlepsze budynki umacniają swoją pozycję. Z kolei rynek mieszkaniowy stopniowo odbudowuje aktywność, choć nadal pozostaje wymagający. W dłuższej perspektywie jego potencjał będą napędzać przede wszystkim procesy urbanizacyjne, ograniczona podaż dobrze zlokalizowanych gruntów oraz rosnące oczekiwania dotyczące jakości przestrzeni do życia. Dziś przewagę konkurencyjną budują nie tylko lokalizacja czy standard inwestycji, ale również jakość zarządzania projektem oraz jego zdolność do tworzenia trwałej wartości dla użytkowników.

Z perspektywy Urban Land Institute obserwujemy bardzo podobne zjawiska na większości rozwiniętych rynków europejskich. Coraz większego znaczenia nabierają regeneracja istniejącej tkanki miejskiej, adaptacja budynków do nowych funkcji oraz rozwój projektów wielofunkcyjnych. To nie jest już wyłącznie kwestia realizacji celów ESG. To przede wszystkim racjonalny model rozwoju miast, pozwalający efektywniej wykorzystywać istniejącą infrastrukturę, ograniczać wykorzystanie nowych terenów inwestycyjnych i tworzyć miejsca bardziej odporne na zmieniające się potrzeby mieszkańców oraz rynku. Dzisiaj o sukcesie inwestycji coraz rzadziej decyduje sam budynek, a coraz częściej jakość miejsca, które wokół niego powstaje.



To kierunek, który od wielu lat konsekwentnie realizujemy w Capital Park. Nasze doświadczenia pokazują, że projekty tworzące wysokiej jakości przestrzeń publiczną, integrujące różne funkcje i budujące lokalne społeczności lepiej odpowiadają na potrzeby użytkowników i najemców, a jednocześnie skuteczniej budują długoterminową wartość nieruchomości. Potwierdzają to zarówno doświadczenia Fabryki Norblina czy Royal Wilanowa.

Drugie półrocze będzie dla Capital Park okresem intensywnej pracy nad kilkoma równoległymi przedsięwzięciami, w których dominująca będzie funkcja mieszkaniowa. Kontynuujemy rewitalizację i przebudowę historycznej kamienicy oraz sprzedaż apartamentów premium w Rezydencji Aleja Fontann w Szczecinie. Równolegle prowadzimy przygotowania do realizacji kolejnych strategicznych projektów w Gdańsku, Katowicach – gdzie rozwijamy megaprojekt Nowy Wełnowiec – oraz w Warszawie. Bardzo ważnym obszarem pozostaje dla nas również asset management. Aktywnie zarządzamy zarówno nieruchomościami z naszego portfela, jak i projektami powierzonymi nam przez nowych właścicieli, takimi jak Royal Wilanów czy pasáže handlowe Vis à Vis. W obecnych warunkach rynkowych profesjonalne zarządzanie aktywami staje się jednym z najważniejszych elementów budowania ich wartości. Pracujemy również nad kilkoma nowymi projektami. W ostatnich latach świadomie zmniejszyliśmy skalę naszego bilansu i dziś większy nacisk kładziemy na realizację projektów w formule joint venture. Taki model pozwala nam efektywnie zarządzać kapitałem i jednocześnie rozwijać działalność oraz skalę realizowanych projektów.

Jako ULI Poland chcemy w kolejnych miesiącach jeszcze mocniej rozwijać współpracę pomiędzy inwestorami, samorządami i ekspertami. Wyzwania stojące dziś przed rynkiem – od transformacji energetycznej, przez regenerację terenów poprzemysłowych, po poprawę jakości przestrzeni publicznych – wymagają wspólnego poszukiwania rozwiązań i wymiany doświadczeń. Równie ważnym celem jest dalszy rozwój samej organizacji i wzmacnianie obecności ULI w miastach regionalnych. Dynamiczny rozwój oddziału w Gdańsku pokazał, że taki model odpowiada na potrzeby lokalnych rynków i chcemy go kontynuować. Równolegle będziemy jeszcze aktywniej promować polskie doświadczenia na arenie międzynarodowej. We wrześniu zorganizujemy study tour dla członków ULI z Europy oraz zaprezentujemy raport „New Urban Poland” pokazujący kierunki rozwoju polskich miast. To ważny element budowania rozpoznawalności Polski jako rynku nowoczesnych i odpowiedzialnie realizowanych projektów.

mld zł mogą sięgnąć roczne nakłady na nieruchomości i infrastrukturę w Polsce finansowane z nowego

komponentu NATO przeznaczonego na odporność. Według szacunków JLL co druga lub trzecia złotówka z puli odpowiadającej 1,5 proc. PKB może trafić właśnie na tego rodzaju projekty. W przypadku Polski oznacza to wydatki rzędu 18–27 mld zł rocznie



27



Bezpieczeństwo wchodzi do briefów inwestycyjnych

DYREKTOR GENERALNY, POLSKA IZBA DUAL USE (PIDU)

Łukasz Czajkowski

Pierwsze półrocze br. potwierdziło, że dual use przestało być niszowym pojęciem, a stało się jednym z głównych kierunków rozwoju polskiej gospodarki. Pokazuje to tempo rozwoju Polskiej Izby Dual Use – od kwietnia, kiedy rozpoczęliśmy nabór, dołącza do nas średnio 15 nowych członków miesięcznie. Przedsiębiorcy potrzebują reprezentacji, wiedzy, nowych partnerów oraz rynków.

Bezpieczeństwo na stałe wpisuje się dziś w projekty komercyjne. To nie tylko schrony, ale też odporne budynki, infrastruktura krytyczna, centra danych, logistyka i zakłady przemysłowe zdolne do zmiany funkcji w kryzysie. Powstaje rynek dla deweloperów, projektantów i wykonawców. Przez ostatnie trzy dekady zbudowaliśmy infrastrukturę rozwoju, teraz budujemy infrastrukturę odporności, niezbędną, by w obliczu zmian geopolitycznych zabezpieczyć dorobek naszego awansu cywilizacyjnego.

W naszym ostatnim raporcie „Budowa odporności Polski w ramach nowych celów wydatkowych NATO” wskazujemy, że komponent 1,5 proc. PKB może oznaczać dla Polski 50–60 mld zł rocznie. W tym modelu ok. 12 mld zł przypadłoby na schrony, a kolejne 12 mld zł na ochronę infrastruktury krytycznej. Kluczowa jest logika dual use: obiekty powinny tworzyć wartość na co dzień, a w kryzysie przechodzić w funkcję ochronną, logistyczną lub produkcyjną.

W drugiej połowie roku uruchamiamy narzędzia dla firm: rozwijamy PIDU Academy, a z PAIH przygotowujemy poradnik dla przedsiębiorców „Sektor obronny i dual use w Polsce”. Od sierpnia rozpoczynamy organizację wydarzeń branżowych, matchmakingowych i spotkań z administracją, a kolejnym krokiem będzie platforma Dual Use Connect. Od września wzmacniamy aktywność międzynarodową: planujemy misje do Norwegii, Szwecji i Tajwanu oraz relacje z partnerami w Europie.

Naszym celem jest edukacja rynku, dialog regulacyjny i reprezentowanie biznesu, ale przede wszystkim rozwój firm oraz budowa krajowego potencjału przemysłowego i technologicznego. Nieruchomości i budownictwo będą jednym z filarów tego procesu.



Rozwój centrów danych stał się jednym z priorytetów gospodarczych UE

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, POLSKI ZWIĄZEK CENTRÓW DANYCH (PLDCA)

Piotr Kowalski

Pierwsze półrocze 2026 r. pokazało, że centra danych stały się ważnym elementem dyskusji o rozwoju polskiej gospodarki. Potwierdziły to wydarzenia branżowe, nowe dane ekonomiczne oraz decyzje administracji krajowej i instytucji europejskich.

Ważnym punktem debaty była 2. edycja konferencji Gateway Poland, która zgromadziła ponad 600 przedstawicieli administracji publicznej i biznesu. Wybrzmiało na niej, że centra danych stają się jednym z fundamentów rozwoju gospodarki cyfrowej Polski i pozycji kraju w globalnym wyścigu AI. Wpływ branży na gospodarkę pokazał raport „Napędzając gospodarkę: Gospodarczy wpływ sektora Data Center w Polsce” przygotowany we współpracy z PwC. W 2025 r. sektor wygenerował 10,6 mld zł wartości dodanej brutto, 4,3 mld zł wpływów fiskalnych oraz odpowiadał za niemal 41 tys. miejsc pracy. Rosnące zapotrzebowanie na specjalistów skłoniło nas do uruchomienia programu stypendialnego PLDCA, wspólnie z DCD Academy, Politechniką Warszawską i Politechniką Poznańską.

Przyjęta w czerwcu Strategia Cyfryzacji Państwa po raz pierwszy powiązała rozwój krajowych centrów danych z bezpieczeństwem państwa, konkurencyjnością gospodarki i suwerennością technologiczną, uwzględniając wiele postulatów PLDCA i potwierdzając strategiczne znaczenie tej infrastruktury. Ogłoszony w tym roku Plan Rozwoju Sieci Przesyłowej PSE po raz pierwszy uwzględnił potrzeby sektora w planowaniu rozwoju sieci elektroenergetycznej, a KPEiK opracowany przez Ministerstwo Energii wskazuje na rosnące znaczenie ICT i centrów danych dla bilansu oraz transformacji energetycznej.

Równie istotne zmiany zachodzą na poziomie Komisji Europejskiej. Opublikowany w czerwcu Cloud and AI Development Act potwierdza, że rozwój centrów danych stał się jednym z priorytetów gospodarczych UE. Polska została wskazana w nim jako jeden z kluczowych europejskich rynków z potencjałem przyciągania nowych inwestycji obok Hiszpanii, Włoch i krajów nordyckich.

W drugiej połowie roku będziemy kontynuować dialog z administracją i prace nad kolejnymi dokumentami strategicznymi, w tym projektem strategii transformacji ciepłownictwa do 2040 r. oraz wypracowaniem tzw. szybkiej ścieżki dla inwestycji data center. Pod koniec roku opublikujemy 2. edycję raportu Ecosystem Guide prezentującego polski ekosystem centrów danych i krajowy łańcuch wartości branży.



DORADCY



Kosztantyn z Pexels



Rynek w Polsce wszedł w nową fazę

DYREKTORKA GENERALNA COLLIERS NA REGION EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Monika Rajska-Wolińska

Na półmetku 2026 r. można powiedzieć, że rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce wszedł w nową fazę. Nie jest to już rynek definiowany wyłącznie przez poziom stóp procentowych czy koszt finansowania. Coraz większe znaczenie mają długoterminowe megatrendy: transformacja technologiczna, bezpieczeństwo energetyczne, zmiany demograficzne, geopolityka oraz przebudowa globalnych łańcuchów dostaw. To one coraz silniej wpływają zarówno na decyzje najemców, jak i inwestorów.

Mimo utrzymujących się napięć geopolitycznych i niepewności związanej z globalnym handlem otoczenie makroekonomiczne stało się bardziej sprzyjające niż jeszcze kilka miesięcy temu. Inflacja w Europie stopniowo wraca do poziomów zbliżonych do celów banków centralnych, a gospodarka strefy euro zaczyna korzystać z poprawy realnych dochodów gospodarstw domowych i stabilizacji warunków finansowania. Polska pozostaje jednym z najszybciej rozwijających się rynków w Unii Europejskiej, a wzrost gospodarczy wspierają zarówno konsumpcja, jak i oczekiwane przyspieszenie inwestycji.

To znajduje odzwierciedlenie na rynku nieruchomości. Wszystko wskazuje na to, że pierwsze półrocze było dla Polski najlepszym okresem inwestycyjnym od 2019 r., z wolumenem transakcji sięgającym około 3 mld euro. Szczególnie istotna jest rosnąca rola kapitału krajowego, który nie tylko uzupełnia inwestorów zagranicznych, ale coraz częściej sam kreuje płynność rynku. To dowód dojrzewania polskiego rynku nieruchomości oraz rosnącego zaufania do jego długoterminowych fundamentów.

Równocześnie obserwujemy coraz większą selektywność inwestorów. Ożywienie na rynku nieruchomości nie oznacza szerokiego powrotu kapitału do wszystkich segmentów. Inwestorzy koncentrują się przede wszystkim na aktywach najlepiej wpisujących się w długoterminowe trendy gospodarcze, takich jak nowoczesna



logistyka, najlepsze lokalizacje biurowe, parki handlowe, sektor mieszkaniowy oraz nieruchomości związane z cyfryzacją i infrastrukturą danych.

W sektorze przemysłowo-logistycznym dodatkowymi impulsami pozostają wysoka aktywność najemców związanych z chińskim e-commerce oraz trwająca przebudowa europejskich łańcuchów dostaw. Widać również rosnące znaczenie inwestycji związanych z bezpieczeństwem i odpornością gospodarczą. Programy takie jak SAFE czy uruchomiony w Polsce Fundusz Bezpieczeństwa i Obronności mogą w kolejnych latach generować popyt nie tylko na infrastrukturę przemysłową i logistyczną, ale również na powierzchnie badawczo-rozwojowe, centra technologiczne czy infrastrukturę energetyczną i cyfrową.

W drugiej połowie roku spodziewamy się utrzymania aktywności inwestorów i najemców, choć przy zachowaniu dużej dyscypliny w podejmowaniu decyzji. Najbardziej pożądane będą aktywa oferujące odporność operacyjną, efektywność energetyczną i możliwość dostosowania do zmieniających się potrzeb użytkowników. Coraz wyraźniej widać, że przewagę konkurencyjną budują dziś nie tyle same nieruchomości, ile ich zdolność do wspierania strategii biznesowych najemców.

Z perspektywy Colliers najbliższe miesiące będą okresem dalszej transformacji rynku. Kluczowe pozostaną tematy związane z AI, energią, dekarbonizacją, bezpieczeństwem oraz zmianami demograficznymi. To właśnie na styku tych zjawisk będą powstawały nowe źródła popytu, kapitału i wartości w sektorze nieruchomości. Polska, dzięki swojej skali, strategicznemu położeniu i jakości kapitału ludzkiego, pozostaje jednym z najlepiej przygotowanych rynków w Europie do wykorzystania tych zmian.



14,5

proc. wzrosła r./r. liczba osób wnioskujących o kredyt mieszkaniowy w czerwcu 2026 r.

O finansowanie ubiegało się 42,83 tys. osób wobec 37,40 tys. rok wcześniej. W porównaniu z majem liczba wnioskodawców spadła jednak o 5 proc.

Średnia wartość wnioskowanego kredytu wyniosła 506,64 tys. zł i była o 6,2 proc. wyższa r./r. – podało BIK



Powrót dużego kapitału i dojrzewanie nowych segmentów

CEO, JLL POLSKA

Mateusz Bonca

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło, że polski rynek nieruchomości wszedł w fazę wyraźnego ożywienia. Już w I kwartale wartość transakcji przekroczyła 1 mld euro – najlepsze otwarcie roku od 2022. Ten impet utrzymał się przez całe półrocze. Według stanu na dziś JLL doradzało przy transakcjach o łącznej wartości 2,3 mld euro, w tym przy 8 transakcjach przekraczających 100 mln euro – co stanowi około 60 proc. całkowitych obrotów inwestycyjnych w Polsce w tym okresie.

Doradzaliśmy przy wielu ciekawych transakcjach: w logistyce przy sprzedaży portfela Grupy Raben na rzecz WP Carey za ok. 170 mln euro; w handlu przy sprzedaży centrum handlowego Poznania, jednej z największych transakcji retailowych w regionie CEE ostatnich lat; w mieszkaniówce w sprzedaży portfela ponad 5 tys. mieszkań Resi4Rent, największej dotąd transakcji na polskim rynku PRS. Te przykłady dobrze pokazują dwie kwestie: powrót dużego kapitału do historycznie płynnych klas aktywów oraz dojrzałość nowych segmentów, z living/PRS na czele.

Jednym z najciekawszych zjawisk jest zmiana struktury inwestorów. Obok funduszy amerykańskich i nordyckich rośnie aktywność kapitału z Czech i państw bałtyckich. Polscy inwestorzy, choć wciąż koncentrują się na aktywach mniejszej skali, systematycznie umacniają swoją pozycję. Coraz częściej widzimy też sięganie po alternatywne modele finansowania, takie jak np. najem zwrotny, które pozwalają przedsiębiorstwom szybko uwolnić kapitał z nieruchomości i przekierować go na dalszy rozwój.

Prognozy na drugie półrocze

Polska pozostaje jedną z najbardziej atrakcyjnych gospodarek Europy, z największym rynkiem konsumenta w regionie, silnym przemysłem i sektorem usług, rolą hubu logistycznego CEE oraz bezprecedensowymi inwestycjami w infrastrukturę



i transformację energetyczną. To tworzy strukturalny popyt na nieruchomości, który nie znika wraz z cyklem. Spodziewam się dalszego wzrostu znaczenia logistyki, centrów danych, akademików, PRS i srebrnej gospodarki, a także inwestycji typu dual use, łączących funkcje komercyjne z potrzebami bezpieczeństwa państwa. Podczas Forum Rynku Nieruchomości w Sopocie (FRN), którego jesteśmy partnerem strategicznym, dual use był wskazywany jako jeden z najważniejszych nowych kierunków rozwoju rynku. Dobrze, że temat wreszcie zaistniał w debacie o przyszłości polskiego rynku nieruchomości.

Plany JLL na drugie półrocze

Od lat konsekwentnie budowaliśmy uporządkowane bazy danych rynkowych i transakcyjnych, dzięki czemu szybciej i lepiej uczymy własne modele i narzędzia oparte na LLM. Podczas FRN jako pierwsi na rynku zaprezentowaliśmy dwa autorskie narzędzia AI. Pierwsze to Generator Promptów, oparty na naszym raporcie demograficznym i dający klientowi wstępną diagnozę wpływu zmian demograficznych na jego projekty i plany. Drugim narzędziem jest wirtualny konsultant, który w oparciu o nasze dane udziela na bieżąco odpowiedzi na temat kluczowych parametrów rynkowych. To zmiana filozofii pracy i sposób na wspólne z klientem, wielowymiarowe patrzenie na rynek.

Będziemy również kontynuowali eksperckie przewodnictwo w debacie rynkowej. Przygotowaliśmy szerokie analizy pod tytułem „Nowa rzeczywistość demograficzna”. Zbudowaliśmy autorskie narzędzia dla handlu, e-commerce oraz logistyki. Pozwalają one ocenić potencjał rynkowy na poziomie powiatów w horyzoncie roku 2035. To kluczowe by myśleć o demografii przez pryzmat szans, a nie tylko ryzyk. Nasz raport „Rynek nieruchomości senioralnych w Polsce” wskazuje największą w Europie lukę podażową oraz pozytywną zmianę w sile nabywczej emerytów w Polsce w kolejnych latach. Jako członek Polskiej Izby Dual Use promujemy porzucenie przez inwestorów myślenia jedynie o zgodności z minimalnymi wymogami i przejście do logiki prawdziwej zdolności obronnej obiektów podwójnego przeznaczenia. Sięgamy po przykłady sprawdzonych modeli ze świata. Widzimy duży potencjał na stworzenie dodatkowych strumieni finansowania.

Korzystając z okazji, serdecznie zapraszam już 6 sierpnia na 15. Charytatywny Turniej Siatkówki Plażowej Branży Nieruchomości. Ostatnie turnieje z powodzeniem zjednoczyły rynek we wsparciu budowy Domu Ronalda McDonalda przy Centrum Zdrowia Dziecka. Dom jest otwarty. W tym roku gramy, by wesprzeć jego utrzymanie w 2027 r.



Obserwujemy wyraźne ożywienie inwestycyjne

HEAD OF CUSHMAN & WAKEFIELD POLAND

Krzysztof Misiak

Inwestycyjny rynek nieruchomości komercyjnych wyraźnie nabrał wiatru w żagle. Łączna wartość transakcji w pierwszym półroczu 2026 r. przekroczyła 3 mld euro wobec 4,5 mld euro w całym 2025 r. Największy udział w wyniku H1 miał sektor handlowy – łącznie ok. 1 mld euro – przed sektorem logistycznym i biurowym.

Prognozujemy, że cały 2026 r. w retailu może zakończyć się na poziomie ok. 2,5 mld euro, czyli najwyższym od 2018 r. Na rynku widoczne są dwa trendy: rosnące zainteresowanie inwestorów instytucjonalnych portfelami parków handlowych oraz powrót kapitału do centrów handlowych w segmentach core i core+. Jednocześnie rynek parków handlowych dojrzewa. Coraz większego znaczenia nabierają więc szczegółowa analiza lokalnego potencjału, optymalizacja sieci najemców oraz repozycjonowanie istniejących obiektów.

W sektorze logistycznym wartość transakcji w pierwszym półroczu wzrosła o ok. 13 proc. r./r. Poprawę płynności rynku wspiera powrót dużych transakcji, zarówno dotyczących pojedynczych aktywów, jak i całych portfeli. Ponad połowa z nich przypadła na strategie oparte na stabilności i przewidywalności przepływów pieniężnych, takich jak projekty BTS oraz transakcje sale & leaseback z umowami najmu zawieranymi na ponad 10 lat. Stopy kapitalizacji dla najlepszych aktywów utrzymują się w okolicach 6 proc., choć na rynku pojawiają się pierwsze oznaki ich kompresji.

Na rynku biurowym obserwujemy wyraźne ożywienie inwestycyjne, szczególnie w Warszawie. Po okresie ograniczonej aktywności rynek wraca do dużych transakcji core w centrum stolicy. Ich spodziewana finalizacja wywiera presję na stopy kapitalizacji, które coraz wyraźniej kierują się poniżej 6 proc. Kondycję sektora wspierają ograniczona podaż nowych obiektów, rosnące czynsze oraz stopniowy powrót pracowników do biur. Uaktywniają się również nowe źródła popytu, w tym instytucje publiczne oraz firmy związane z sektorem obronnym i technologiami dual use.

Polski rynek CRE pozostaje w dobrej kondycji, jednak w otoczeniu rosnącej zmienności coraz większego znaczenia nabiera foresight, rozumiany jako umiejętność analizowania różnych scenariuszy i patrzenia kilka kroków na przód. Pozwala to trafniej oceniać długoterminowy potencjał aktywów, wcześniej identyfikować ryzyka oraz bezpieczniej planować decyzje inwestycyjne i rozwój biznesu.



Więcej planowania, mniej ryzyka. Czas na strategię długoterminową

PARTNER ZARZĄDZAJĄCY NEWMARK POLSKA

Piotr Kaszyński

Po latach niepewności rynkowej, która redefiniowała dotychczasowe strategie, do biznesu wróciła przewidywalność, a wraz z nią możliwość planowania i podejmowania długoterminowych decyzji. Dla rynku nieruchomości komercyjnych to najlepsza wiadomość od dawna.

Stabilizacja nie oznacza stagnacji. Wręcz przeciwnie. W warunkach spokojniejszego otoczenia geopolitycznego, monitorowania inflacji i stabilnych kosztów budowy oraz utrzymującego się wzrostu gospodarczego Polska może skoncentrować się na realizacji nowych inwestycji i wykorzystaniu swoich przewag konkurencyjnych w CEE.

Na rynku biurowym obserwujemy wyraźną zmianę. Po latach ostrożności największym wyzwaniem nie jest już słaby popyt, ale ograniczona podaż. Rekordowo niska aktywność deweloperów w Warszawie, brak nowych inwestycji we Wrocławiu czy zaledwie kilka projektów realizowanych w Krakowie sprawiają, że najlepsze powierzchnie szybko znikają z rynku. Jednocześnie wysoka aktywność najemców znajduje odzwierciedlenie w dużych transakcjach zawieranych w ostatnich miesiącach. Najwięksi gracze zabezpieczają lokalizacje nawet z trzyletnim wyprzedzeniem, dając sygnał deweloperom, że rynek jest gotowy na nowe inwestycje.

Coraz większego znaczenia nabiera również jakość środowiska pracy. Biuro przestało być wyłącznie adresem – ma przyciągać talenty, wzmacniać kulturę organizacyjną, kształcić kadry i wspierać rozwój firmy. Dlatego w Newmark Polska rozwijamy usługę workplace consulting, która pomaga tworzyć biura dopasowane do sposobu pracy organizacji dziś i gotowe na zmiany w sposobie jej funkcjonowania w kolejnych latach.



Rynek magazynowy wszedł w etap dojrzałego, zrównoważonego wzrostu. Zasoby zbliżają się do 40 mln mkw., a tempo rozwoju ustabilizowało się na poziomie około 6–7 proc. rocznie. Deweloperzy budują odpowiedzialnie. Spośród blisko 70 realizowanych obecnie projektów tylko 14 powstaje spekulacyjnie, a nowe magazyny, jeszcze przed oddaniem do użytku, są skomercjalizowane średnio w 80 proc. Dodatkowym atutem Polski jest relatywnie młody zasób magazynowy. Ponad połowa krajowej powierzchni ma mniej niż osiem lat, co przekłada się na wysoką efektywność energetyczną i zgodność z wymogami ESG. To przewaga konkurencyjna, której brakuje wielu rynkom Europy Zachodniej, gdzie modernizacja starszych obiektów do obecnych standardów wiąże się z kosztownymi inwestycjami.

Na rynku inwestycyjnym coraz wyraźniej zaznacza się rosnąca rola polskiego kapitału. Rodzimi inwestorzy odpowiadają już za blisko jedną piątą wolumenu transakcji, co potwierdza dojrzewanie krajowego rynku i stopniowe zwiększanie jego odporności na globalne cykle koniunkturalne. Coraz częściej podnoszony jest temat rozwoju krajowych wehikułów inwestycyjnych, które pozwoliłyby zatrzymać większą część wartości generowanej przez nieruchomości w polskiej gospodarce.

Drugie półrocze rozpoczynamy z umiarkowanym optymizmem. Spodziewamy się dalszego umacniania trendów obserwowanych od początku roku – wysokiej aktywności najemców, stopniowego ożywienia inwestycyjnego i rosnącego znaczenia jakości projektów. W Newmark Polska odpowiadamy na te zmiany, rozbudowując zespoły oraz wzmacniając współpracę z partnerami w Europie i Stanach Zjednoczonych. Firmy nadal podejmują decyzje ostrożnie, ale coraz częściej szukają partnerów, którzy rozumieją zarówno rynek nieruchomości, jak i ich biznes. Właśnie takie kompetencje będą w najbliższych latach decydować o przewadze na rynku.



11,7

tys. mkw. powierzchni biurowej zajmie Grupa Enea w kompleksie Business Garden Poznań. Firma przedłużyła umowę najmu i powiększyła zajmowaną przestrzeń, konsolidując w jednej lokalizacji zespoły działające dotychczas w kilku biurach. To największa transakcja najmu zawarta w 2026 r. na poznańskim rynku biurowym – podał Vastint



Rynek mieszkaniowy nie przeżywa kryzysu, raczej normalizację

EXECUTIVE DIRECTOR, HEAD OF LIVING, JLL POLAND

Paweł Sztejter

Drugi kwartał 2026 r. przyniósł na rynku mieszkaniowym pewne wyhamowanie sprzedaży w porównaniu z pierwszymi trzema miesiącami br. Sprzedaż na 7 największych rynkach, choć spadła o 8,4 proc. w ujęciu kwartalnym do poziomu 11,8 tys. lokali, to wciąż była o 12,7 proc. wyższa niż rok wcześniej.

Regionalnie rynek pozostaje mocno zróżnicowany – wyraźne spadki sprzedaży dotknęły Warszawę (-16,5 proc.) i Łódź (-26,2 proc.), podczas gdy Kraków z wynikiem +13,6 proc. okazał się pozytywnym wyjątkiem.

Spowolnienie to nie wina stabilnych cen czy warunków kredytowych, ale raczej efekt bazy, czyli bardzo dobre wyniki pierwszego kwartału oraz pogorszenie nastrojów konsumenckich, podsycanych niepewnością geopolityczną. Jednocześnie deweloperzy, zachęceni wcześniejszymi wynikami, wprowadzili na rynek ponad 13 tys. nowych mieszkań. W efekcie łączna oferta na koniec czerwca zbliżyła się do rekordowych 70 tys. lokali, choć większość tego wzrostu przypadła na Warszawę, gdzie oferta jest nieźle dopasowana do skali sprzedaży.

Mimo alarmistycznych głosów rynek nie przeżywa kryzysu, lecz raczej normalizację. Kluczowym wyzwaniem do końca 2026 r. pozostanie zarządzanie podażą, szczególnie na rynkach z jej dużą nadwyżką, jak Łódź i Katowice.

Polski rynek nieruchomości wszedł w nową fazę cyklu

MANAGING DIRECTOR SAVILLS POLAND

Kamil Kowa

Pierwsze półrocze 2026 r. potwierdziło, że polski rynek nieruchomości wszedł w nową fazę cyklu. Według naszych danych wartość transakcji inwestycyjnych przekroczyła 3 mld euro, co oznacza wzrost o ponad 90 proc. rok do roku, a sam drugi kwartał – z wynikiem niemal 2 mld euro – był najlepszym drugim kwartałem w historii rynku.

Co istotne, aktywność nie ograniczała się do jednego segmentu. Za 34 proc. wolumenu odpowiadały nieruchomości handlowe, 26 proc. magazynowe, a już 20 proc. przypadło na sektor living, który z roku na rok umacnia swoją pozycję jako pełnoprawna klasa aktywów.

Za tymi liczbami stoją transakcje, które dobrze pokazują kierunek rozwoju rynku. Finalizacja przejęcia portfela Resi4Rent przez TAG była największą transakcją w historii polskiego rynku PRS, potwierdzając jego rosnące znaczenie dla inwestorów instytucjonalnych. Zakup udziału w Poznaniu przez czeską Trigeę pokazał, że najwyższej jakości aktywa handlowe pozostają przedmiotem silnej konkurencji inwestorów. Na rynku magazynowym największą transakcją roku była sprzedaż portfela logistycznego Savills Investment Management do Ares, obejmującego blisko 300 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni magazynowej. Ważnym sygnałem dla rynku kapitałowego był udany powrót Robygu na warszawską giełdę. Savills miał przyjemność doradzać przy części tych przełomowych projektów, co dobrze odzwierciedla naszą aktywność we wszystkich kluczowych segmentach rynku.

Patrząc na drugą połowę roku, pozostajemy ostrożnymi optymistami. Polska nadal wyróżnia się na tle Europy tempem wzrostu gospodarczego, skalą możliwości inwestycyjnych oraz atrakcyjnymi stopami zwrotu. Nie spodziewamy się na razie powrotu do rynku z lat 2018–2021. Będzie to cykl oparty na jakości, selektywności i aktywnym zarządzaniu wartością aktywów. Co ciekawe, największym ograniczeniem rynku przestaje być dziś dostępność kapitału, również dzięki rosnącej aktywności krajowych inwestorów. Coraz częściej wyzwaniem staje się dostępność odpowiednio przygotowanych produktów inwestycyjnych spełniających oczekiwania inwestorów pod względem jakości, standardów ESG i potencjału wzrostu wartości. Konkurencja o najlepsze aktywa będzie więc systematycznie rosta.



Czas kontrastów i próba dojrzałości

CEO, ITRA POLSKA

Artur Sutor

Pierwsze półrocze 2026 r. na polskim rynku biurowym upływa pod znakiem wyraźnego kontrastu. Z jednej strony obserwujemy dużą ostrożność po stronie najemców, z drugiej – wyraźne ożywienie wśród inwestorów. Rok 2026 zapowiada się jako test dojrzałości rynku.

Sektor inwestycyjny złapał wiatr w żagle. W I kwartale wartość transakcji na rynku nieruchomości komercyjnych przekroczyła 1 mld euro (wzrost o ponad 40 proc. rok do roku). Na same biura przypadło około 245 mln euro. Kapitał – głównie amerykański oraz z Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) – coraz śmielej wraca do tzw. aktywów core. Inwestorzy szukają budynków o najwyższym standardzie, które gwarantują stabilne przychody i pewnych najemców.

Po stronie popytowej widać hamowanie, a rynek mocno się polaryzuje. W pierwszym kwartale w Warszawie wynajęto niespełna 134 tys. mkw. biur (spadek o ok. 9 proc. r./r.). Mimo to wskaźnik pustostanów w stolicy spadł do 9,5 proc., a w samym centrum wynosi zaledwie 7 proc. Najemcy poszukują nowoczesnych powierzchni klasy A spełniających normy ESG. Starsze budynki tracą na popularności. Regiony: Rynki regionalne odczuły spadek aktywności znacznie mocniej. W niektórych miastach popyt skurczył się o kilkadziesiąt procent, a poziom niewynajętej powierzchni lokalnie przekracza już 20 proc.

Kluczowym trendem jest rekordowo niska podaż. Szacuje się, że w całym 2026 roku w Warszawie przybędzie mniej niż 90 tys. mkw. nowych biur – to jeden z najniższych wyników w historii. Brak nowej przestrzeni winduje stawki. W najlepszych lokalizacjach w centrum czynsze osiągają 24–29 euro za 1 mkw., a w budowanych projektach dochodzą nawet do 30 euro.

Druga część 2026 r. utrzyma dotychczasowe trendy. Ograniczona podaż nadal będzie wywierać presję na wzrost stawek w najlepszych lokalizacjach, choć w tempie łagodniejszym niż w latach 2022–2023. Nadchodzi również wielka fala renegotiacji umów podpisanych w rekordowym 2021 r. – mogą one stanowić nawet 40–50 proc. całego popytu. Z kolei na rynku inwestycyjnym dynamikę podkręca powrót kapitału core oraz rosnąca aktywność rodzimych inwestorów.



Okno na relokację coraz ciaśniejse

CEO/ZAŁOŻYCIEL NAI REINA

Robert Z. Karniewski

Pierwsze półrocze 2026 r. wyglądało spokojnie. Ten spokój był kojący, lecz najważniejsze działo się pod spodem.

Popyt trzyma się zdrowo. Warszawa od 4 lat wynajmuje 740–860 tys. mkw. Docho-
dzi powrót do biur: model trzech dni stacjonarnych ustępuje czterem, miejscami
pięciu, podnosząc wykorzystanie powierzchni. Renegocjacje sięgają 40 proc.,
choć bywało więcej. Stąd wrażenie stabilizacji: najemcy de facto się okopują.

Zmiana jest po stronie podaży. Nowej powierzchni powstaje mało, w budowie
jest 118 tys. metrów, najmniej od 30 lat. Całe budynki znikają, wycofywane do
modernizacji lub konwersji. Poziom pustostanów w centrum spadł do 6,5 proc.
nie od przyrostu najemców, lecz od kurczenia się zasobu. Rynek rośnie inaczej:
przyrost podaży przestał być głównym kryterium, a pytanie brzmi, czy podaż
nadży za potrzebami dwóch, trzech lat.

Widać jak na dłoni, jak okno na relokację coraz bardziej się zawęża. Najbardziej
to widać wśród dużych użytkowników, 5–10 tys. mkw. plus. Gdy na górze wybór
się kurczy, rykoszetem uderza w mniejsze firmy. Nawet w CBD rozróżniamy loka-
lizacje top premium i średnie ekspozycje, a o dostęp do najlepszych decyduje
tempo, dyscyplina i siła argumentów prowadzącego doradcy. Przykłady już wi-
dać: doradca, który nie radzi sobie z presją rynku, rozwleka proces i traci kontrolę,
odbierając szanse własnym klientom.

W NAI Reina rozwijamy działalność, mocniej integrując się wewnątrz EMEA i USA.
Kontynuujemy wyspecjalizowane działania, w których kontrola czasu i wyboru
jest kluczowa. Precyzyjnym procesem tworzymy szanse dla klientów i budujemy
im przewagę.

Okno nie zamknie się z hukiem, po prostu zwęzi się na tyle, że przejdą przez nie
tylko przygotowani. O przewadze zdecyduje nie budżet, lecz odpowiednie zorga-
nizowanie, czas, informacja i decyzja podjęta zawczasu. Reszcie decyzję narzuci
rynek.

Trendy i perspektywy na rynku gruntów inwestycyjnych

PARTNER I CZŁONEK ZARZĄDU WALTER HERZ

Emil Domeracki

Pierwsza połowa 2026 r. potwierdziła, że rynek gruntów inwestycyjnych w Polsce wszedł w nową fazę rozwoju. Zakończył się okres, w którym o wartości nieruchomości decydował przede wszystkim potencjał wzrostu cen ziemi. Obecnie kluczowe znaczenie mają jakość przygotowania projektu, przewidywalność procesu inwestycyjnego oraz możliwość sprawnej realizacji przedsięwzięcia.

Poprawa warunków finansowania przełożyła się na wzrost aktywności inwestorów, jednak koszt kapitału przestał być najważniejszym kryterium oceny transakcji. Coraz większą rolę odgrywają stabilność procesu planistycznego, bezpieczeństwo inwestycji oraz dostęp do infrastruktury technicznej i mediów.

Na rynku postępuje polaryzacja aktywów. Największym zainteresowaniem cieszą się grunty objęte miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, z uregulowanym stanem prawnym, zapewnionymi warunkami przyłączeniowymi lub uzyskanym pozwoleniem na budowę, które utrzymują wysokie wyceny i relatywnie szybko znajdują nabywców. Z kolei grunty wymagające długotrwałych procedur administracyjnych lub obciążone niepewnością planistyczną pozostają na rynku znacznie dłużej.

W praktyce oznacza to zmianę sposobu wyceny nieruchomości. Coraz częściej przedmiotem transakcji nie jest sam grunt, lecz gotowy scenariusz inwestycyjny. Inwestor kupuje przede wszystkim możliwość szybkiego rozpoczęcia realizacji projektu przy ograniczonym ryzyku. Przewidywalność procesu inwestycyjnego stała się nową walutą rynku gruntów. Rośnie przy tym znaczenie infrastruktury technicznej. Dostęp do energii elektrycznej oraz odpowiednich mocy przyłączeniowych coraz częściej decyduje o atrakcyjności nieruchomości, szczególnie w przypadku projektów przemysłowych, logistycznych oraz centrów danych. Analiza nieruchomości wykracza dziś daleko poza ocenę parametrów urbanistycznych. Obejmuje również stabilność otoczenia regulacyjnego, harmonogram procedur administracyjnych, dostępność infrastruktury technicznej, układ komunikacyjny oraz potencjalne ryzyka środowiskowe i społeczne.



W perspektywie najbliższych dwóch lat największy wpływ na rynek gruntów będzie miało uporządkowanie systemu planowania przestrzennego. Większa transparentność procedur administracyjnych może stać się impulsem wzrostu liczby transakcji w kolejnych latach. Wraz z uchwalaniem nowych planów ogólnych oraz dojrzewaniem praktyki stosowania zintegrowanych planów inwestycyjnych (ZPI) rynek powinien zyskać większą przewidywalność.

Zintegrowane plany inwestycyjne nie staną się instrumentem powszechnym ani nie zastąpią klasycznych narzędzi planistycznych, jednak mogą odegrać istotną rolę przy dużych projektach mieszkaniowych, przemysłowych i wielofunkcyjnych, szczególnie tam, gdzie cele inwestora i samorządu pozostają zbieżne. Nie należy jednak oczekiwać istotnego zwiększenia podaży atrakcyjnych gruntów. Rynek od lat mierzy się z ograniczoną dostępnością działek o uregulowanej sytuacji planistycznej w najlepszych lokalizacjach inwestycyjnych. Nowe plany ogólne uporządkują zasady funkcjonowania rynku, ale raczej nie zwiększą znacząco zasobów.

Można natomiast jednoznacznie stwierdzić, że zakończyła się era wyceny potencjału inwestycyjnego gruntów, a rozpoczął się okres, w którym decydujące znaczenie ma przewidywalność procesu realizacji inwestycji. Najbliższe lata będą premiować profesjonalną analizę oraz skuteczne zarządzanie ryzykiem, a nie spekulację opartą na oczekiwanym wzroście wartości gruntów. Jednocześnie na znaczeniu będą zyskiwać miasta drugiego rzędu, korzystające z rozwoju infrastruktury transportowej, procesów nearshoringu oraz relokacji produkcji do Europy Środkowo-Wschodniej.

Jedną z najbardziej widocznych zmian pozostaje także rosnąca aktywność krajowych inwestorów. Regionalni deweloperzy, inwestorzy prywatni oraz family offices należą obecnie do najbardziej aktywnych uczestników rynku. Ich przewagą jest znajomość lokalnych uwarunkowań, elastyczność negocjacyjna oraz gotowość do prowadzenia projektów w dłuższym horyzoncie inwestycyjnym. Pozwala to skutecznie konkurować z kapitałem zagranicznym, który stopniowo wraca na polski rynek, koncentrując się przede wszystkim na projektach dobrze przygotowanych i nieobarczonych ryzykiem.

Znaczenia nabiera również umiejętność identyfikowania inwestorów gotowych do sprawnego finalizowania transakcji. Tylko w okresie od maja do lipca 2026 r. przy wsparciu Walter Herz zamknięto transakcje o łącznej wartości przekraczającej 140 mln zł. W kolejnych miesiącach oczekujemy również podobnej aktywności transakcyjnej w Poznaniu, gdzie nowi inwestorzy przygotowują ekspansję regionalną.

Rynek gruntów inwestycyjnych nie powróci już do modelu, w którym o wartości nieruchomości decydował przede wszystkim potencjał wzrostu cen ziemi. Coraz większe znaczenie będzie miała jakość przygotowanego projektu, sprawność przeprowadzenia procesu inwestycyjnego oraz zdolność ograniczania ryzyka. W najbliższych latach przewagę zyskają nieruchomości oferujące wysoką przewidywalność realizacji inwestycji, dostęp do infrastruktury technicznej oraz stabilne otoczenie planistyczne. To właśnie te czynniki będą przede wszystkim definiować wartość gruntów i kierunek rozwoju polskiego rynku.



Spodziewamy się dalszej polaryzacji rynku

DYREKTOR DZIAŁU NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH, GREENFIELDS

Michał Różycki

Pierwsza połowa 2026 r. na rynku gruntów inwestycyjnych upłynęła podobnie jak poprzedni rok – rynek pozostawał stabilny, a aktywność inwestorów utrzymywała się na wysokim poziomie. Popyt na dobrze przygotowane grunty, zwłaszcza pod zabudowę mieszkaniową w największych miastach, nadal utrzymuje się na wysokim poziomie. Jednocześnie inwestorzy znacznie dokładniej analizują ryzyka planistyczne, koszty infrastruktury oraz realny harmonogram realizacji inwestycji.

W efekcie rośnie zainteresowanie projektami prowadzonymi przez Greenfields w procedurze lex deweloper. Kilka naszych wniosków o ustalenie lokalizacji inwestycji mieszkaniowej (ULIM) jest obecnie procedowanych dla atrakcyjnych, dobrze skomunikowanych lokalizacji w Warszawie. Co istotne, część klientów deklaruje zainteresowanie zakupem tych projektów już na wczesnym etapie procesu.

Najważniejszym wydarzeniem wpływającym na rynek w drugiej połowie 2026 r. pozostaje reforma systemu planowania przestrzennego. Przedłużenie terminu uchwalenia planów ogólnych do 31 sierpnia 2026 r. daje samorządom więcej czasu; rynek przygotowuje się do procedowania zintegrowanych planów inwestycyjnych (ZPI). Dla pierwszych klientów przygotowujemy już koncepcje urbanistyczne oraz uzasadnienia urbanistyczne, infrastrukturalne i społeczne niezbędne do rozpoczęcia tych procedur.

W segmencie mieszkaniowym obserwujemy konsekwentne powiększanie banków ziemi przez największych deweloperów. Coraz częściej analizowane są również grunty bardziej wymagające – przemysłowe, usługowe, wymagające zmiany funkcji lub uporządkowania sytuacji planistycznej. Równolegle rośnie zainteresowanie terenami przeznaczonymi pod projekty mixed-use oraz centra danych.



W drugiej połowie roku spodziewamy się dalszej polaryzacji rynku. Grunty z przejrzystym statusem planistycznym będą utrzymywać wysoką wartość, natomiast nieruchomości obciążone ryzykiem lub wymagające długotrwałych procedur będą podlegały coraz silniejszym negocjacjom cenowym. Przewagę zyskają inwestorzy, którzy już dziś przygotowują swoje projekty do nowych realiów planistycznych, zamiast czekać na zakończenie reformy.

Właściciele gruntów, zwłaszcza w podwarszawskich gminach, nadal często oczekują cen nieodzwierciedlających aktualnych warunków rynkowych. Deweloperzy podchodzą jednak do zakupów znacznie bardziej pragmatycznie niż jeszcze kilka lat temu. O decyzjach inwestycyjnych decyduje dziś przede wszystkim rachunek ekonomiczny uwzględniający koszty budowy, czas realizacji oraz ryzyka planistyczne. W rezultacie część negocjacji kończy się bez zawarcia transakcji. Niejednokrotnie właściciele wracają do rozmów dopiero po czasie, przyznając, że utrzymywanie zbyt wysokich oczekiwań cenowych było błędem. Często jest już jednak za późno – inwestor zdążył w międzyczasie nabyć inną nieruchomość.



99

metrów wysokości osiągnie Big Boy, którego budowa ruszyła na gdańskim Przymorzu po blisko 20 latach od pierwszych zapowiedzi. Wieżowiec Grupy Hossa będzie liczył 29 kondygnacji nadziemnych i jedną podziemną. Na 12 najniższych piętrach zaplanowano hotel z restauracją, strefą SPA i zapleczem usługowym, natomiast wyższa część budynku pomieści mieszkania. Łączna powierzchnia obiektu wyniesie blisko 25 tys. mkw.



Rynek magazynowy bliżej punktu zwrotnego niż równowagi

PARTNER W SQM ADVISORY

Igor Roguski

Największym zaskoczeniem pierwszego półrocza nie był poziom pustostanów, lecz to, jak szybko z rynku znikają najlepsze powierzchnie. Oficjalne statystyki nadal pokazują względny komfort po stronie najemców, ale już widzimy, że obecne okno negocjacyjne zamyka się szybciej, niż jeszcze niedawno oczekiwał rynek.

Polski rynek magazynowy coraz mniej przypomina klasyczny rynek nieruchomości, a coraz bardziej wskaźnik kondycji europejskiej gospodarki. To właśnie dlatego dziś równie ważne jak lokalne dane są sygnały płynące z globalnych łańcuchów dostaw, kosztu kapitału czy decyzji największych operatorów logistycznych. W SQM Advisory obserwujemy zjawisko, którego nie widać jeszcze w pełni w raportach. Mimo że poziom pustostanów pozostaje relatywnie wysoki, duże moduły magazynowe w wielu lokalizacjach są aktywnie negocjowane przez firmy logistyczne, e-commerce i lekką produkcję. Oznacza to, że rynek wygląda na bardziej dostępny, niż jest w rzeczywistości.

Potwierdzają to również nasze ostatnie rozmowy prowadzone podczas targów branżowych w Pekinie i Szanghaju. Coraz więcej azjatyckich firm analizuje Europę Środkowo-Wschodnią jako kierunek dalszej ekspansji, a Polska regularnie pojawia się w tych dyskusjach jako naturalny hub logistyczny regionu. Równocześnie deweloperzy pozostają ostrożni. Wysoki koszt finansowania i bardziej wymagające podejście instytucji finansowych ograniczają liczbę nowych projektów spekulacyjnych. To właśnie tutaj kryje się najważniejsza zmienna drugiego półrocza. Naszym zdaniem największym ryzykiem dla rynku nie jest dziś spowolnienie popytu, lecz jego zbyt szybki powrót. Powoduje to kurczenie się luki pomiędzy czynszami wywoławczymi i efektywnymi.

Dla SQM Advisory, firmy doradczej, która wspiera najemców, inwestorów oraz właścicieli w podejmowaniu kluczowych decyzji związanych z wynajmem, zakupem i rozwojem nieruchomości, kluczowe jest czytanie trendów, zanim zmiana stanie się widoczna w statystykach.



Polska pozostaje najbardziej płynnym rynkiem regionu

NIEZALEŻNY EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Piotr Trzciński

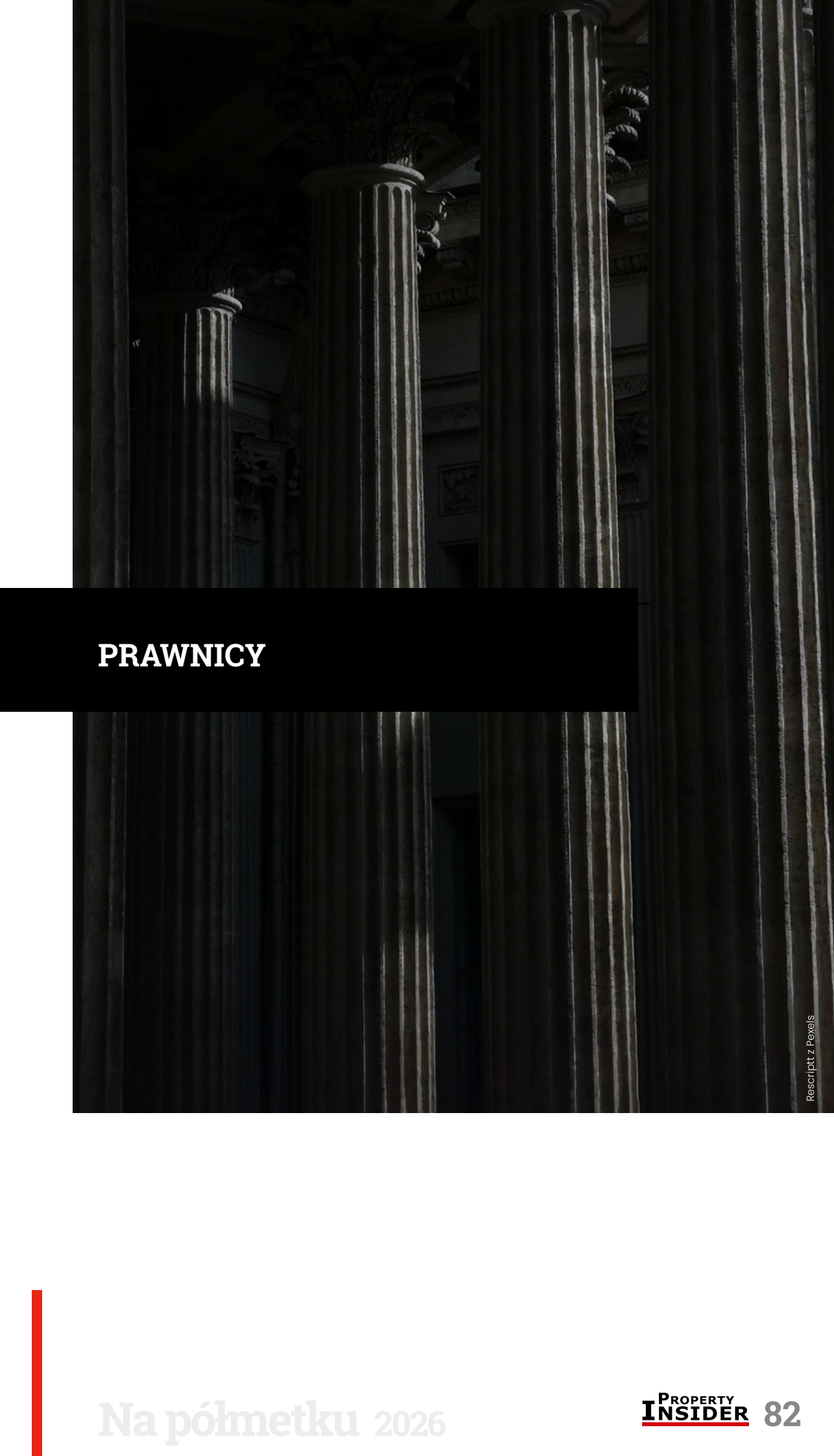
Pierwsze półrocze 2026 r. utwierdza mnie w przekonaniu, że globalny rynek nieruchomości nie wszedł w fazę klasycznego ożywienia, lecz w okres selektywnej alokacji kapitału po ostatnich napięciach geopolitycznych. Potencjał dalszych spadków wartości jest moim zdaniem ograniczony, ale rynek nie wraca jako jednolita całość. Kapitał trafia tam, gdzie popyt jest strukturalny i antycykliczny, a decyzje częściej dotyczą pojedynczych aktywów niż całych sektorów.

Nieruchomości w portfelach instytucjonalnych przestają być odrębną klasą aktywów, stając się częścią szerszego podejścia do aktywów realnych, obok infrastruktury i długu. To odejście od automatycznej alokacji na rzecz selektywnej ekspozycji opartej na jakości przepływów i odporności aktywów. Wartość kreują dziś czynniki operacyjne takie jak dynamika czynszów, ograniczenia podażowe, czy jakość najemców. To pogłębia polaryzację między aktywami najwyższej jakości a wymagającymi transformacji kosztem segmentu pośredniego.

Kapitał koncentruje się globalnie w segmentach infrastrukturalnych: centrach danych, mieszkaniach na wynajem, akademikach, domach senioralnych, logistyce oraz ochronie zdrowia i life sciences. Ich wspólnym mianownikiem jest rosnące znaczenie w gospodarce opartej na technologii, demografii i energii. Widać to w data centers, gdzie konkurencja o energię i grunt rozwija koncepcję „powered land” jako osobnej klasy aktywów.

Na tym tle CEE, a szczególnie Polska, wyróżnia się stabilnością makroekonomiczną i silnymi fundamentami popytowymi w logistyce, mieszkaniach na wynajem i handlu. Rosnąca rola kapitału lokalnego stabilizuje płynność i wyznacza punkt odniesienia dla wycen. Polska pozostaje moim zdaniem najbardziej płynnym rynkiem regionu, mimo selektywnego napływu kapitału.

Wyraźnym sygnałem ożywienia jest handel. Parki handlowe notują zwiększoną aktywność transakcyjną, a centra handlowe po korekcie wycen wracają jako stabilne źródło dochodu, przy bardziej rygorystycznym podejściu do ryzyka. Biura pozostają rynkiem dwóch prędkości: nowoczesne aktywa są stabilne, starsze tracą wartość pod presją zmian regulacyjnych.



PRAWNICY

Rescript z Pexels



Bulgot w kociołku

RADCA PRAWNY I PARTNER W WARSZAWSKIM BIURZE DENTONS; KIERUJE ZESPOŁEM NIERUCHOMOŚCI W POLSCE ORAZ W REGIONIE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Piotr Szafarz

Ten tytuł to chyba najlepsze podsumowanie tego, co się działo na polskim rynku nieruchomości w pierwszej połowie 2026 r. Daje też pewien obraz wydarzeń w zespole nieruchomościowym Dentons. Zaczynając od rynku, nie będziemy raczej w tym roku ośmiomiliardowym kotłem, ale są spore szanse na zrobienie najlepszego wyniku od 2022 r. Składa się na to wiele pozytywnych czynników.

Przede wszystkim wydaje się, że rynek doszedł do konsensusu cenowego we wszystkich sektorach. To nie musi być najlepsza informacja dla sprzedających, ale ma dobry wpływ na płynność. Stopy procentowe spadły już jakiś czas temu i pozostają na stosunkowo stabilnym poziomie, niewrażliwe (jak na razie) na różne geopolityczne wydarzenia.

Do łask wracają sektory, które gwarantują wyższe wolumeny – biura i handel. W przypadku biur kupujący zrozumieli, że najemcy dostosowali swoje powierzchnie do aktualnych potrzeb, co przywróciło pewną równowagę. Oczywiście sytuacja wygląda inaczej w warszawskim CBD, a inaczej na rynkach lokalnych, jednak budynki biurowe nie są już obchodzone dużym łukiem „dla zasady”. Szczególną satysfakcję sprawia mi powrót na rynek inwestycyjny powierzchni handlowych – nie tylko w formacie retail parków, ale też znacznie więcej ważących centrów handlowych. Tu również doszło do zmiany paradygmatu podobnej jak w przypadku biur: z jednej strony kupujący oswoił się z dynamiką e-commerce, a z drugiej uwierzyli w koncepcję omnichannel, której „brick and mortar” jest bardzo ważnym składnikiem.

Coraz więcej budynków kupowanych jest w celu rozbiórki i zagospodarowania terenu w inny sposób. Z jednej strony oczyszcza to krajobraz z obiektów, które już odłużyły swój czas, a z drugiej pozwala uwolnić dobrze zlokalizowane grunty pod zabudowę. Duża skłonność deweloperów do wchodzenia w tego typu schematy świadczy o dojrzałości rynku i dobrych perspektywach.



Najlepiej o stanie rynku świadczą jednak zamknięte transakcje we wszystkich sektorach (nawet jeśli były zainicjowane w zeszłym roku). Posnania, Bridge, portfel Resi4Rent czy Booster Zabrze to naprawdę imponujące inwestycje.

Druga połowa roku jest przeważnie bardziej pracowita niż pierwsza i dużo wskazuje na to, że tak samo może być w 2026 r. Niezależnie od sporej liczby toczących się procesów lokalnych, planowanych jest kilka międzynarodowych transakcji portfelowych z polskimi składnikami. Myślę, że rynek będzie coraz bardziej płynny, tym bardziej że banki i inni pożyczkodawcy są chętni do pomocy. Kiedyś doprowadzi to do powrotu zachodnich czy azjatyckich instytucji, jednak nie nastąpi to ani w tym, ani w przyszłym roku, w każdym razie nie w dużej skali. Tak mi mówią ludzie, którzy się na tym znają, i sam się już też z tym oswoiłem. To jest czas dla „smart money”, dla inwestorów, którzy nie boją się ryzyka i chcą skorzystać z dobrych poziomów cenowych, a także dla deweloperów tworzących nowe produkty, które wejdą na rynek w idealnym momencie.

W zespole nieruchomościowym Dentons też było dynamicznie. Opuściło nas dwóch partnerów ze swoimi zespołami, którzy postanowili kontynuować swoje kariery w innym miejscu. To oczywiście nie są łatwe sytuacje, ale taki ten rynek prawniczy teraz jest – próbuje się odnaleźć w nowej rzeczywistości. Będziemy takie ruchy obserwować w dalszym ciągu, o ile kogoś to w ogóle interesuje. Dla nas jest to okazja do odmłodzenia zespołu i promocji – zawsze byliśmy grupą organicznego wzrostu, staraliśmy się zatrudniać przede wszystkim młodych prawników i oferować im możliwość rozwoju. W pierwszym półroczu nasi prawnicy byli bardziej zajęci niż w rekordowym roku 2021, dlatego rozważamy powiększenie naszej grupy.



125

tys. mkw. nowoczesnej powierzchni biurowej ma trafić na warszawski rynek łącznie w latach 2027–2028. Większość realizowanych projektów koncentruje się w centralnych lokalizacjach, a ok. 65 proc. powstającej powierzchni przypada na rejon Ronda Daszyńskiego – podał Knight Frank



Dostrzegamy sygnały powrotu funduszy instytucjonalnych

PARTNER W ZESPOLE NIERUCHOMOŚCI W KANCELARII PINSENT MASONS

Maciej Jodkowski

Po kilku latach spowolnienia i następującej po nim stopniowej stabilizacji obserwujemy wyraźny wzrost aktywności inwestycyjnej oraz powrót dynamiki w nieruchomościach komercyjnych. To pozytywny sygnał dla wszystkich uczestników rynku, jednak nadal zachowałbym ostrożność przy porównywaniu obecnej sytuacji do okresu sprzed pandemii. Widoczne ożywienie pozwala z optymizmem (może już trochę mniej umiarkowanym) oceniać perspektywy inwestycyjne na drugą połowę roku, zarówno pod względem wartości transakcji, jak i ich liczby.

Segment magazynowy pozostaje liderem rynku i nie spodziewam się osłabienia jego pozycji w kolejnych kwartałach. Zmianie ulegnie natomiast geografia inwestycji – coraz więcej transakcji będziemy obserwować na rynkach regionalnych, poza największymi hubami logistycznymi, które przez lata koncentrowały aktywność inwestorów. To korzystny trend dla całego sektora, ponieważ stopniowo odchodzimy od modelu dominacji kilku lokalizacji na rzecz bardziej zrównoważonego rozwoju mniejszych ośrodków regionalnych. Miasta regionalne coraz częściej oferują porównywalną do większych ośrodków infrastrukturę transportową, przy większej dostępności gruntów inwestycyjnych. Inwestorzy odważniej niż dotychczas uwzględniają je w swoich strategiach rozwoju. Jednocześnie należy spodziewać się dalszego ograniczania liczby projektów spekulacyjnych. To naturalna konsekwencja dojrzewania rynku oraz bardziej selektywnego podejścia zarówno inwestorów, jak i instytucji finansujących, które coraz większą wagę przywiązują do jakości projektu i zabezpieczenia popytu po stronie najemców.

Pozytywnie oceniamy również perspektywy sektora biurowego, który w ostatnich miesiącach dostarczył kilku przełomowych transakcji – zarówno w Warszawie, jak i w największych ośrodkach regionalnych. Ich wartość i skala potwierdzają poprawę nastrojów inwestycyjnych i rosnące zainteresowanie tą klasą aktywów. Największym popytem cieszą się aktywa prime oferujące wysokiej jakości



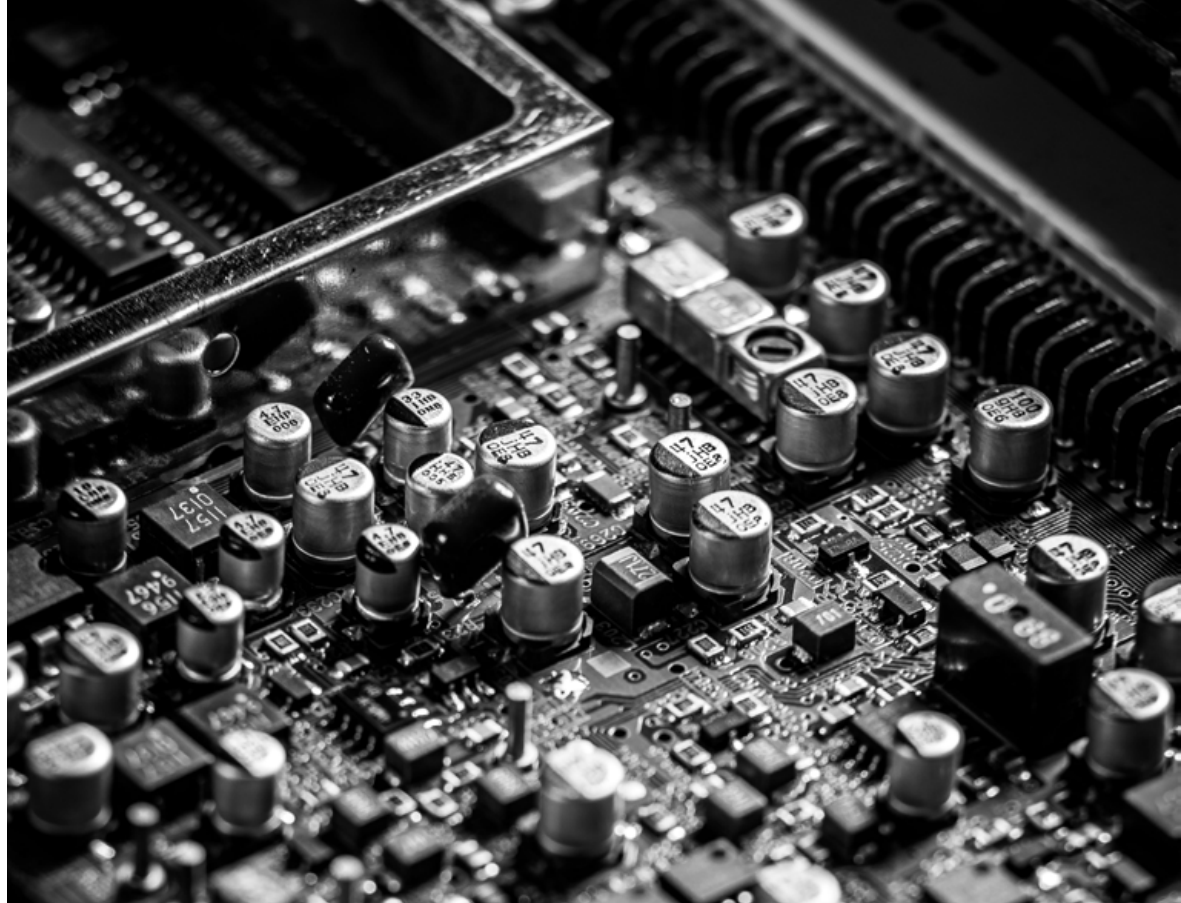
powierzchnie oraz spełniające rygorystyczne standardy ESG. Oczekujemy dalszej aktywności kapitału zagranicznego, przy jednoczesnym wzroście znaczenia inwestorów krajowych, którzy skupiają się obecnie na mniejszych projektach, mogą jednak stać się ważnym źródłem kapitału również dla transakcji średniej wielkości.

Z perspektywy doradców prawnych nie obserwujemy obecnie istotnych zmian w sektorze usługowym. Niezmiennie dominują w nim parki handlowe i centra convenience, które skutecznie odpowiadają na potrzeby konsumentów zarówno w dużych aglomeracjach, jak i w mniejszych miejscowościach. Jednocześnie duże obiekty handlowe utrzymują zainteresowanie inwestorów, dlatego spodziewamy się dalszej stabilizacji tego sektora oraz powrotu większych transakcji portfelowych w najbliższych kwartałach.

Z naszych obserwacji wynika, że 2026 rok może okazać się przełomowy dla transakcji typu sale and leaseback w Polsce. Widzimy kontynuację trendu zapoczątkowanego w ubiegłym roku, jednakże dziś instrument ten pełni inną funkcję niż dekadę temu. Coraz częściej stanowi element długoterminowej strategii finansowej przedsiębiorstw i realną alternatywę dla klasycznego finansowania bankowego, a nie jedynie rozwiązanie wykorzystywane w sytuacjach wymagających szybkiego uwolnienia kapitału.

Dostrzegamy także utrzymujące się duże zainteresowanie inwestorów z Europy Zachodniej, szczególnie z Francji, którzy w Polsce aktywnie poszukują okazji inwestycyjnych w różnych klasach aktywów. Jednocześnie kapitał z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, w tym z Czech, Węgier, krajów bałtyckich oraz państw nordyckich, pozostaje bardzo aktywny i prawdopodobnie będzie odgrywać istotną rolę również w drugiej połowie roku. Coraz częściej dostrzegamy sygnały powrotu funduszy instytucjonalnych z Europy Zachodniej, Azji oraz Stanów Zjednoczonych, które jeszcze niedawno pozostawały znacznie bardziej ostrożne w ocenie polskiego rynku.

Skala i liczba transakcji znajdujących się obecnie w przygotowaniu pozwala nam z optymizmem patrzeć na perspektywę rynku w 2026 roku. Spodziewamy się, że wolumeny inwestycyjne mogą przewyższyć poziomy odnotowane rok wcześniej. Warto jednak pamiętać, że wszelkie prognozy należy formułować z odpowiednią ostrożnością. Kluczowym czynnikiem pozostaje sytuacja geopolityczna, która ma istotny wpływ na decyzje inwestorów, dostępność kapitału oraz ogólną kondycję i nastroje uczestników rynku nieruchomości komercyjnych.



TECHNOLOGIE WYKONAWCY, ZARZĄDCY



Sejfo z Pexels



Pierwsze „gwiazdne wojny” o cyfrową przewagę

CEO REDD

Tomasz Ogrodzki

Z mojej perspektywy pierwsza połowa 2026 r. odpaliła pierwsze prawdziwe „gwiazdne wojny” o cyfrową przewagę. I nie chodzi już o prezentacje, deklaracje czy modne hasła. Widać konkretne ruchy po obu stronach rynku – w decyzjach firm nieruchomościowych i w zachowaniu najemców.

Po pierwsze – fundusze inwestycyjne, deweloperzy i doradcy zaczęli znacznie agresywniej inwestować w budowanie przewagi cyfrowej. W REDD widzimy to zarówno w rekordowej liczbie nowych klientów, jak i w sposobie podejmowania decyzji. Firmy nieruchomościowe chcą być nowoczesne, coraz lepiej wiedzą, czego potrzebują, a decyzje zapadają szybciej. Tylko w pierwszym półroczu do grona naszych klientów dołączyli m.in. Generali Real Estate, Manova Partners, Fortress, EQT, MDC2 i Golden Star Real Estate.

Po drugie – najemcy są już all-in w digitalu. Widać to wyraźnie w zmianie ich zachowania. W pierwszych sześciu miesiącach roku serwis Finne.pl zebrał około 1 tys. zapytań dotyczących łącznie 1,1 mln mkw. powierzchni biurowej i magazynowej. Firmy szukające nowej siedziby lub magazynu zaczynają ten proces online, łamiąc rynkową legendę, że najemców nie ma w internecie. Dla właścicieli i doradców oznacza to, że obecność w cyfrowym obiegu przestaje być dodatkiem do tradycyjnego leasingu. To tam coraz częściej pojawia się realny popyt. AI tylko zaostrza tę konkurencję. Polski rynek biurowy i magazynowy to około 4,5 tys. nieruchomości rozproszonych między blisko 1,4 tys. właścicieli. Każdy widzi tylko fragment obrazu, a te same informacje nadal zbierają osobno właściciele, doradcy, banki i inwestorzy.

Dlatego na drugą połowę 2026 r. patrzę z dużym optymizmem. Tylko garstka właścicieli pracuje dziś w pełni cyfrowo, ale większość rynku chce już znaleźć się po tej stronie. Kolejne firmy będą się wdrażać, ponieważ coraz lepiej rozumieją, o jakiej przewadze mówimy – i jakie ryzyko wiąże się z ignorowaniem tej zmiany. W REDD będziemy kontynuować automatyzację zbierania i aktualizowania danych. Cel pozostaje ten sam – budujemy platformę rynku nieruchomości komercyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Miejsce, które porządkuje rozproszony rynek i pokazuje podaż, popyt oraz konkurencję w jednym, aktualnym obrazie. Myślę, że to będzie najlepszy rok w historii REDD.



Rynek przesuwają się w stronę głębokiej integracji systemów i danych

ZAŁOŻYCIEL BLUE BOLT

Maciej Grabowski

Technologie w nieruchomościach przestały być postrzegane jako dodatek czy symbol innowacyjności. Coraz częściej są traktowane jako niezbędny element wygodnego, efektywnego i bezpiecznego korzystania z budynków oraz ich udogodnień.

Zmieniający się sposób użytkowania nieruchomości, zacieranie się granic między funkcjami budynków, potrzeba szybkiego reagowania na zmiany oraz rosnące oczekiwania najemców i użytkowników naturalnie kierują właścicieli i zarządców w stronę sprawnych narzędzi technologicznych. Ważnym motorem pozostają także presja kosztowa, a także strategie ESG i związane z nimi raportowanie.

Rynek coraz mocniej przesuwają się w stronę głębokiej integracji systemów i danych. To właśnie ona staje się kluczową, jeśli technologia ma realnie poprawiać komfort użytkowników, wspierać efektywność operacyjną i budować długoterminową wartość nieruchomości. Spodziewamy się, że jednym z najważniejszych trendów będzie odchodzenie od punktowych aplikacji na rzecz centralnych platform chmurowych, które łączą rozproszone systemy budynkowe i zapewniają dostęp do danych w czasie rzeczywistym. To duża szansa, ale też wyzwanie. W wielu obiektach standardem są kilku- lub kilkunastoletnie systemy, które trzeba skutecznie połączyć z nowoczesnymi rozwiązaniami cyfrowymi. Właśnie w takich integracjach Blue Bolt od lat buduje swoje doświadczenie i przewagę.

W 2026 r., równoległe z rozwojem na rynkach zagranicznych, będziemy koncentrować się na poszerzaniu portfolio integracji, API oraz funkcji dostępnych dla użytkowników. Naszym celem jest dostarczanie technologii, która nie tylko raportuje przeszłość czy chwilowo wzmacnia wrażenie nowoczesności, ale aktywnie wspiera zarządzanie budynkiem i zwiększa jego wartość w długim terminie. Dostęp do budynków pozostaje ważnym elementem naszej oferty, ale coraz większe znaczenie będą miały dodatkowe usługi, funkcje i integracje, które tworzą pełniejsze, bardziej komfortowe doświadczenie użytkownika.



Warszawa: metraż doszedł do ścian, a cena przebiła sufit

COUNTRY MANAGER, BUILTMIND

Mikołaj Szymański

Warszawski rynek mieszkaniowy w pierwszym półroczu 2026 r. był aktywny, ale coraz bardziej selektywny. Fundamenty popytu pozostają mocne: blisko 2 mln mieszkańców, niskie bezrobocie, a przeciętne wynagrodzenie brutto sięgnęło w maju 11,2 tys. zł. Według danych BuiltMind mediana wartości mieszkania sprzedanego w pierwszym półroczu (7570 transakcji) wyniosła 794 tys. zł i zachowuje trend wzrostowy z ubiegłych lat.

Centralne 68 proc. transakcji mieściło się między 597 tys. a 1,1 mln zł. Mediana metrażu po serii spadków w ubiegłych latach utrzymuje się drugi rok z rzędu przy 45 mkw. Tymczasem aktualna mediana ceny ofertowej to ok. 832 tys. zł, więc transakcje finalizowane są przynajmniej 5 proc. poniżej bieżącej oferty.

Od 2021 r. mediana wartości transakcji w analizowanym segmencie wzrosła o 52,9 proc. Dla porównania przeciętne wynagrodzenie w Warszawie między majem 2021 a majem 2026 r. wzrosło o ok. 61 proc. Prosty wskaźnik ceny do średniej płacy nie pogorszył się lecz dostępność nadal ograniczają koszt kredytu, wymagany wkład własny, coraz mniejszy metraż dostępny w danym budżecie oraz mniej atrakcyjne lokalizacje.

Na drugie półrocze oczekujemy stopniowego wzrostu popytu, wspieranego poprawą zdolności kredytowej. Spodziewamy się większej aktywności rynku w czwartym kwartale bez gwałtownego boomu, ale też z malejącą przestrzenią do rabatów w najlepszych projektach

Jako BuiltMind działamy i obserwujemy rynki nieruchomości w ośmiu krajach Europy, a od 2025 r. główne miasta w Polsce i właśnie tutaj spotkaliśmy się z największym zainteresowaniem naszymi danymi rynkowymi i usługą tworzenia cenników. Przeskok, który oferujemy, to przejście z danych kwartalnych o miastach na dane dobowe o każdym mieszkaniu i inwestycji, pewien deweloper dobrze to ujął: „jak przejście z telewizora CRT na 4K”.



Ręce do pracy wciąż w cenie

DYREKTOR GENERALNY NEO ŚWIAT

Tomasz Spalik

Pierwsze półrocze 2025 r. potwierdziło, że rynek fit-out jest w dobrej kondycji – ale nie bez wyzwań. Jeden ważny trend na rynku, który przewidzieliśmy już wcześniej, niestety się nasilił. Co w związku z tym planujemy?

Pierwsza połowa roku przyniosła nam wiele sygnałów, że rynek wykończenia i aranżacji wnętrz komercyjnych utrzymuje solidne tempo. Aktywność najemców – szczególnie w segmencie biurowym, handlowym i hotelowym – przełożyła się na stabilny portfel zleceń. Obserwujemy jednak zjawisko, które narasta od kilku kwartałów: coraz wyraźniejszy niedobór wykwalifikowanych pracowników wykonawczych. Dobre ręce do pracy – doświadczeni monterzy, koordynatorzy budów, specjaliści – to dziś jeden z najcenniejszych zasobów na rynku. Ich dostępność realnie determinuje możliwości skalowania działalności wykonawczej. Neo Świat jest tu w komfortowej sytuacji – jako jedna z nielicznych firm w branży dysponujemy własnym zespołem pracowników fizycznych, co w obliczu rynkowego deficytu przekłada się na realną przewagę: terminowość, jakość i spokój inwestorów, którzy coraz częściej pytają nas nie tylko o zarządzających projektem, ale także właśnie o zespół wykonawczy, rozumiejąc ryzyko braku odpowiednich ludzi lepiej niż kiedykolwiek.

W drugim półroczu spodziewamy się utrzymania popytu przy jednoczesnym wzroście presji kosztowej – zarówno po stronie materiałów, jak i pracowników wykonawczych. Kluczową zmienną pozostanie też kondycja sektora biurowego w kontekście dalszej ewolucji modeli pracy hybrydowej. W Neo Świat kontynuujemy politykę inwestowania w ludzi – prowadzimy programy rozwojowe, ogłaszamy awanse wewnętrzne i budujemy nowe kompetencje w zespołach, ponieważ wyznaczyliśmy sobie to jako priorytet niezależnie od koniunktury. Planowo wchodzimy w drugą połowę roku z ambitnymi celami regionalnymi – rozwijamy obecność w miastach poza Warszawą oraz kontynuujemy projekty poza granicami kraju, m.in. w Austrii i na Węgrzech. Dla firmy obchodzącej w tym roku 25-lecie działalności to naturalny kierunek.



Zarządca buduje wartość razem z właścicielem

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY MVGM POLSKA

Jakub Kaźmierczak

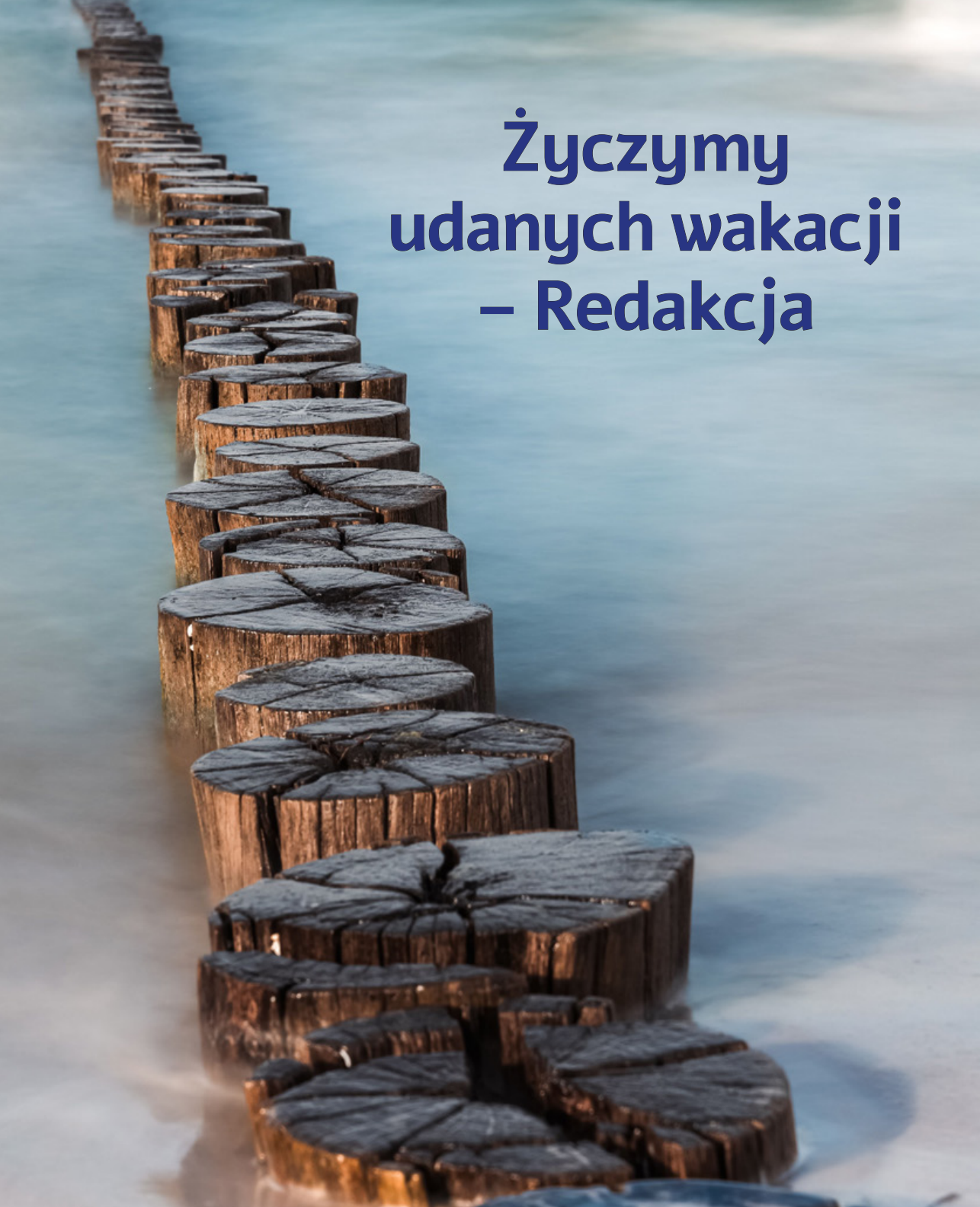
Pierwsza połowa 2026 r. potwierdziła, że rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce wszedł w etap większej stabilizacji. Po okresie dużej niepewności inwestorzy i właściciele aktywów koncentrują się dziś przede wszystkim na długoterminowym budowaniu wartości nieruchomości, efektywności operacyjnej oraz jakości zarządzania, która przekłada się na zadowolenie najemców, bez względu na rodzaj nieruchomości.

Z perspektywy zarządcy cały czas rośnie znaczenie usług wykraczających poza klasyczny property management. Dlatego coraz częściej jesteśmy aktywni w procesach leasingowych, prowadzeniu projektów fit-out i capex, również poza nieruchomościami, którymi zarządzamy.

Jednocześnie widzimy utrzymującą się aktywność inwestorów z Europy Środkowo-Wschodniej oraz stopniowy powrót innego kapitału zagranicznego do inwestowania w wysokiej jakości aktywa. Dla nas jako zarządców to dobry znak, ponieważ nowi właściciele mogą oznaczać poszukiwanie nowych partnerów do zarządzania. W takich warunkach rynkowych przewagę zyskują zarządcy, którzy potrafią łączyć kompetencje techniczne, finansowe i biznesowe, wspierając właścicieli w realizacji ich strategii inwestycyjnych. Kluczowe są tutaj kompetencje podwyższające wartość nabywanych aktywów.

Chcemy wykorzystać drugą połowę roku do rozwoju usług komplementarnych, zwiększając skalę działalności, w szczególności w leasingu w imieniu właścicieli. Planujemy wzmocnienie zespołu wspierającego wynajem w sektorze biurowym i handlowym. Równolegle będziemy wzmacniać naszą pozycję w segmencie nieruchomości mieszkaniowych premium, który postrzegamy jako jeden z najbardziej perspektywicznych, nowych kierunków rozwoju.

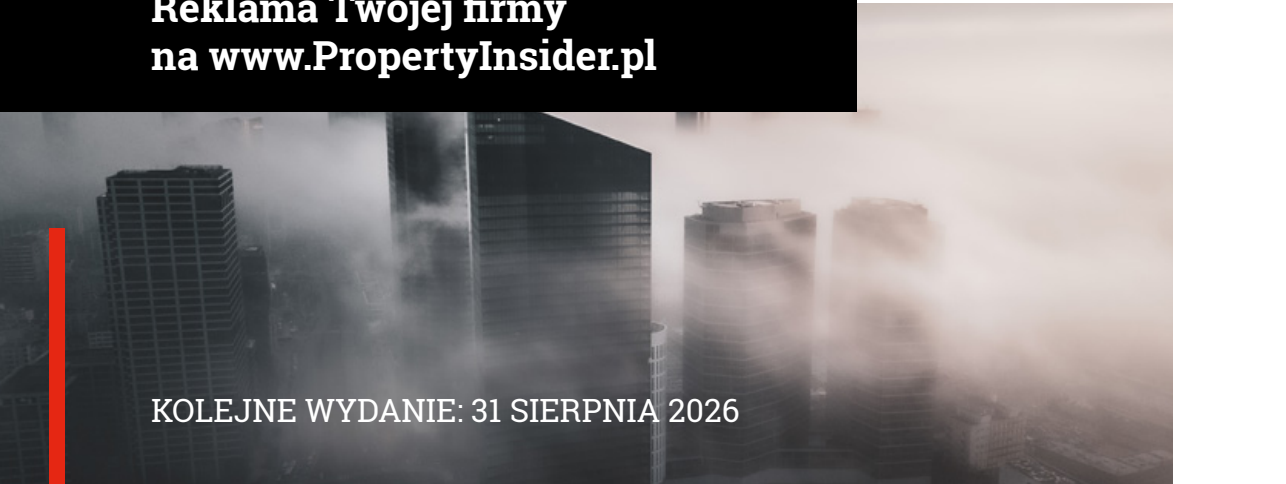
W kolejnych miesiącach naszym priorytetem pozostanie dalsze rozwijanie kompleksowego modelu obsługi właścicieli nieruchomości z wyraźnym akcentem na najwyższą jakość dostarczanych usług. Wierzymy, że właśnie takie podejście będzie już teraz i w najbliższych latach decydować o przewadze konkurencyjnej firm zarządzających na dojrzałym rynku nieruchomości.

A long, straight row of weathered wooden posts extends from the foreground into the distance, receding into the sea. The water is calm and blue, and the sky is a soft, hazy blue. The posts are dark brown and show signs of age and wear.

**Życzymy
udanych wakacji
– Redakcja**



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

A photograph of a city skyline, likely New York City, with several tall skyscrapers visible. The scene is shrouded in a thick, low-lying fog or mist, creating a dramatic and atmospheric effect. The buildings are dark and silhouetted against the lighter, hazy sky.

KOLEJNE WYDANIE: 31 SIERPNIA 2026