

---

# najem 2030

kierunki rozwoju najmu mieszkań w Polsce



think  
co

×

otodom

PFR Nieruchomości

simpl.rent

think  
co

[www.thinkco.pl](http://www.thinkco.pl)

---

# najem 2030

kierunki rozwoju najmu mieszkań w Polsce

Tomasz Bojęć

Przemysław Chimczak-Bratkowski

Dominik Różewicz

Karolina Bondar

Agata Kucharska

Jakub Lewandowski

Okładka:

Ola Dobrzyńska

Opracowanie graficzne:

Karol Koszniec

Warszawa 2023

partnerzy strategiczni:

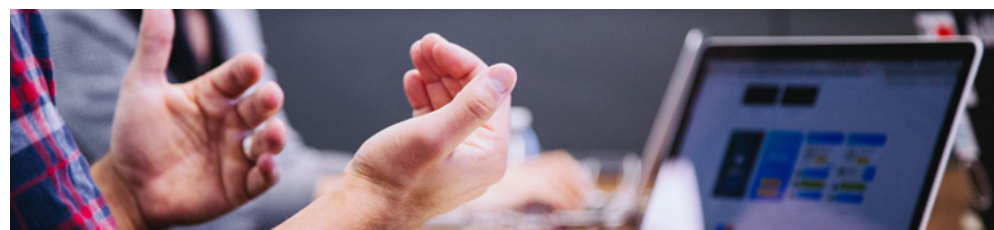
**otodam**

 PFR Nieruchomości

**simpl.rent**

---

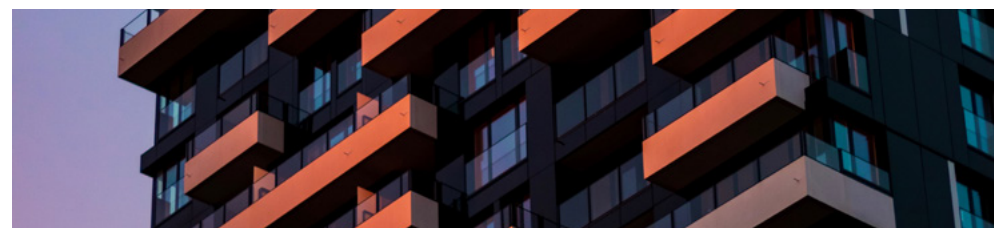
# spis treści



metodologia badania	8
najem dzisiaj	10
filary zmian	22
ewolucja najmu w najbliższych latach	26



kultura najmu 2030	32
--------------------	----



rynek najmu 2030	58
------------------	----



polityka najmu 2030	84
---------------------	----



podsumowanie badania	110
kluczowe wnioski	112
na co jeszcze zwracają uwagę eksperci	120
eksperci najmu kontra reszta świata (nieruchomości)	126

partnerzy strategiczni	130
------------------------	-----

przypisy	132
----------	-----

o nas	134
-------	-----



---

## wstęp



Tomasz Bojęć  
Managing Partner  
ThinkCo



Przemysław Chimczak-Bratkowski  
Managing Partner  
ThinkCo



Dominik Różewicz  
Lead Analyst  
ThinkCo

Dyskusja o przyszłości najmu w Polsce jest wymagająca – przede wszystkim dlatego, że nie jest możliwa bez rozległej, wielokierunkowej perspektywy. Mieszkalnictwo to bowiem wynik współzależnych i nie zawsze harmonijnych decyzji politycznych, procesów gospodarczych oraz potrzeb i oczekiwań społecznych.

By zbadać możliwie szerokie spektrum możliwych kierunków rozwoju najmu do 2030 roku, przeanalizowaliśmy obecną sytuację na rynku i sformułowaliśmy 23 tezy dotyczące przyszłości tego sektora. Następnie wyłoniliśmy grupę najlepszych specjalistów związanych z najmem i rynkiem nieruchomości oraz skonfrontowaliśmy z nimi możliwe scenariusze bliskiej przyszłości najmu. A o przyszłości myśleć warto, ponieważ najem znajduje się w wyjątkowym, przełomowym momencie.

Po trzech dekadach monokultury własności w ciągu kilku lat niemal jednocześnie spadła dostępność kredytów hipotecznych, gwałtownie wzrosły ceny nieruchomości, a w kraju pojawiły się setki tysięcy imigrantów i uchodźców. Wśród kupców mieszkań zaczęli dominować inwestorzy

indywidualni. Do Polski zawitali też komercyjni operatorzy najmu instytucjonalnego oraz wprowadzono rozwiązania dające samorządom dodatkowe narzędzia do powiększania zasobu mieszkań o dostępnym czynszu.

Przede wszystkim o najmie zaczęto głośno mówić, a poniższą publikacją pragniemy dołożyć cegiełkę do tej dyskusji. Poddaliśmy zbiorowej ocenie prawdopodobieństwo wystąpienia określonych scenariuszy, z których wyłania się dość pozytywna wizja najmu bardziej rozwiniętego, zdwersyfikowanego i profesjonalnego w perspektywie 2030 roku. Nie traktujemy jednak tego raportu jako podsumowania konkretnych predykcji, a raczej jako wykaz ścieżek, którymi w najbliższych latach podążać może polski najem.

Owocnej lektury!

**think**  
**co** | real estate  
research lab



# metodologia badania

Poniższy raport jest oparty na wynikach badania eksperckiego przeprowadzonego wiosną 2023 roku przez zespół ThinkCo na grupie 75 specjalistów i specjalistek od spraw rynku najmu lub innych dziedzin życia istotnych dla jego rozwoju.

## proces

- 1 Stworzenie bazy kilkudziesięciu zjawisk, procesów i rozwiązań kształtujących polskie mieszkalnictwo, ze szczególnym uwzględnieniem najmu, poprzez desk research oraz udział w konferencjach.
- 2 Usystematyzowanie i przefiltrowanie zebranych czynników w ramach wewnętrznego warsztatu oraz skomponowanie ankiety polegającej na ocenie prawdopodobieństwa 23 tez w perspektywie 2030 r.
- 3 Konsultacje z członkami rady programowej Fundacji Rynku Najmu (FRN).
- 4 Zebranie ankiet oraz przeprowadzenie wywiadów z ekspertami i ekspertkami.
- 5 Analiza wyników i skomponowanie tekstów.

## dobór ekspertów

Badanie objęło łącznie 75 specjalistów i specjalistek reprezentujących rynek nieruchomości, środowisko akademickie i prawnicze, organizacje pozarządowe oraz samorządy. Dzięki temu udało się uzyskać szerokie spektrum opinii osób zajmujących się zawodowo lub interesujących się rozwojem najmu mieszkań w Polsce. Uczestnicy badania zostali uprzednio zarekomendowani przez członków rady programowej FRN, którzy sami również wzięli w nim udział.

## ankieta, tezy i wskaźnik prawdopodobieństwa

Ankieta została przeprowadzona drogą internetową i składała się z 23 tez podzielonych na trzy kategorie: kulturę, rynek i politykę. Eksperti przy każdej tezie zaznaczyli opcję od -2 (bardzo mało prawdopodobne) do +2 (bardzo prawdopodobne). Następnie obliczona została średnia ważona, która dla większej czytelności została dodatkowo pomnożona przez 50, dla uzyskania skali od -100 do +100. Jej wynik stanowi wskaźnik, którym posługujemy się w raporcie. Przy każdej tezie zapewnione zostało miejsce na komentarz.

→ Najniższa możliwa wartość wskaźnika wynosi -100 i oznaczałaby, że wszyscy ankietowani uznali daną tezę za bardzo mało prawdopodobną w perspektywie 2030 roku.

→ Najwyższa możliwa wartość wskaźnika wynosi 100 i oznacza, że wszyscy ankietowani uznali daną tezę za bardzo prawdopodobną w perspektywie 2030 roku.

Tezy wykorzystane w ankiecie nie są oparte na prognozach, często przedstawiają sytuacje skrajnie różne od aktualnych. Ich zadaniem jest prowokowanie do myślenia na temat licznych ścieżek, którymi podążać może polski najem, i wyrażania różnorodnych opinii przez ekspertów.

## wywiady

Ankiety zostały wzbogacone o 22 wywiady trwające od 40 do 90 minut, częściowo ustrukturyzowane i opierające się na tezach zawartych też w ankiecie. Rozmowy umożliwiły rozwinięcie niektórych wątków oraz pojawienie się zupełnie nowych. Rozmówcy i rozmówczynie wliczają się do grupy 75 badanych.

## scenariusze przyszłości

W poniższym raporcie znajdują się trzy fabularyzowane scenariusze dot. przyszłości najmu w Polsce, pisane z perspektywy osoby żyjącej w 2030 r. i opowiadającej o różnych aspektach najmu: kwestiach kulturowych i społecznych, realiach rynkowych i sytuacji politycznej. Scenariusze oparte są na tezach zawartych w ankiecie oraz uśrednionym wskaźniku prawdopodobieństwa dla każdej z nich.



fot. headway, unsplash



fot. irfan simsar, unsplash

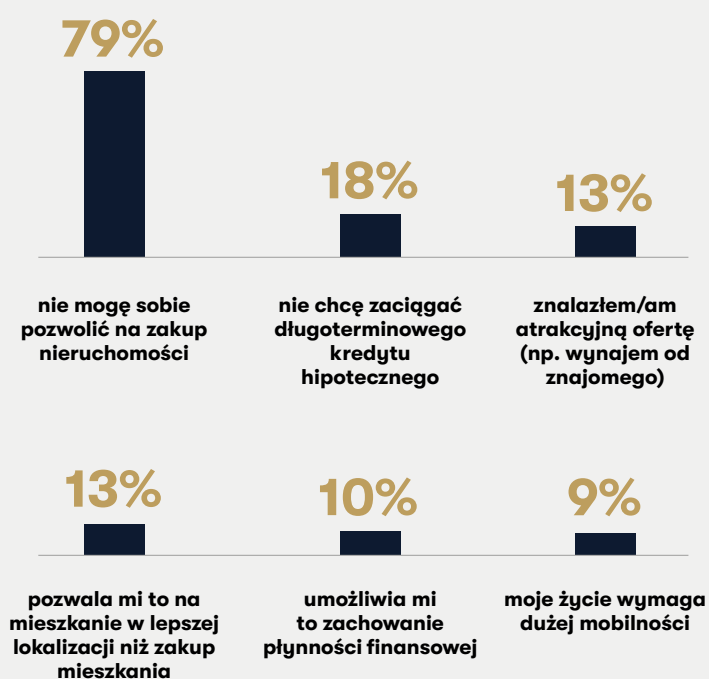


# 1 najem dzisiaj

Zanim przejdziemy do rozważań na temat przyszłości najmu w Polsce, warto zatrzymać się nad obecną kondycją tego segmentu rynku mieszkaniowego. Jaki jest najem w Polsce dzisiaj?

## NAJCZĘSTSZE POWODY WYBORU NAJMU

ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi jednocześnie



BADANIE NA ZLECENIE otodom

## stosunkowo mało rozwinięty

Sektor najmu mieszkań w Polsce charakteryzuje się relatywnie niskim poziomem rozwoju. Według danych Eurostatu w 2022 r. ok. 13% mieszkańców kraju korzystało z najmu, podczas gdy średnia unijna wyniosła 31%<sup>1</sup>. Odsetek ten jest niedoszacowany o co najmniej kilka-kilkanaście punktów procentowych, czego dowodziliśmy w 2020 r. w raporcie Budowane na wynajem. Wynika to przede wszystkim z rozproszonego i mało profesjonalnego charakteru najmu komercyjnego. Nie zmienia to faktu, że w Polsce najmuje się rzadziej niż we wszystkich krajach Europy Zachodniej. Polski rynek najmu instytucjonalnego (PRS), choć od kilku lat rozwija się dość szybko, pozostaje segmentem niszowym. Oferta PRS na koniec 2022 r. obejmowała 11 600 lokali<sup>2</sup>, co stanowi mniej niż 1% zasobu najmu komercyjnego<sup>3</sup>.

## głównie z konieczności

Aż 89% ankietowanych mieszkańców Polski preferuje zamieszkiwanie w nieruchomości posiadanej na własność<sup>4</sup>. Własność jest kojarzona ze stabilnością, zabezpieczeniem finansowym czy wizją

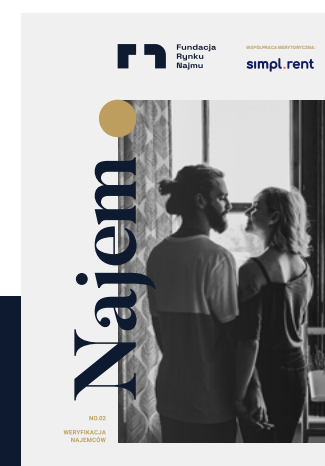


fot. storyset, freepik

pozostawienia po sobie spadku bliskim. To podejście niemal uniwersalne, jednak w odróżnieniu od większości krajów Europy Zachodniej posiadanie mieszkania na własność jest w Polsce często postrzegane nie tyle jako najlepsza z opcji, co jako jedyna dobra opcja. Preferencje zderzają się z rzeczywistością rynku nieruchomości, gdzie szybko rosnące ceny wykluczają coraz szerszą grupę ludzi, zwłaszcza w największych miastach, z własności mieszkaniowej. Ok. 80% badanych najemców zdecydowało się na najem ze względu na niemożność zakupu własnego lokum, znacznie mniejsza grupa kieruje się mobilnością czy chęcią uniknięcia kredytu<sup>5</sup>.



fot. brina blum, unsplash



WIĘCEJ O WSPÓŁCZESNYM NAJMIE W POLSCE PRZECZYTAJ W PUBLIKACJACH THINKCO I FUNDACJI RYNKU NAJMU:

→ <https://thinkco.pl/raporty> → <https://ryneknajmu.org>

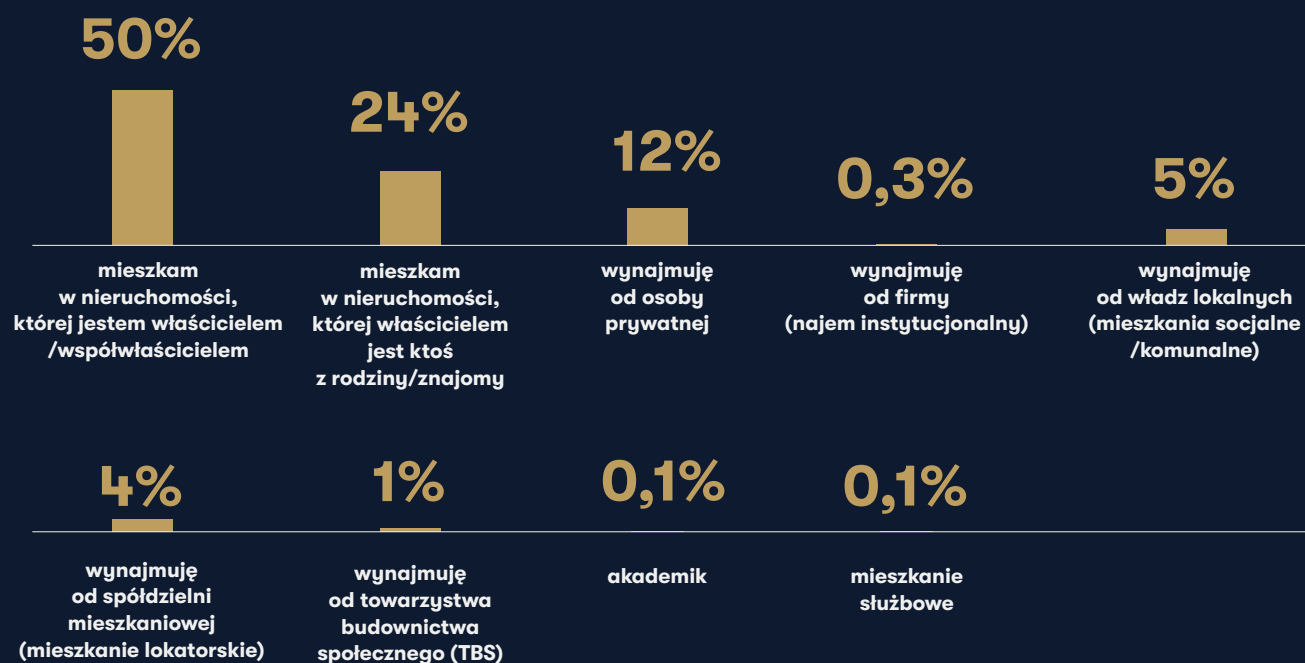
## rozdrobiony

Według danych GUS osoby fizyczne są właścicielami 80% mieszkań w kraju, co stanowi odsetek o 10 p.p. wyższy niż dekadę wcześniej – w tym samym czasie spadł zasób lokali w posiadaniu samorządów, Skarbu Państwa i spółdzielni mieszkaniowych<sup>6</sup>. Jednocześnie od kilkunastu lat obserwujemy dynamiczny przyrost liczby podatników wykazujących przychody z tytułu najmu, jest ich już ponad 800 tys<sup>7</sup>., przy czym trzeba pamiętać, że część właścicieli nie zgłasza wynajmowania mieszkania i funkcjonuje w szarej strefie. Wszystko to oznacza, że najem publiczny jest coraz trudniej dostępny, a komercyjny zdominowany jest przez wynajmujących posiadających jedno lub kilka mieszkań. Kilka lat temu nad Wisłą pojawiły się pierwsze mieszkania w formie najmu instytucjonalnego (PRS). Obecnie ich liczbę szacuje się na niecałe 12 tys., co stanowi znikomy procent zasobu mieszkaniowego<sup>8</sup>.

## mało profesjonalny

Oparcie komercyjnego rynku najmu na osobach fizycznych będących właścicielami pojedynczych mieszkań niesie za sobą wiele trudności. Wynajmujących w Polsce, sięgając po duże uproszczenie, możemy podzielić na dwie główne grupy. Pierwsza to osoby, które wynajmują mieszkania odziedziczone po bliskich lub opuszczone w wyniku przeprowadzki. Tego typu lokale często nie są dostosowywane do współczesnych standardów, za to mogą być obciążone dużym ładunkiem emocjonalnym ze strony właścicieli. Dochodzą do tego półprywatne relacje z najemcami, brak elastyczności wystroju, strach przed nagłym rozwiązaniem umowy i inne aspekty, które utrudniają poczucie się w wynajmowanym mieszkaniu jak u siebie. Grupa druga to inwestorzy indywidualni, liczący na stabilne zwroty, ale często o niskiej świadomości rynku, na który wkraczają.

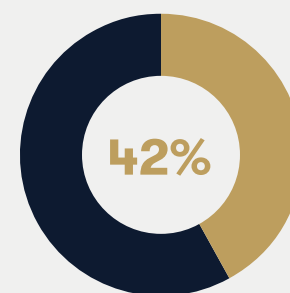
### FORMA WŁASNOŚCI ZAJMOWANEGO MIESZKANIA



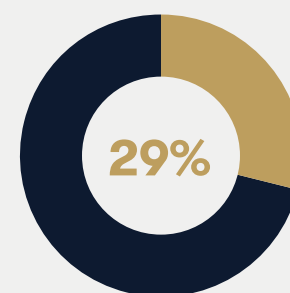
BADANIE NA ZLECENIE otodom

źródło: Badanie na zlecenie Otodom na reprezentatywnej próbie 1007 osób, 2022.

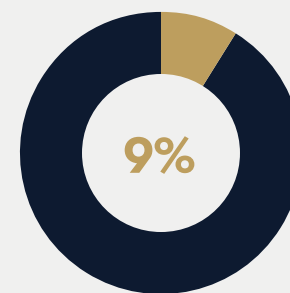
### ODSETEK OGŁOSZEŃ MIESZKAŃ NA WYNAJEM WG WIELKOŚCI MIAST



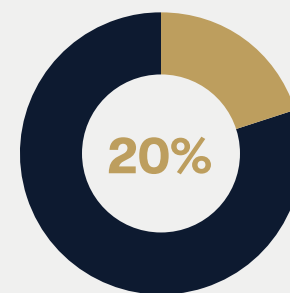
> 500 tys. mieszkańców



100-500 tys. mieszkańców



50-100 tys. mieszkańców



<50 tys. mieszkańców

BADANIE NA ZLECENIE otodom

źródło: Otodom i Polityka Insight, Kwartałnik Mieszkaniowy. Raport o sytuacji na rynku mieszkań w IV kwartale 2021 roku, 2022.

66

Ustawa o ochronie praw lokatorów skutecznie zmniejsza dostępność mieszkań na wynajem, ponieważ właściciele obawiają się ryzyka związanego z wynajmem. To prowadzi do ograniczonej podaży mieszkań na rynku, co z kolei powoduje wzrost cen. Właściciele obawiają się utraty kontroli nad swoją nieruchomością oraz trudności z eksmisją nieuczciwych najemców. To utrudnia elastyczne zarządzanie nieruchomościami i tworzy nierównowagę pomiędzy ochroną praw najemców a prawem własności.

Błędne zapisy ustawy, które miały w założeniu wspomóc najłabszych uczestników rynku, paradoksalnie spowodowały ograniczoną dostępność mieszkań dla tych grup. W praktyce spotykamy się z ogromnymi trudnościami przy wynajmie np. matkom z małymi dziećmi. Wysokie ryzyko i obawy związane z przepisami sprawiają, że jesteśmy zmuszeni odmówić wynajmu w wielu takich przypadkach. Aby rozwiązać ten problem, ważne jest nagłośnienie tego typu błędów i przekazanie ich do władz. Konieczna jest zmiana przepisów, które minimalizują brak równowagi na rynku najmu.

To może obejmować rewizję niekorzystnych zapisów ustawy, ułatwienie procedur eksmisji dla nieuczciwych najemców oraz wspieranie właścicieli w prowadzeniu efektywnego i bezpiecznego wynajmu.

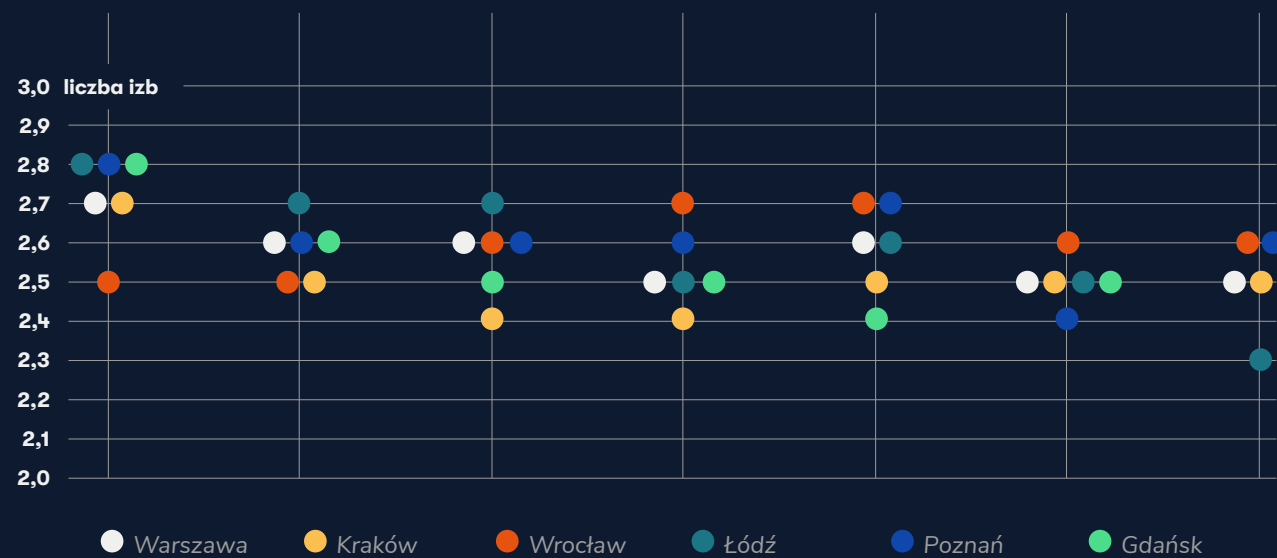
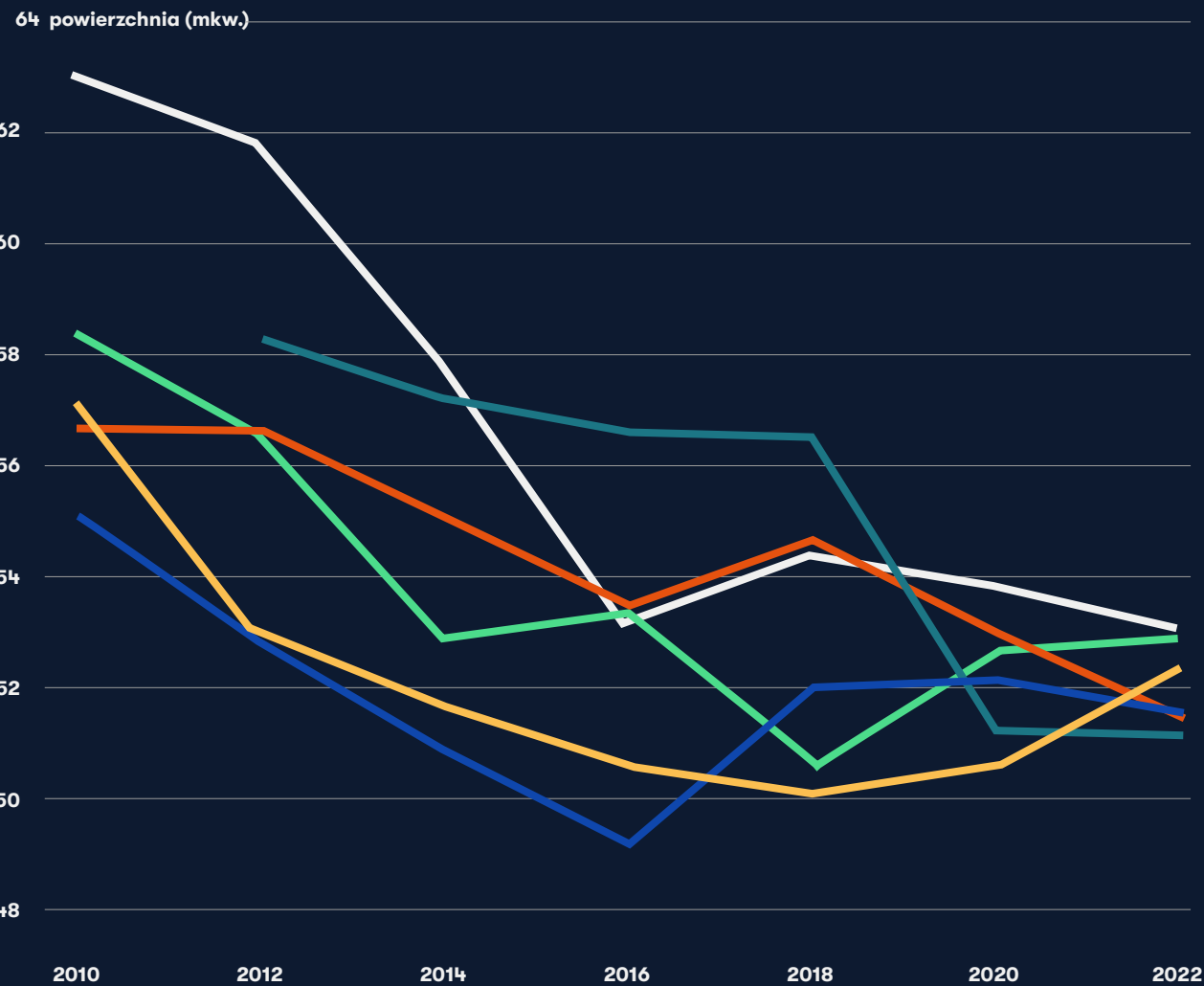


Łukasz Krzyżanowski

Prezes zarządu w Little Home Rental

## PRZECIĘTNA LICZBA IZB I POWIERZCHNIA NOWO WYBUDOWANYCH MIESZKAŃ W BUDOWNICTWIE WIELORODZINNYM

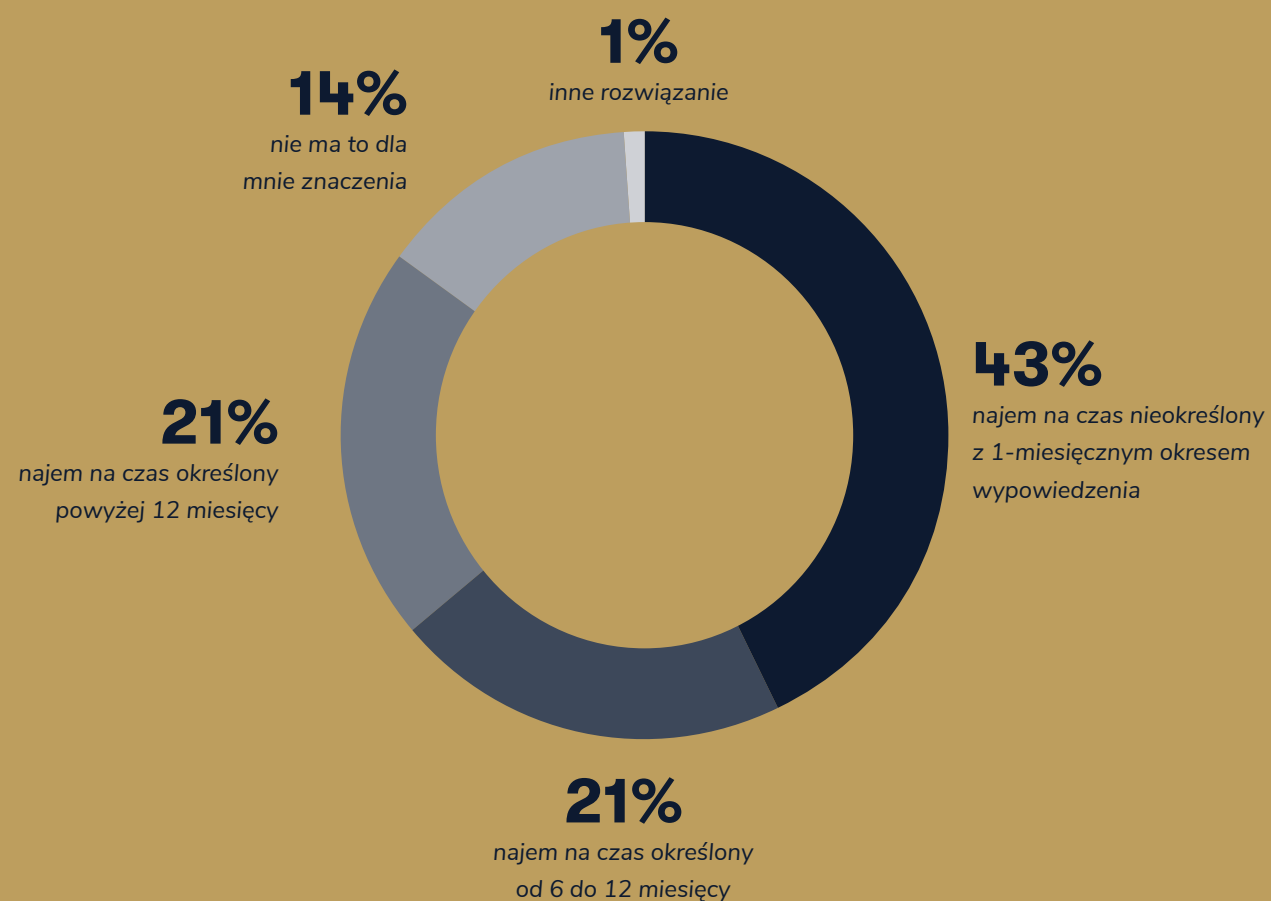
Izba to pomieszczenie oddzielone od innych stałymi ścianami, o powierzchni nie mniejszej niż 4 m kw. i z bezpośrednim oświetleniem dziennym, w tym kuchni spełniające powyższe kryteria.



Źródło: BDL GUS

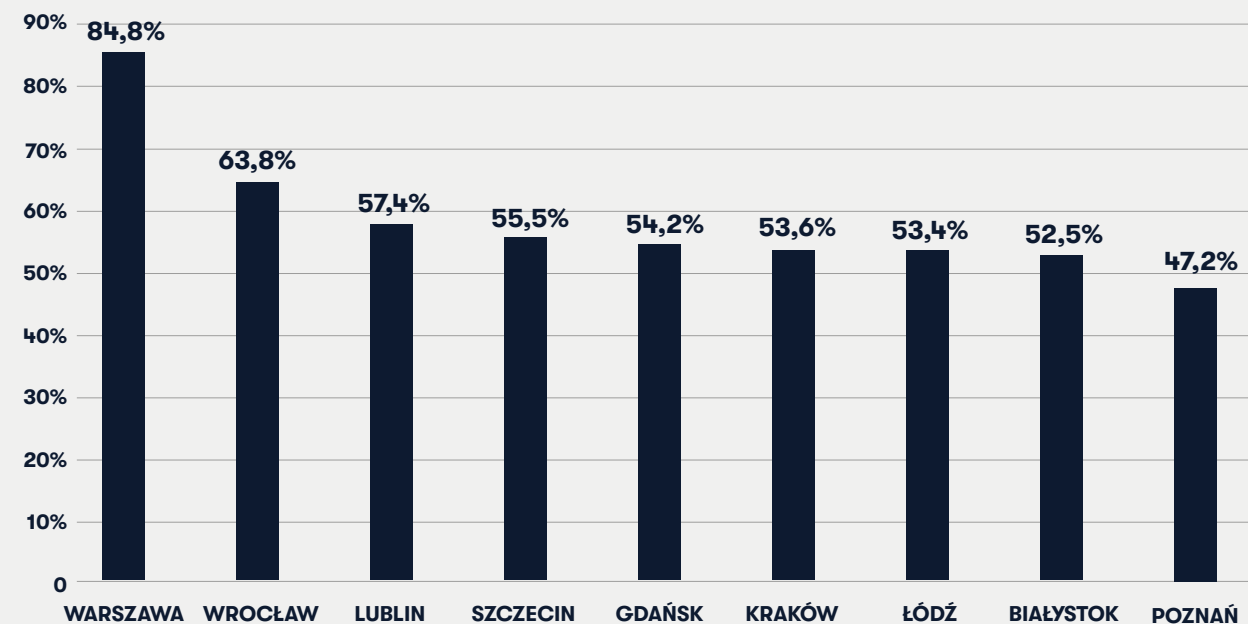
## PREFERENCJE NAJEMCÓW CO DO CZASU OBOWIĄZYWANIA UMOWY NAJMU

źródło: Cushman & Wakefield, Rynek najmu mieszkań w Polsce, <https://tiny.pl/ch453> (data dostępu: 06.06.2023).



## STOSUNEK WYSOKOŚCI PRZECIĘTNEGO CZYNSZU ZA MIESZKANIE O POW. 40-60 MKW. DO PRZECIĘTNEGO WYNAGRODZENIA NETTO W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI

opracowanie własne na podstawie: GUS, Biuletyn statystyczny Poznań, 4 kwartał 2022 r.; Bankier.pl, Kalkulator wynagrodzeń (płac brutto - netto 2022; Money.pl, Jak wzrosły ceny za wynajem mieszkania w 2023? Porównanie z 2022, 25.02.2023.







fot. hiveboxx, unsplash

### skupiony w dużych miastach

Choć pięć polskich miast liczących powyżej 500 tys. mieszkańców skupia łącznie ok. 12% populacji kraju, odpowiadają one za ponad 40% ogłoszeń najmu mieszkań w serwisie Otodom – i to nie wliczając mniejszych miejscowości zlokalizowanych w ich aglomeracjach. Wszystkie miasta powyżej 100 tys. mieszkańców to już ponad 70% ogłoszeń<sup>9</sup>.

### skupiony w budownictwie wielorodzinnym

Prawie 80% mieszkańców miast w Polsce zajmuje lokal w budownictwie wielorodzinnym<sup>10</sup>, a najem, jako zjawisko niemal typowo miejskie, również skoncentrowany jest w mieszkaniach. Oferty wynajmu do-

mów jednorodzinnych stanowią jedynie 3-5% ogłoszeń w najpopularniejszych serwisach. Nieco wyższy odsetek można zaobserwować w największych miastach<sup>11</sup>, gdzie obecny jest popyt na najem domów na potrzeby biznesowe, tymczasowe zakwaterowanie robotników oraz jako luksusowa opcja mieszkaniowa.

### nieprzystosowany do potrzeb

Z roku na rok obserwowany jest spadek przeciętnej powierzchni użytkowej i liczby izb w nowo powstających mieszkaniach w polskich miastach, co bezpośrednio wpływa na ofertę mieszkań na wynajem. W Polsce na jednego najemcę przypada jedynie 0,9 pokoju, podczas gdy średnia dla UE wynosi 1,5 pokoju<sup>12</sup>. W szczególności trudnej sytuacji są rodziny z dziećmi, które stanowią ponad 40%

najemców, równie wysoki jest odsetek par bezdzietnych. Jedynie 17 proc. wszystkich najemców stanowią single<sup>13</sup>.

### ignorowany przez państwo

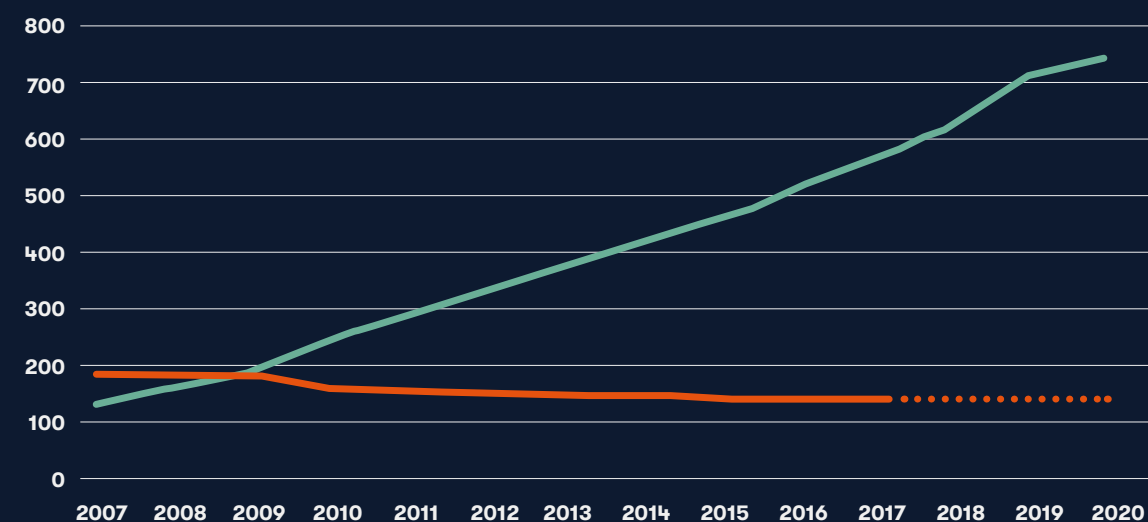
Polityka mieszkaniowa w Polsce od lat boryka się m.in z brakiem skutecznej polityki czynszowej, deficytem mieszkaniowym oraz złym stanem technicznym zasobu komunalnego. Wydatki budżetu państwa na sferę mieszkaniową w Polsce należą do najniższych w Unii Europejskiej<sup>14</sup>, a pojawiające się co kilka lat programy centralne są zazwyczaj nastawione na zwiększenie popytu na komercyjnym rynku mieszkaniowym. Szansą dla najmu wydawał się program Mieszkanie Plus, w ramach którego w wielu miastach powstać miało łącznie 100 tys. mieszkań o dostępnym czynszu. Założenia te nie zostały osiągnięte, a finalnie program został zamknięty. Sytuacja na szczeblu samorządowym również nie napawa optymizmem – gminy i miasta aktywnie angażujące się w mieszkalnictwo stanowią raczej wyjątki niż regułę.



fot. mika baumeister, unsplash

### LICZBA PODATNIKÓW WYKAZUJĄCYCH PRZYCHODY Z TYTUŁU NAJMU

tys. osób



źródło: NBP, Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2021 r., 2022.

● liczba podatników wykazujących ryczałt należny

● liczba podatników wykazujących przychody z najmu opodatkowane przy zastosowaniu skali podatkowej



## \$ stosunkowo drogi

Za przeciążone kosztami mieszkaniowymi (housing cost overburden) uznaje się gospodarstwa domowe, które wydają ponad 40% swojego miesięcznego dochodu na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. W Polsce to rzeczywistość wielu najemców. Wg danych Eurostatu, na koniec 2022 r. co piąty najemca na rynku komercyjnym był przeciążony kosztami mieszkaniowymi<sup>15</sup>, inne źródła z początku zeszłego roku mówią o co czwartym gospodarstwie domowym<sup>16</sup>. Nie wszędzie w kraju sytuacja jest taka sama. Czynniki są zdecydowanie wyższe w największych miastach, gdzie w szczególnie trudnym położeniu znajdują się najemcy zarabiający poniżej średniej.

fot. kindel media, pexels



## o tymczasowym charakterze

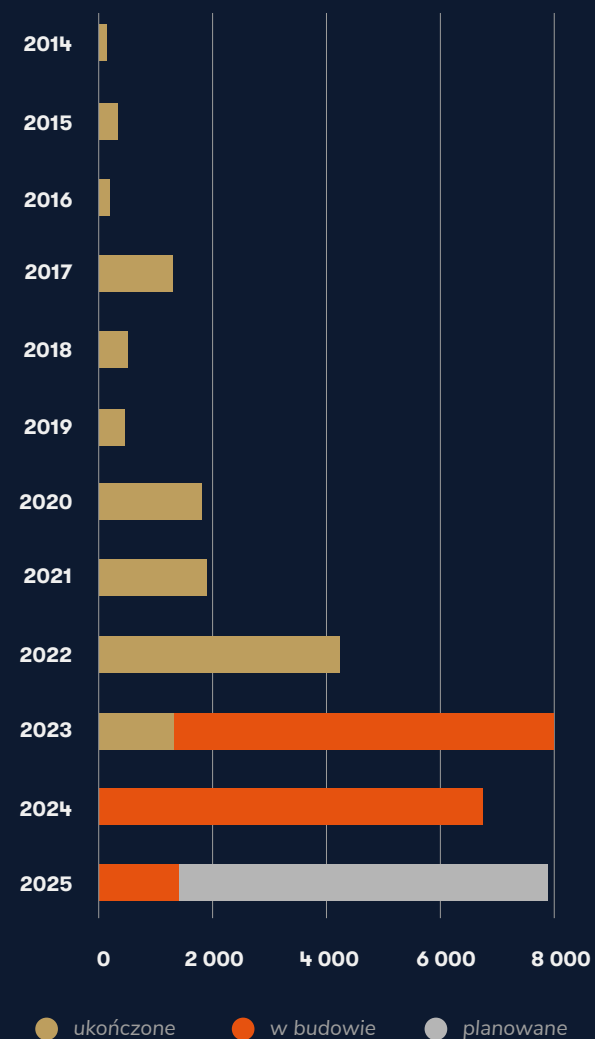
Standardowy czas obowiązywania umowy najmu w Polsce to 12 miesięcy. Zobowiązania dłuższe są spotykane bardzo rzadko, częstszą praktyką jest podpisywanie umów krótszych, np. nieobejmujących miesięcy letnich – to zjawisko popularne głównie w miastach atrakcyjnych turystycznie. Krótkie umowy nie przekładają się na faktyczny czas zajmowania jednego mieszkania, ponad 70% najemców mieszka w tym samym miejscu dłużej niż rok<sup>17</sup>. Nie odpowiadają też oczekiwaniom aż 64% ankietowanych najemców, którzy woleliby umowy dłuższe niż rok lub na czas nieokreślony<sup>18</sup>.

## ewoluujący

W polskim najmie zachodzą złożone zmiany. Wraz z napływem imigrantów i ograniczeniem dostępności cenowej własności mieszkaniowej zwiększa się grupa potencjalnych najemców. Zmieniają się też wynajmujący – podejmowane są mniej lub bardziej skuteczne próby rozwoju sektora publicznego na poziomie krajowym i niektórych samorządów, a zasób lokali dostępnych w formule PRS, liczący obecnie kilkanaście tys. mieszkań, ma wzrosnąć do ponad 63 tys. w przeciągu pięciu następnych lat<sup>19</sup>. Ogromnie istotne jest zaangażowanie inwestorów indywidualnych, którzy napędzają z kolei firmy zarządzające najmem.

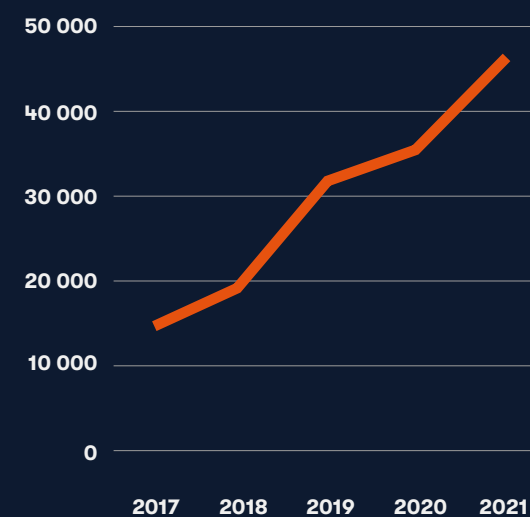
Rozwijający się sektor dywersyfikuje swoją ofertę, a profesjonalizacji towarzyszy rozwój usług dla najmu, bardziej uporządkowane relacje na linii wynajmujący – najemca oraz lepsze dostosowanie wynajmowanych mieszkań do pełnionej przez siebie funkcji. Większy zasób i wyższa jakość rozbudziły oczekiwania wielu najemców. Dyskusje wzbudza poziom ochrony praw lokatorów, a wynajmujący coraz liczniej podpisują umowy najmu okazjonalnego, de facto ograniczając obowiązujący wcześniej poziom praw najemców. Być może największą zmianą w ostatnich latach jest wpisanie się najmu w szerszy dyskurs medialny i polityczny.

## NOWE MIESZKANIA W FORMULE PRS W POLSCE



źródło: JLL, Private Rented Sector in Poland, 2023.

## LICZBA PODATNIKÓW ZGŁASZAJĄCYCH ZAWARCIE UMOWY NAJMU OKAZJONALNEGO W POLSCE



źródło: Ministerstwo Finansów, Informacja dotycząca ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych za lata 2018-2021.



Jeszcze nie tak dawno weryfikacja najemców mieszkań odbywała się przez zwykłą rozmowę, z pytaniami o pracę i sytuację życiową, jednak w przeważającej części wynajmujący omijali trud zadania pytań, które mogły być dla obu stron krępujące. Obserwowaliśmy, jak podobne procesy wyglądają na dojrzałych rynkach, m.in. w Wielkiej Brytanii, gdzie przyjętym i akceptowanym standardem jest okazanie szeregu dokumentów, np. dokumentu tożsamości, potwierdzenia przychodów lub terminowych płatności z poprzedniej lokalizacji oraz referencji od wynajmującego.

Wypracowaliśmy bezpieczny i chroniący wrażliwe dane najemcy model weryfikacji sprawdzający trzy kluczowe kwestie: potwierdzenie tożsamości najemcy, porównanie przychodów odpowiednich do oczekiwanego czynszu oraz sprawdzenie historii płatniczej i kredytowej, których efektem jest Certyfikat Najemcy. Jesteśmy przekonani, że zdalny proces weryfikacji, w parze z innymi wkraczającymi na rynek narzędziami, takimi jak ochrona ubezpieczeniowa i budowanie wiarygodności finansowej najemcy, nie są wizją odległej przyszłości. Cieszymy się, że możemy brać aktywny udział w zmianie, jaka ma miejsce w segmencie najmu.



Filip Dykas

założyciel simpl.rent  
i flatbingo.com



## ekspansja PRS na polskim rynku najmu w praktyce

Hamilton Asset Management od lat wspiera fundusze w podejmowaniu słusznych decyzji dotyczących zakupu nowych projektów i w opiece nad nimi. W 2022 r. skandynawski fundusz inwestycyjny NREP wyłonił do obsługi swojego najnowszego projektu PRS spółkę z grupy Hamilton oraz zarządcę nieruchomości MVGM. Prace Hamilton Asset Management obejmowały wykreowanie marki Lett oraz komercjalizację obiektu Lett Kłobucka w Warszawie. Inwestycja przyjęła pierwszych najemców w grudniu 2022 r. Zespół zakończył nabór nowych lokatorów zaledwie kilka tygodni po ogłoszeniu gotowości budynku do zamieszkania. To duży sukces w niełatwych dla rynku nieruchomości czasach.

Zakres usług obejmował wdrożenie rozwiązań IT, przygotowanie i realizację strategii marketingowej oraz kompleksową obsługę procesu najmu: od prezentacji ofert, poprzez weryfikację najemców aż do procesowania umów. Zespół Hamilton Asset Management koordynował projekt całościowo, co było bardziej efektywne niż korzystanie z wielu agencji i wykonawców. Taki zakres usług przy wykorzystaniu wewnętrznego zespołu marketingowego z wieloletnim doświadczeniem w sektorze mieszkaniowym to duży atut dla projektów PRS. Nie bez znaczenia są narzędzia wykorzystane w procesie. To przede wszystkim zaawansowana infrastruktura informatyczna, między innymi system zdalnego podpisywania umów i internetowa weryfikacja najemców.

Czerpiąc ze swojego doświadczenia zespół Hamilton Asset Management trafnie oszacował kondycję rynku. Zwiększone potrzeby mieszkaniowe zidentyfikowane zostały przede wszystkim wśród lokalnych najemców z Polski. Większość najemców stanowili młodzi profesjonaliści, rodziny, studenci oraz single. W nowej inwestycji znalazło się miejsce dla przedstawicieli wielu narodowości; zwiększony popyt zauważono oczywiście ze strony Ukraińców i Białorusinów, ale też expatów zatrudnionych w międzynarodowych korporacjach czy międzynarodowych pracowników warszawskiego lotniska.

Projekty Lett charakteryzuje ogromna otwartość na potrzeby mieszkańców. Inwestor kładzie nacisk na wykreowanie przestrzeni inkluzywnej, dostępnej dla przedstawicieli różnych narodowości, o odmiennych oczekiwaniach. Potencjalnymi najemcami są studenci, duże i małe rodziny, biznesmeni i single. Mieszkania są również przyjazne zwierzętom. Jednocześnie zachowane zostają parytety kulturowe, co pozwala mieszkańcom stworzyć sąsiedzką społeczność w naturalnym i komfortowym tempie. Precyzyjne zidentyfikowanie grupy docelowej w komunikacji poskutkowało bardzo niskim współczynnikiem odrzuconych weryfikacji najemców i szybkim procesowaniem zgłoszeń.

Latem 2023 r. NREP uruchomił kolejną inwestycję - Lett Lazurowa. Projekt PRS usytuowany jest na warszawskim Bemowie, w otoczeniu parków i dogodnej infrastruktury. Założenie projektu jest równie inkluzywne jak w przypadku siostrzanej inwestycji Lett Kłobucka – nieruchomość jest gotowa do przyjęcia zróżnicowanych najemców, których przez cały proces przeprowadza wykwalifikowany zespół Hamilton Asset Management. Różnorodność i dostępność to największe atuty najmu w systemie PRS. Proces zarządzany przez doświadczony zespół to gwarancja dynamicznej ekspansji najmu instytucjonalnego.





## złożona sytuacja demograficzna

Mamy w Polsce rosnącą grupę seniorów, często żyjących w pojedynkę w wyniku śmierci małżonków i singularyzacji życia rodzinnego. W przytłaczającej większości zajmują mieszkania własnościowe, które nie są dostosowane do starzenia.

Część z nich będzie szukać alternatyw mieszkaniowych w różnorodnych formach budownictwa senioralnego, zarówno komercyjnego, jak i publicznego. W perspektywie 2030 r. nie spodziewamy się jednak masowych przeprowadzek osób starszych, zarówno z powodów finansowych, jak i wyjątkowo silnego w tym pokoleniu przywiązania do własnego mieszkania.

Jednocześnie obserwujemy zmniejszanie się przeciętnej wielkości gospodarstw domowych oraz znaczny niż demograficzny. Przekłada się to na mniejsze zapotrzebowanie na duże mieszkania oraz potencjalnie sprzyja rozwojowi różnych form współmieszkiwania, od mieszkań dzielonych ze współlokatorami po opcje colivingowe i cohousingowe. Nie można też nie wspomnieć o rosnącej imigracji do Polski. Dzięki niej w kraju zwiększa się grupa potencjalnych najemców o zróżnicowanym poziomie zamożności.

## filary zmian

Łączenie kwestii społecznych, politycznych i gospodarczych owocuje płątaniną zjawisk, które oddziałują na siebie w mniejszym lub większym stopniu, z wieloma ale i jeszcze więcej zależy. Możemy jednak wyznaczyć siedem

kwestii, które przewijały się przez usta niemal wszystkich ekspertów biorących udział w badaniu. Poniższe czynniki wyznaczają rytm zmian w polskim najmie mieszkaniowym.



## silna presja finansowa

Do niedawna bardzo popularny był zakup nieruchomości na własne potrzeby mieszkaniowe w okolicy 30. roku życia, szczególnie wśród rodzin z dziećmi. Jednak ceny nieruchomości rosną tak szybko, że coraz częściej mieszkanie własnościowe, również na kredyt, jest bardziej luksusem niż standardem. Dotyczy to przede wszystkim dużych miast. Nie widać powodów, by w najbliższych latach ta tendencja miała się odwrócić, zatem rosnąć będzie grupa najemców z przymusu. Potencjalnie tego typu sytuacja może również spowodować powrót do modeli spółdzielczych i kooperatyw mieszkaniowych.



## wola polityczna

Polityka to najtrudniejszy do przewidzenia element układanki, a jednocześnie jeden z najbardziej istotnych. Jakie w najbliższych latach będzie podejście rządzących do wspierania własności, jakie do inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych?

Czy uda się wesprzeć samorządy w zapewnieniu dostępnego mieszkalnictwa?

Czy zajdą zmiany w ochronie praw lokatorów? Odpowiedzi na te i wiele innych pytań będą rzutować na krajobraz rynku mieszkaniowego w Polsce.





## segmentacja rynku

Rosnąca popularność najmu oraz coraz większy zasób mieszkań na wynajem będą nieść za sobą segmentację rynku, od opcji najtańszych do najbardziej luksusowych. Najem będzie musiał odpowiedzieć zarówno na potrzeby osób poszukujących mieszkań najbardziej dostępnych cenowo, np. imigrantów nastawionych na maksymalne oszczędności, jak i przeciętnie zarabiających, wpadających w powiększającą się lukę czynszową. Oznacza to, że ich dochody nie pozwalają na zaciągnięcie kredytu mieszkaniowego, ale są zbyt wysokie, by skorzystać z pomocy państwa. Do tego dochodzi rosnąca grupa najemców z wyboru. Osób zamożnych, które stać na zakup mieszkania, ale nie w standardzie i lokalizacji spełniających ich oczekiwania i aspiracje.



## postępująca profesjonalizacja

Najem w Polsce się profesjonalizuje i proces ten będzie postępował. Niebagatelną rolę odgrywają w tym operatorzy PRS, wprowadzający nową jakość w relacjach na linii najemca-wynajmujący. Co prawda komercyjny najem instytucjonalny nie ma możliwości zdominowania polskiego rynku, jednak zakorzenia standardy, których oczekiwać zaczynają najemcy. Dodatkowo coraz częściej indywidualni właściciele mieszkań podejmuje współpracę z agencjami zarządzającymi, a na rynku dostępnych jest coraz więcej usług dla najmu. Rosnące wymagania najemców biorą się w dużej mierze z bardziej poważnego, mniej tymczasowego podejścia do najmu. Jeśli nie mamy perspektywy zakupu mieszkania na własność, to zależy nam na jak największej stabilności, zwłaszcza w przypadku rodzin z dziećmi.



## rosnący zasób mieszkań

Zasób najmu będzie rósł i to z wielu powodów. Nie wydaje się, by w najbliższych latach spadła atrakcyjność inwestowania w nowe mieszkania na wynajem, zarówno wśród inwestorów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Do tego obserwujemy wzmożoną aktywność niektórych samorządów w działania zwiększające podaż dostępnych cenowo mieszkań, a wkrótce zwiększy się liczba pustych mieszkań odziedziczonych po osobach starszych. Dzięki unijnym dofinansowaniom renowacji możemy też spodziewać się przywracania do życia części istniejących budynków w złym stanie technicznym.



## ewolucja przywiązania do własności

Dotychczasowe badania wskazywały na znaczne przechylenie preferencji mieszkańców Polski w stronę posiadania mieszkania na własność. Kojarzy się to z bezpieczeństwem, stabilnością i dobrym spadkiem dla dzieci. Trzeba jednak pamiętać, że do niedawna rata kredytu była niższa niż czynsz w porównywalnym mieszkaniu, a rynek najmu nie był uważany za poważną alternatywę.

Sytuacja, w której jednocześnie ceny nieruchomości przekraczają możliwości przeciętnych młodych dorosłych, a rynek najmu się profesjonalizuje, może przynieść przyspieszoną ewolucję rozluźniania się przywiązania do własności. Sprzyja temu mentalność młodych pokoleń, które są bardziej otwarte na współdzielenie i często przedkładają doświadczenia nad posiadanie.

# ewolucja najmu w najbliższych latach

## stosunkowo mało rozwinięty

Zwiększył się zasób mieszkań oraz rozszerzyła grupa najemców, widoczna jest segmentacja rynku.

## głównie z konieczności

Przymus ekonomiczny pozostaje najczęstszą motywacją do najmu, choć rozszerza się grupa najemców z wyboru.

## mało profesjonalny

Cały rynek najmu się profesjonalizuje.

## rozdrobiony

Umacnia się pozycja podmiotów profesjonalnych, zarówno komercyjnych, jak i społecznych, jednak nadal większość zasobu należy do osób fizycznych.

## skupiony w dużych miastach

Najem to nadal domena głównie dużych miast, ale samorządy aktywnie zwiększają podaż mieszkań w mniejszych miejscowościach.

## mało stabilny, o tymczasowym charakterze

Stopniowo zwiększa się stabilność najmu i długość umów; najemcy coraz rzadziej traktują najem jako coś wyłącznie tymczasowego.

## skupiony w budownictwie wielorodzinnym

Tendencja ta się umacnia, a najem domów jest niszowym segmentem.

## stosunkowo drogi

Wysokość czynszów najmu jest bardziej atrakcyjna w relacji do kosztów kredytu, a dzięki powiększeniu się zasobu są też nieco tańsze w stosunku do dochodów.

## nieprzystosowany do potrzeb

Większość zasobu stanowią niewielkie mieszkania, co częściowo trafia w potrzeby coraz mniejszych przeciętnie gospodarstw domowych.

## ignorowany przez państwo

Wiele samorządów aktywnie wspiera rozwój mieszkalnictwa, jednak poziom centralny to duża niewiadoma.

## ewoluujący

Rozwój i segmentacja najmu sprzyja dalszej ewolucji zróżnicowanych modeli mieszkaniowych.

● **najem w Polsce dzisiaj**  
więcej w rozdziale 1.

● **najem w Polsce  
w 2030 roku**

# 66

Istniejemy już od dekady. Nasza perspektywa ewoluowała od zbierającego doświadczenia debiutanta, po ważnego uczestnika rynku z mieszkańiami w przeszło 40 lokalizacjach. Jedno na przestrzeni lat pozostało niezmiennie – wierzymy, że profesjonalny najem ma w Polsce przyszłość i chcemy ją aktywnie kształtować. Z naszych doświadczeń wynika, że w mieszkaniu na wynajem warto inwestować także poza głównymi rynkami – w Nowym Targu, Wrześni czy Świdniku.

Wiemy również, że najem to oferta nie tylko dla dwudziestoparolatków, którzy szukają dachu nad głową zanim zaciągną kredyt hipoteczny na zakup własnego M. Mieszkanie może być usługą, z której przez wiele lat korzystają rodziny potrzebujące bezpieczeństwa i stabilizacji. Dla nich należy projektować większe metraże i osiedla z przestrzeniami do spędzania czasu wolnego. Kluczowa dla przyszłego rozwoju najmu jest także jakość. Rozumiana nie tylko jako wysoki standard mieszkań, ale także sposób obsługi mieszkańców. Powołaliśmy rzecznika najemców, który ma wspierać, edukować oraz dawać impuls do zmian na lepsze. Jaka jest przyszłość najmu instytucjonalnego w Polsce? Chcemy by, budował na coraz większą skalę, poszerzał zasięg i zyskiwał usatysfakcjonowanych



**Wojciech Caruk**

Prezes Zarządu  
PFR Nieruchomości S.A.

## najem znamy od podszewki – i dzielimy się tą wiedzą dla lepszych inwestycji



**Tomasz Bojęć**  
partner w ThinkCo

**W ThinkCo specjalizujecie się w doradztwie na rynku nieruchomości. Czy macie już jakieś ciekawe doświadczenia z zakresu segmentu najmu?**

**Tomasz Bojęć:** Zdecydowanie tak, najem jest nam bardzo bliski i przyglądaliśmy się mu już chyba z każdej możliwej strony. Wymaga bardzo kompleksowego podejścia, o czym przekonaliśmy się choćby tworząc od zera strategię marki PRS dla dużego dewelopera. Cały proces podzielony był na trzy etapy.

W pierwszym kroku przeprowadziliśmy pogłębione analizy rynkowe, w tym profile najemców lokalnych i zagranicznych, analizę polskiej konkurencji PRS oraz omówiliśmy potencjalne kierunki rozwoju. W drugim etapie opracowaliśmy strategię osadzenia produktu na rynku. W tym celu wykonaliśmy analizę banku ziemi dewelopera, opracowaliśmy strategię pozycjonowanie marki oraz wytyczne dotyczące architektury. Wreszcie w trzecim etapie opracowaliśmy strategię produktu PRS, określając cele i kierunki działań oraz dopasowując strategię do rzeczywistych potrzeb klienta.

**Dużo tego!**

Nie da się ukryć. Najem to wyjątkowo złożony segment rynku, też nie do końca znany i rozumiany przez wielu inwestorów. Dlatego ogromnie istotne jest, by zacząć od edukacji i przekazywać

kadrze menedżerskiej wiedzę na temat planowania inwestycji PRS – od oczekiwań najemców, poprzez architekturę i model biznesowy, aż po aspekty prawne i podatkowe. W ThinkCo robimy to za pomocą warsztatów dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów.

**Jak wyglądają warsztaty inwestowania w PRS?**

Zawsze zaczynamy od człowieka, ponieważ zależy nam na wspieraniu zrównoważonych społecznie projektów. Przedstawiamy sylwetki najemców oraz szerszy kontekst społeczno-gospodarczy. Poza tym istotne jest zrozumienie konkurencji na rynku, w tym poznanie najlepszych praktyk biznesowych i różnic pomiędzy istniejącymi markami.

Jestem architektem, podobnie jak Przemysław Chimczak-Bratkowski, drugi założyciel ThinkCo. Pomaga nam to w przekazaniu wiedzy na temat budynków z mieszkaniami na wynajem – to nie powinny być typowe inwestycje deweloperskie. Przechodzimy przez tematy takie jak lokalizacja, wielkość i miks mieszkań, części wspólne. Nie mniej ważne są kwestie wykończenia i wyposażenia wnętrz, które będą gwarantować zadowolenie najemców i oszczędności dla operatorów.

W kolejnym etapie skupiamy się na standardach produktów PRS występujących na rynku, w tym rentowności.

Przeprowadzamy modelowanie finansowe inwestycji PRS i omawiamy najważniejsze zagadnienia związane z oczekiwaniami funduszy i operatorów. Wisienką na torcie jest podsumowanie aspektów prawnych związanych z tworzeniem PRS, w tym na działkach usługowych, oraz kluczowe zagadnienia podatkowe.

**Wróćmy jeszcze do tematu architektury – jak wykształcenie w tym kierunku pomaga we wspieraniu firm z rynku nieruchomości?**

Nie ma rynku nieruchomości bez architektury, to oczywiste. Trzeba jednak przyznać, że architekci nie zawsze dobrze odnajdują się w realiach ciągle ewoluującego rynku i zmieniających się potrzeb najemców i wynajmujących. Dlatego w ThinkCo łączymy zbieraną na co dzień wiedzę na temat rynku nieruchomości z umiejętnościami wyniesionymi z politechniki. Dzięki temu jesteśmy w stanie tworzyć koncepcje architektoniczne uwzględniające najnowsze trendy i sugerować rozwiązania, których bez nas mogłoby zabraknąć w ostatecznym projekcie. Nie tyczy się to jedynie obiektów PRS, tego typu koncepcje tworzyliśmy już m.in. na potrzeby prywatnych akademików i inwestycji mixed-use.

**Działacie na wielu polach. Który z realizowanych przez was projektów był najbardziej ekscytujący?**

Do głowy od razu przyszło mi opracowanie modelu biznesowego konwersji budynku biurowego na coliving. Proces obejmował analizę opłacalności oraz stworzenie modeli funkcjonalno-przestrzennych. To projekt bardzo na czasie, bo łączy odpowiedzialne podejście do przedłużania życia budynku oraz nową wizję współzamieszkiwania.

Ale prawda jest taka, że każdy projekt jest ekscytujący. Po części dlatego, że wszystkie działania dostosowujemy do potrzeb konkretnych klientów i konkretnych sytuacji, przez co wszystkie są niepowtarzalne. Po części dlatego, że wspieramy wprowadzanie naprawdę wartościowych produktów i rozwiązań. Zrównoważonych i korzystnych dla inwestorów, użytkowników, ale też lokalnych społeczności.



fot. anthony esau, unsplash

fot. adam-borkowski, unsplash



## jak wygląda współpraca z ThinkCo?

Jedną z podstawowych działalności ThinkCo jest wsparcie w procesie inwestycyjnym na rynku nieruchomości. W tym obszarze świadczymy szereg usług, które realizowane mogą być na różnych etapach i choć są komplementarne, to decyzja o współpracy może zapaść w dowolnym momencie.

### AUDYT ZAŁOŻEŃ INWESTYCYJNYCH

Wstępna ocena inwestycji w oparciu o doświadczenie zespołu ThinkCo. Ma na celu określenie obszarów o największym potencjale oraz zagrożeń stojących przed projektem.

### ANALIZA RYNKU I POTENCJAŁU LOKALIZACJI

Szczegółowa analiza nieruchomości, łącząca w sobie perspektywę rynkowe konkretnych sektorów oraz potencjał komercyjny lokalizacji. Celem jest uzyskanie najlepszych możliwych zwrotów z inwestycji.

### STRATEGIA MARKI

Charakterystyka marki opracowana na podstawie analiz biznesowych, aktualnych trendów oraz globalnych benchmarków. Wyznacza charakter i kierunki komunikacji oraz wytyczne do dalszych prac agencji kreatywnych i marketingowych.

### STRATEGIA INWESTYCJI

Szczegółowy program funkcjonalno-użytkowy stanowiący podstawę do dalszych prac projektowych. Uwzględnia wytyczne wielkości i relacji funkcji, atraktorów oraz wyróżników inwestycji. Efektem jest szczegółowe określenie funkcji oraz ich potencjału biznesowego.

### ZARZĄDZANIE PROCESAMI

Koordinacja prac projektowych w obszarach branding, PR-u i marketingu, a także projektów budowlanych i wykonawczych.

### STRATEGIA KOMUNIKACJI

Wypracowanie kierunku komunikacji inwestycji, koncepcja działań PR na etapie przygotowania inwestycji i opracowanie szczegółowych wytycznych komunikacji marki na etapie operacyjnym

### STRATEGIA PLACEMAKINGOWA

Dopasowana do inwestycji i marki lista sugerowanych działań jakie należy podjąć przed, w trakcie realizacji i po zakończeniu projektu, by stale budować jego rozpoznawalność i przyciągać klientów.

### KONCEPCJA ARCHITEKTONICZNO-URBANISTYCZA

Koncepcja opracowana na bazie strategii inwestycji opracowana przez architektów ThinkCo. Zawiera komplet rysunków i opisów pozwalających płynnie przejść do przygotowania projektów budowlanego i wykonawczego.





---

## kultura najmu 2030

Kultura zamieszkiwania, w tym najmowania, jest złożona z wielu niepisanych zasad, za którymi często nieświadomie podążamy. W poniższej części raportu zastanawiamy się, w którą stronę ewoluować będzie to, co uważamy dzisiaj za standardowe – np. podpisywanie umów na rok czy najem w pełni umeblowanych mieszkań. Wśród pozostałych kwestii poruszamy m.in. temat społecznej presji na posiadanie mieszkania na własność.

Zaczynamy od scenariusza zbudowanego na podstawie wyników badania eksperckiego. Następnie przedstawiamy siedem tez dotyczących przyszłości najmu w Polsce, wraz ze wskaźnikiem ich prawdopodobieństwa i argumentami przytoczonymi podczas wywiadów i ankiet.

fot. freepix

→ metodologia badania

Zapraszamy do roku 2030!



## 2 lepszy dobry najem niż przeciętna własność

Presja na posiadanie własnego mieszkania zdecydowanie spadła. Po części jest to wynik bardzo wysokich cen nieruchomości i niskiej dostępności kredytów, po części utrwalających się zmian pokoleniowych w podejściu do własności, mobilności i elastyczności. Stopniowe odejście od monokultury własności nie jest takie złe, bo najem się rozwinął i profesjonalizował. Niektórzy korzystają z wieloletnich umów najmu, co daje im większe poczucie stabilności. Mamy też większy wybór lokali w różnym standardzie jakości. Dodatkowo przy szukaniu mieszkania na wynajem, coraz więcej osób kieruje się jakością sąsiedztwa, tak żeby było dopasowane do aktualnych oczekiwań i potrzeb.

Drugie Niemcy? No nie, nie do końca. Na przykład nie przyjęto się u nas wynajmowanie nieumeblowanych mieszkań. Nadal często spotykane są roczne umowy, a mieszkania są dość małe, co sprawia problemy przy przenoszeniu standardowych mebli. Zresztą martwienie się o umeblowanie nie pasuje do naszej mobilnej natury. Mobilność jest skorelowana z późniejszym (i rzadszym) wchodzeniem w sformalizowane związki i decydowaniem się na posiadanie dzieci.

Sprawy nie ułatwia dłuższe współwynajmowanie mieszkań z powodu wysokich cen nieruchomości, szczególnie wśród coraz liczniejszych w kraju imigrantów. Są też jednak ludzie, którzy współzamieszkują zupełnie z wyboru, rozwijają się bowiem alternatywne i atrakcyjne formy najmu w typie colivingu. Skierowane są głównie do osób młodych, ale zdarzają się również projekty dla osób w średnim wieku i seniorów.

Nie wynajmujemy jedynie w dużych miastach. Rozwój rynku w małych ośrodkach umożliwia przenoszenie się do miejscowości oferujących lepszy stosunek jakości do wysokości czynszu. Nadal oznacza to jednak przede wszystkim mieszkania w budownictwie wielorodzinnym. Wynajmuje się więcej domów niż dekadę temu, jednak nadal jest to mało popularny segment rynku, skierowany z jednej strony do bardzo zamożnych najemców z wyboru, a z drugiej służący jako nieformalne kwatery pracownicze.

Wszystko mogło jednak potoczyć się inaczej. Przeczytasz o tym w tej części raportu.

fot. john vicente, unsplash



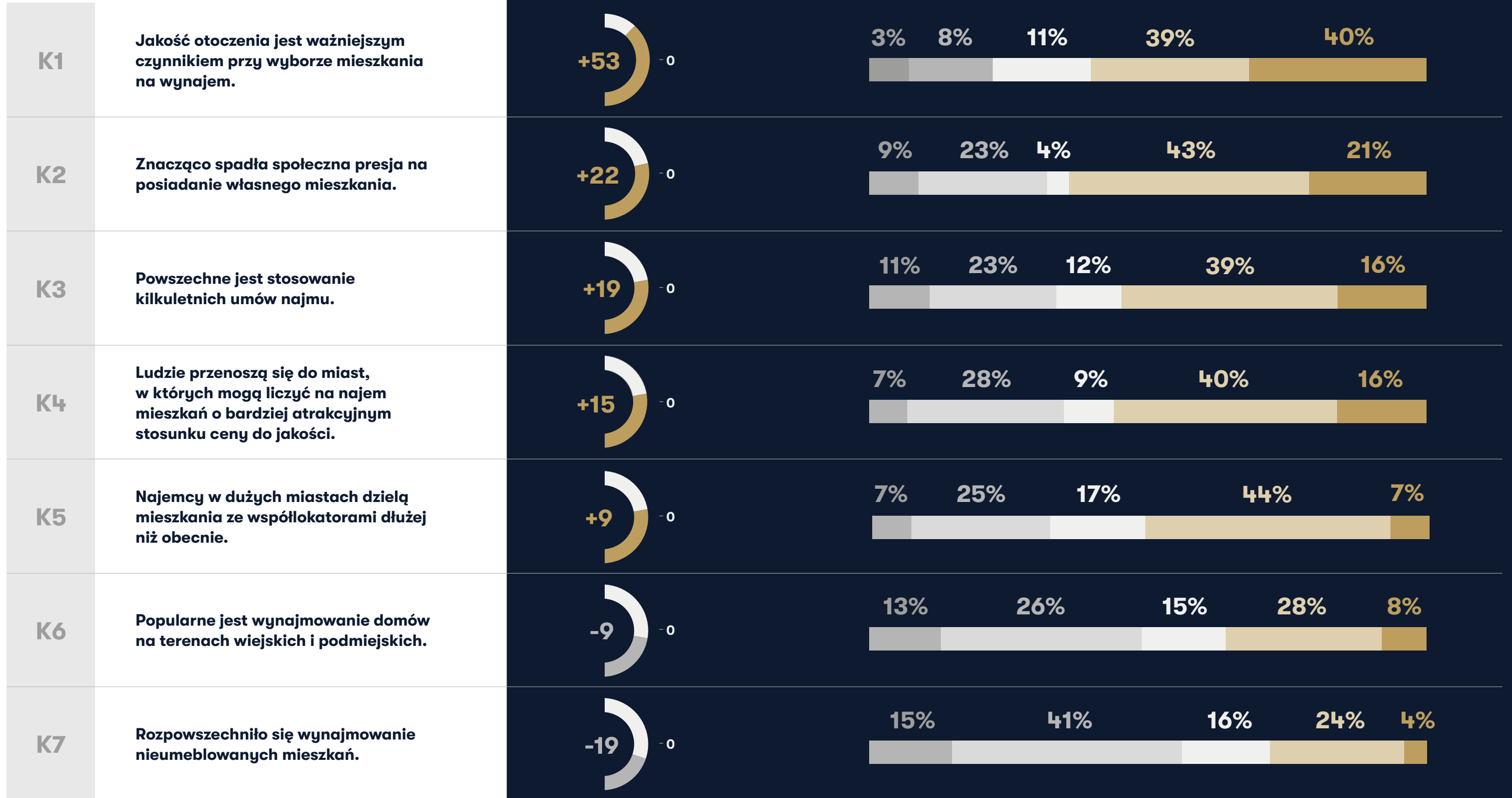
scenariusz przyszłości  
kultura najmu 2030

W 2030 roku:

wskaźnik prawdopodobieństwa  
(skala od -100 do +100)

% głosów

● bardzo mało prawdopodobne ● bardzo prawdopodobne

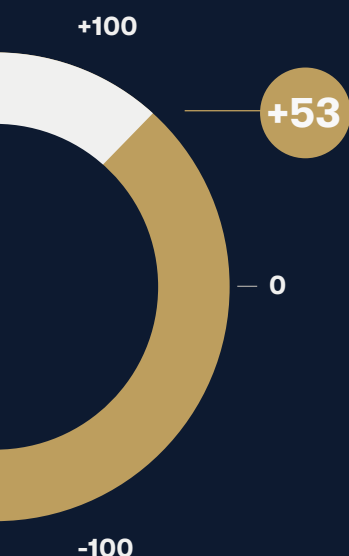


# jak czytać tezy?

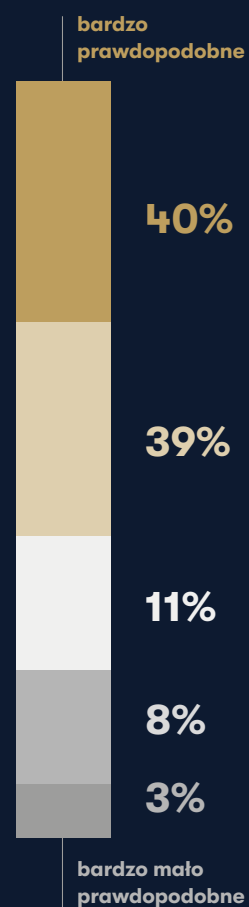




wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



## w 2030 roku: Jakość otoczenia jest ważniejszym czynnikiem przy wyborze mieszkania na wynajem.

**79%** tak

Osoby poszukujące mieszkania na wynajem będą zwracały dużo większą uwagę na jakość najbliższego otoczenia ich mieszkania. Duży wzrost świadomości przyniosło doświadczenie pandemii Covid-19 oraz rozpowszechnianie się teorii kompaktowych osiedli, np. miasta 15-minutowego. Kierowanie się jakością otoczenia przy wyborze miejsca zamieszkania będzie coraz łatwiejsze z powodu rosnącego zasobu mieszkań na wynajem w dobrych lokalizacjach. Atrakcyjne sąsiedztwo, rozumiane też jako dostęp do zieleni i usług w pobliżu, jest jednym z najważniejszych kryteriów dla osób korzystających z najmu z wyboru. Z kolei dla osób zmuszonych do najmu z przyczyn finansowych może stanowić rodzaj rekompensaty.

**11%** nie

Jedyne co może zagrozić większemu znaczeniu jakości otoczenia to gwałtowny wzrost cen najmu i zepchnięcie na dalszy plan wszelkich pozostałych kryteriów wyboru mieszkania.



“

Już teraz na całym rynku mieszkaniowym widać zmianę preferencji w kierunku mieszkań bardziej funkcjonalnych, z dostępem do zieleni, bardzo pożądane są balkony. Na znaczeniu straciła natomiast odległość od centrum miasta, bardziej istotne jest życie w przyjaznej, estetycznej i oferującej wiele usług okolicy. Wyraźny jest też zwrot w stronę mniejszych budynków. Wszystko to jest następstwem pandemii Covid-19 i nie wydaje się, byśmy zrezygnowali z tego w najbliższej przyszłości.



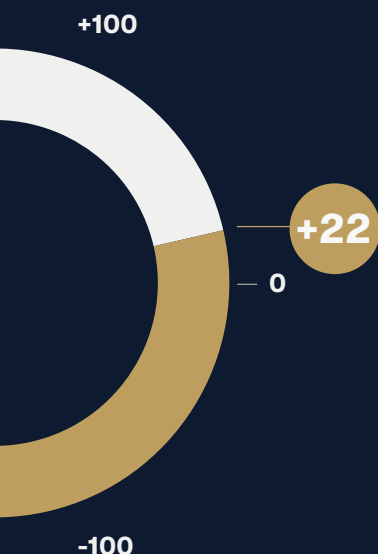
**dr Mateusz Tomal**

Katedra Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego,  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

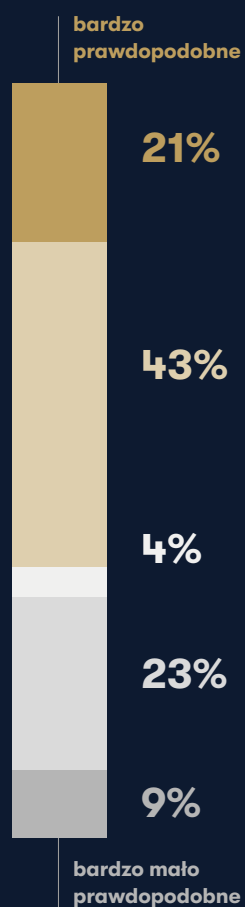
fot. daria nepriakhina, unsplash



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Znacząco spadła społeczna presja na posiadanie własnego mieszkania.

64% tak

Spadek presji społecznej na posiadanie własnego mieszkania wynikać ma z kilku skorelowanych ze sobą czynników. Przede wszystkim prognozowany wzrost cen nieruchomości i ograniczony dostęp do kredytów mają zmniejszyć pulę potencjalnych nabywców mieszkań do osób najzamożniejszych. Prowadzić to będzie do powiększenia się grupy najemców z ekonomicznego przymusu, którzy będą musieli się pogodzić ze swoją sytuacją mieszkaniową. Ułatwić ma to im wzrost zasobu i profesjonalizacja najmu w Polsce. Szersza oferta i wyższa jakość przyciągać ma też grupę najemców z wyboru, którzy cenią sobie elastyczność i możliwość mieszkania w bardziej atrakcyjnych lokalizacjach, niż pozwalałby ich budżet na zakup mieszkania. Wpisuje się to w pokoleniową zmianę w kierunku stawiania dobrych usług i doświadczeń ponad posiadanie na własność. Na korzyść najmu działają też przesuwający się w górę wiek zakładania rodziny, co obecnie stanowi jedną z głównych motywacji do zakupu domu, oraz rosnąca świadomość kariery mieszkaniowej, czyli dopasowania miejsca zamieszkania do etapu życia.

32% nie

Przywiązanie do własności jest głęboko zakorzenione w polskiej kulturze. Możemy obserwować pewne zmiany, ale zajmują one dziesiątki, nawet setki lat. Dzisiejsze młode pokolenie jest pod silnym wpływem rodziców i dziadków, którzy często stawiają znak równości między posiadaniem mieszkania na własność a stabilizacją życiową. Najem w Polsce jest zresztą zbyt rozdrobniony i nieprofesjonalny, by w najbliższych latach zapewniać szerokiej grupie najemców poczucie bezpieczeństwa. Młode pokolenie może lubić dzielenie się hulajnogami, ale w kwestii mieszkalnictwa własność pozostaje dla nich najbardziej pożądaną opcją. Jest kojarzona z dorosłością, dobrą pozycją społeczną, ale też zabezpieczeniem na starość, co jest ogromnie istotne w obliczu braku wiary w polski system emerytalny.

fot. morgane le breton, unsplash



“

Młodzi ludzie są skłonni wynajmować mieszkanie dopóki nie mają dzieci i nie wchodzi w sformalizowane związki. To nie jest obecny trend, tylko prawidłowość obserwowana od dawna. Dla rozwoju najmu kluczowa jest zatem oferta skierowana do osób między 25. a 35. rokiem życia, młodych rodzin, ale też w pełni dorosłych singli. Presja na posiadanie mieszkania nie spadnie, jeśli nie zniwelujemy różnic w poczuciu stabilności, bezpieczeństwa i prywatności między mieszkaniem wynajmowanym a posiadanym na własność.

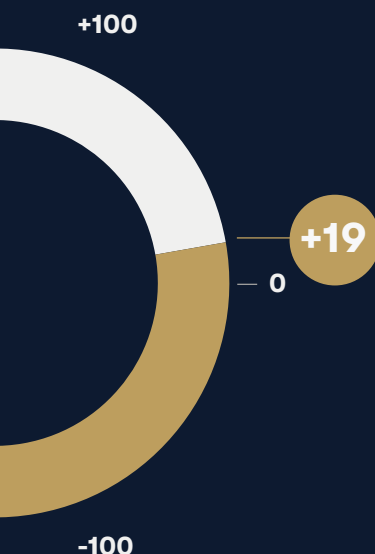


**Katarzyna Kuniewicz**

dyrektorka badań rynku Otodom Analytics,  
członkini rady programowej Fundacji Rynku Najmu

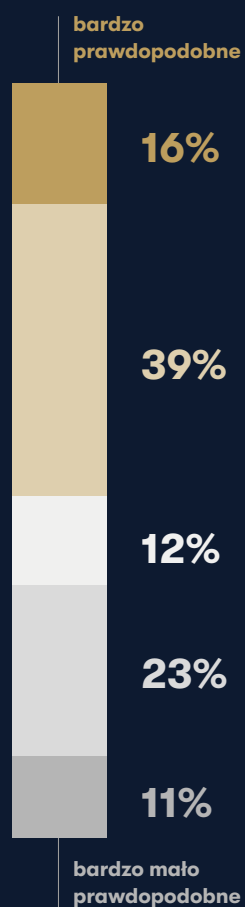


wskaźnik  
prawdopodobieństwa



-100

rozkład  
głosów



## w 2030 roku: Powszechne jest stosowanie kilkuletnich umów najmu.

**55%** tak

Coraz mniej ludzi będzie stać na zakup mieszkania. Będą oni poniekąd zmuszeni wynajmować mieszkania, a to z kolei przełoży się na mniejsze poczucie tymczasowości wynajmu i potrzebę większej stabilności. Zwłaszcza pojawienie się wśród najemców większej liczby rodzin z dziećmi motywować może do wiązania się dłuższymi umowami. Sprzyjać temu może większa profesjonalizacja najmu, zarówno jeśli chodzi o zmianę podejścia właścicieli indywidualnych, jak i zwiększenie obecności podmiotów instytucjonalnych. Podpisywanie kilkuletnich umów najmu może się stać dla nich atrakcyjne z uwagi na ograniczenie kosztów związanych z rotacją najemców – szczególnie w sytuacji uspokojenia rynku i mniej dynamicznych wzrostów cen.

**34%** nie

Z punktu widzenia wynajmujących najważniejszym czynnikiem sprzyjającym umowom jednorocznym jest inflacja i regulacja czynszów najmu w ustawach. W przypadku dynamicznych zmian cen na rynku, właściciele mogą swobodnie regulować stawki czynszu. Umowy na czas określony minimalizują też ryzyko w przypadku konieczności eksmisji lokatora – jeśli umowa najmu wygasa, nie trzeba przechodzić przez procedurę jej skutecznego wypowiedzenia, co w świetle obecnie obowiązujących przepisów nie jest łatwe i może potrwać nawet kilka lat. W przypadku umów wieloletnich, na znaczeniu zyskuje wypowiedzenie przy porozumieniu stron, tyle że takiego porozumienia nikt nie jest w stanie wcześniej zagwarantować. To istotne również dla najemców, którzy cenią sobie elastyczność najmu.

fot. annie spratt, unsplash



“

Z punktu widzenia najemców największą motywacją do podpisywania dłuższych umów może być szybki wzrost czynszów. To jednocześnie byłaby największa motywacja właścicieli do zawierania umów jak najkrótszych, więc obie strony spotykają się gdzieś pomiędzy. Natomiast w sytuacji uspokojenia rynku również trudno jest wyobrazić sobie odejście od rocznych umów, które mocno wpisały się już w charakter polskiego rynku i nie przeszkadzają większości najemców zajmować mieszkań przez kilka lat.

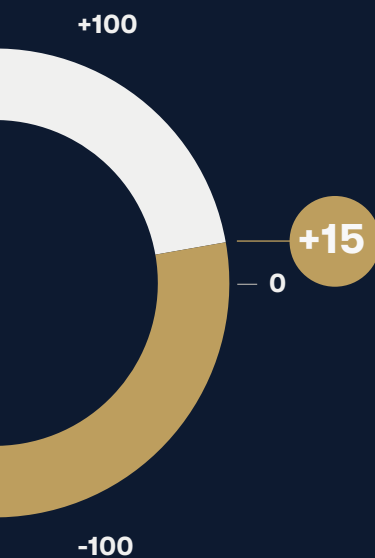


**Piotr Pajda**

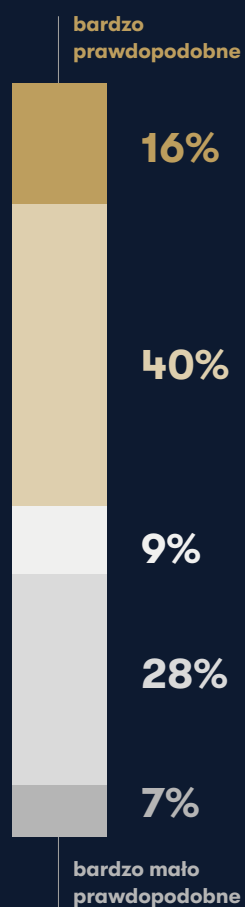
Założyciel simpl.rent i flatbingo.com



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



w 2030 roku:

**Ludzie przenoszą się do miast, w których mogą liczyć na najem mieszkań o bardziej atrakcyjnym stosunku ceny do jakości.**

**56% tak**

Mniejsze miasta coraz częściej i skuteczniej starają się oferować wysoką jakość życia i rozwijają społeczne programy mieszkalnictwa. Może stanowić to atrakcyjne rozwiązanie dla osób zastanawiających się nad powrotem do rodzinnych stron oraz imigrantów zarobkowych, poszukujących niższych kosztów życia. Szczególnie duży potencjał mają dobrze skomunikowane miasta położone blisko największych metropolii, które w czasach pracy zdalnej mogą przyciągnąć rodziny poszukujące większych mieszkań w dobrej jakości i cenie. Wymaga to ogólnego rozwoju najmu w małych miastach.

**35% nie**

Nagle musiałyby się wydarzyć wiele rzeczy na raz: dobre skomunikowanie, atrakcyjna oferta usługowa, niskie czynsze i dobre miejsca pracy. W przypadku zdecydowanej większości małych miejscowości wydaje się to niemożliwe. Najważniejszą miarą jest tutaj relacja między dochodami a czynszem. Większość małych miast oferuje niskie płace, a do tego mamy tam niewiele atrakcyjnych mieszkań, zarówno na rynku wtórnym, jak i pierwotnym.

fot. denise jans, unsplash



“

Przykładem zwrócenia się polityki mieszkaniowej w stronę mniejszych miejscowości jest rządowy pilotaż Wzajemnie Potrzebni, którego celem jest włączenie społeczne osób zagrożonych wykluczeniem, w tym osób uchodźczych. Działania skoncentrowane są na zapewnieniu dostępu do infrastruktury mieszkaniowej, edukacji i zatrudnienia w mniejszych miastach. W ramach działań mieszkaniowych rozwijane będą społeczne agencje najmu oraz wykorzystywanie istniejących, nieużytkowanych mieszkań lub budynków (pustostanów) na cele dostępnego cenowo mieszkalnictwa. Widać, że zaczynamy myśleć systemowo w tym kierunku.

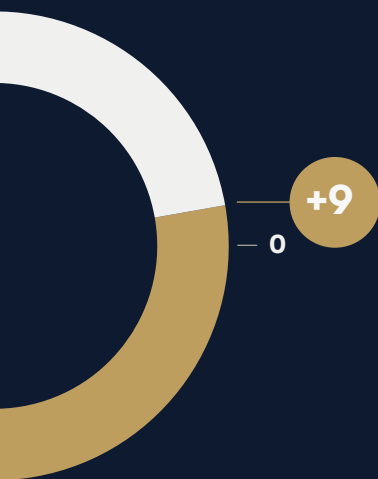


**Katarzyna Przybylska**  
Dyrektorka ds. Rzecznictwa w Fundacji  
Habitat for Humanity Poland



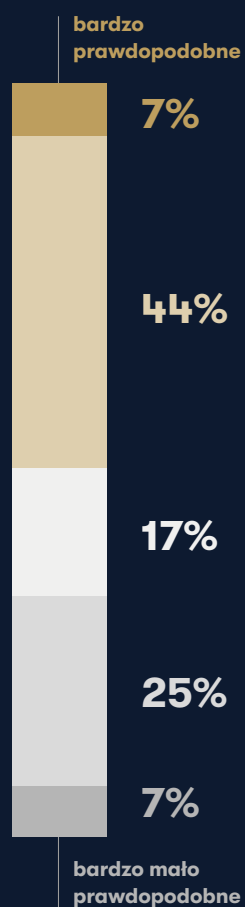
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Najemcy w dużych miastach dzielą mieszkania ze współlokatorami dłużej niż obecnie.

**51%** tak

Najmocniejszym argumentem za dłuższym współwynajmowaniem mieszkań wydaje się być przymus ekonomiczny, który może zatrzymywać w wynajmowanych pokojach dłużej niż obecnie. Szczególnie w przypadku zwiększenia się liczby imigrantów z krajów Europy Wschodniej i globalnego Południa, poszukujących jak najtańszych opcji zakwaterowania. Do tego dochodzą kwestie społeczne. Ludzie dłużej są singlami, żyją w niezobowiązujących związkach, później i rzadziej mają dzieci. W połączeniu z chęcią pozostania w centralnych lokalizacjach może zachęcać to wielu ludzi do dłuższego najmowania pokoi.

Osobną kwestią jest rozwinięcie się nowych formatów współzamieszkiwania, takich jak coliving. Mogą one zaoferować zupełnie nową jakość mieszkalnictwa, atrakcyjną nie tylko dla dwudziestolatków, ale też osób na późniejszych etapach życia, w tym seniorów poszukujących rozwiązań dla problemów wynikających z samotności lub nadmiernego obciążenia obowiązkami i kosztami związanymi z utrzymaniem własnego mieszkania.

**32%** nie

Niewielkie mieszkania nie sprzyjają zmianie obecnego charakteru współzamieszkiwania, polegającego na traktowaniu tego rozwiązania jako tymczasowego i podyktowanego niemal wyłącznie kwestiami finansowymi, obciążonego niskim komfortem i prywatnością. Ludzie przestają wynajmować pokoje, gdy tylko jest ich na to stać, istnieje też wiele czynników pozafinansowych, takich jak wejście w związek czy założenie rodziny. Mieszkania z pokojami na wynajem nie są też atrakcyjne dla wszystkich inwestorów. Duża rotacja najemców i rozmyta odpowiedzialność za utrzymanie części wspólnych wiąże się z dużym nakładem pracy zarządcy.



66

Po oswojeniu się z rynkiem najmu przyjdzie pora na rozwiązania colivingowe skierowane do różnych grup wiekowych, również osób starszych i w średnim wieku. Nie powinniśmy myśleć o nich wyłącznie jako akademiku dla dorosłych, to mogą być kameralne obiekty ze wspólnym ogrodem czy salonem, dzięki którym mieszkańcy będą mogli jednocześnie doświadczać życia w małej społeczności, budując więzi społeczne oraz zachować dużą dozę prywatności i samodzielności.



**Renata Kuznierska**

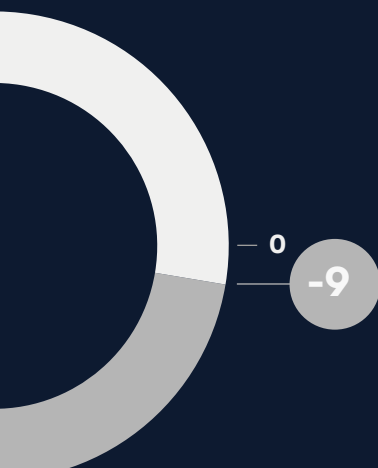
Executive MBA Board Member,  
Regional Operations Director  
w YOUNIQ - My Way of Living,  
ekspertka Komitetu ds. Nieruchomości KIG

fot. toa heftiba, unsplash



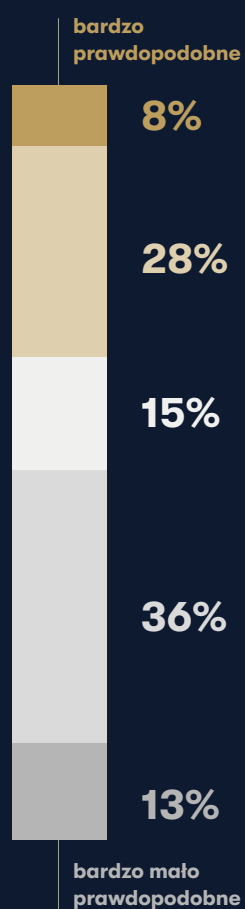
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Popularne jest wynajmowanie domów na terenach wiejskich i podmiejskich.

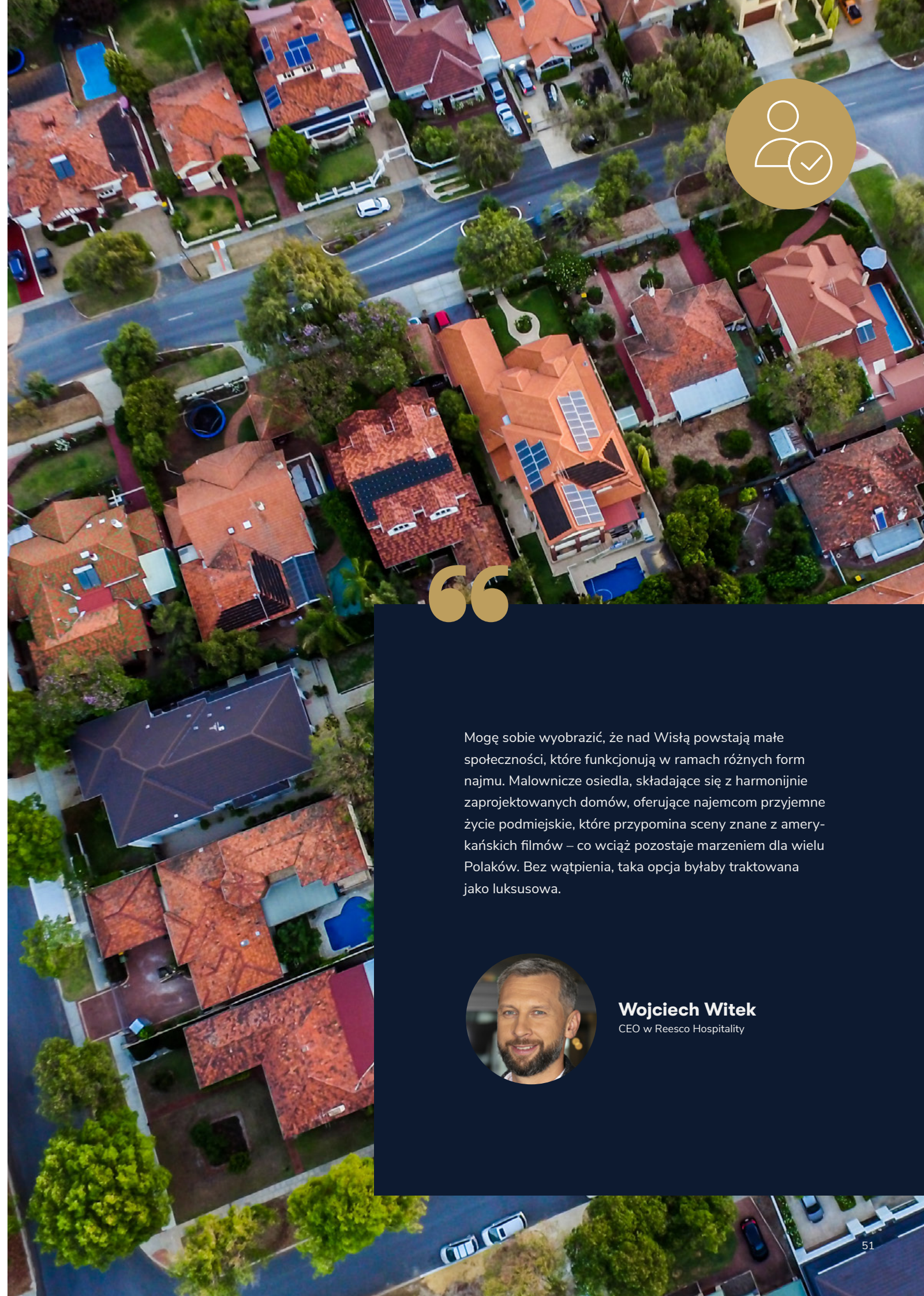
49% nie

W Polsce często stawia się znak równości między domem jednorodzinny a poczuciem stabilności i niezależności „na zawsze”, to przekonanie jeszcze silniejsze niż w przypadku mieszkań. Trudno byłoby zresztą znaleźć szeroką grupę potencjalnych najemców tego typu nieruchomości. Dodatkowo zachowanie sprawności technicznej domu jest trudniejsze niż w mieszkaniu w budownictwie wielorodzinnym. Oznacza to więcej pracy, kosztów i potencjalnych punktów spornych z właścicielem nieruchomości. Natomiast od strony inwestycyjnej rentowność domów jest bardzo niska i nie widać na horyzoncie większych zmian. Oznacza to ograniczenie podaży do już istniejących obiektów, często starych i niskiej jakości.

36% tak

Najem domów może rozwijać się zwłaszcza w dobrze skomunikowanych miejscowościach. Wydaje się być atrakcyjną opcją dla rodzin świadomych swoich ewoluujących potrzeb mieszkaniowych lub chcących zamieszkać „na próbę” przed osiedleniem się poza miastem na stałe. Nie musi być skierowany wyłącznie do osób przenoszących się z dużych miast, ale również młodych rodzin z obszarów peryferyjnych, które nie chcą lub nie mogą mieszkać w wielopokoleniowych domach. Obecnie istnieje już segment prestiżowych domów na wynajem, choć głównie w willowych dzielnicach dużych miast. Może się on rozwinąć i przyciągnąć świadomych zamożnych najemców. Z drugiej strony spektrum cenowego pojawia się popularyzacja mniej lub bardziej oficjalnych hoteli pracowniczych skierowanych głównie do imigrantów zarobkowych.

fot. maximilian conacher, unsplash.



“

Mogę sobie wyobrazić, że nad Wisłą powstają małe społeczności, które funkcjonują w ramach różnych form najmu. Malownicze osiedla, składające się z harmonijnie zaprojektowanych domów, oferujące najemcom przyjemne życie podmiejskie, które przypomina sceny znane z amerykańskich filmów – co wciąż pozostaje marzeniem dla wielu Polaków. Bez wątpienia, taka opcja byłaby traktowana jako luksusowa.

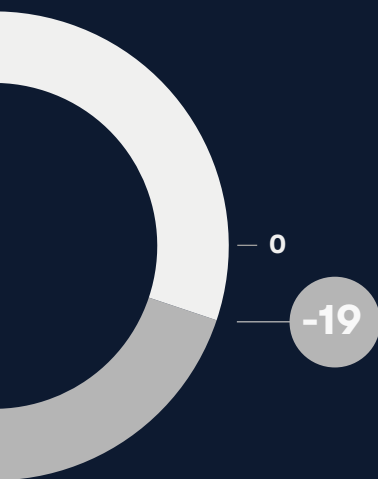


**Wojciech Witek**  
CEO w Reesco Hospitality



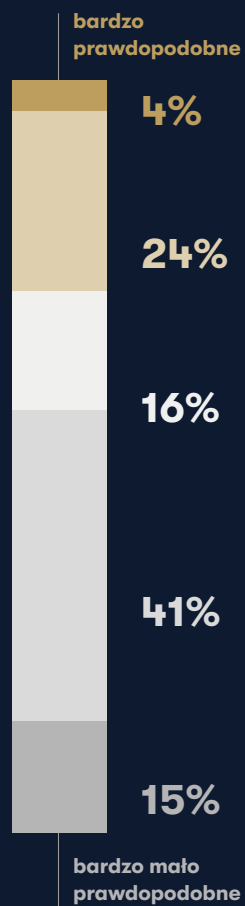
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



## w 2030 roku: Rozpowszechniło się wynajmowanie nieumeblowanych mieszkań.

**56%** nie

Byłoby to trudne z wielu powodów. Większość najemców nie chce lub nie jest w stanie finansowo podołać meblowaniu mieszkań, stoi to zresztą w sprzeczności z mobilnością i elastycznością, jaką obiecuje najem. Obecnie wydaje się, że im bardziej rozbudowane wyposażenie, tym lepiej. Dużą barierą jest tu też niewielki rozmiar polskich mieszkań oraz często spotykane mało funkcjonalne układy, które znacząco utrudniają wykorzystanie mebli o standardowych rozmiarach.

**28%** tak

Zarówno dla wynajmujących, jak i najemców, sporą motywacją do porzucenia umeblowanych mieszkań może być mniejsze ryzyko trudności z rozliczeniem kaucji oraz konfliktów o odpowiedzialność za bieżące zużycie wyposażenia. Zwłaszcza w scenariuszu zakładającym zawieranie dłuższych umów najmu oraz profesjonalizację najmu w Polsce.



“

Nasze doświadczenia rynkowe wskazują, że najemcy preferują wybór mieszkań umeblowanych, inna opcja zazwyczaj w ogóle nie wchodzi w grę, ponieważ są przyzwyczajeni do takiego standardu. Natomiast w większych mieszkaniach obserwujemy ciekawe zjawisko, czyli zapytania o jeden nieumeblowany pokój. Najemcy cenią sobie możliwość zaaranżowania takiej przestrzeni adekwatnie do swoich potrzeb – na kolejną sypialnię, biuro, czy schowek. Jest to oszczędność z perspektywy właściciela, która jednocześnie stwarza duże możliwości najemcy.



**Karolina Pajka-Miś**

Operations Manager w Hamilton Asset Management

fot. andrew mead, unsplash



## polski rynek najmu jest w odpowiednim miejscu i w odpowiednim czasie do przejścia na nowy poziom profesjonalizacji



**Piotr Pajda**  
założyciel simpl.rent  
i flatbingo.com

### Jesteś właścicielem mieszkania czy najemcą?

Jestem najemcą mieszkania w dawnej wiosce olimpijskiej w Londynie funkcjonującej w formule PRS. Z tego, co się orientuję, w zamieszkiwanym przez mnie budynku rezydowali w trakcie igrzysk reprezentanci m.in. Maroka i Egiptu.

### Czy osobiste doświadczenia przydały się w tworzeniu rozwiązań dla rynku wynajmu?

Tak, zdecydowanie. Żyjąc w Londynie, miałem okazję śledzić standardy rynkowe z perspektywy najemcy. Byłem również świadomy, że w Polsce cały segment nieruchomości mieszkaniowych na wynajem działa mocno tradycyjnie, na przysłowiowym papierze – nie korzysta z dobrodziejstw cyfrowych rozwiązań, co odczuwalne stało się szczególnie podczas pandemii, gdy większość branż przenosiła się do świata online. Wszyscy zaczęli poszukiwać narzędzi, które pozwolą na ograniczenie kontaktu, zapewnienie bezpieczeństwa oraz na cyfryzację powtarzających się procesów. Jeszcze w 2018 r. spotkałem się z Filipem Dykasem, który odpowiadał za wdrażanie innowacji w branży nieruchomości komercyjnych i tak połączyliśmy siły wraz z zespołem IT, którym do dzisiaj kierują doświadczeni programiści Marcin Kopeć oraz Aleksander Radolak.

### Jak rynek zareagował na pomysł zdalnej weryfikacji najemców?

Okazało się, że nasze wejście na rynek z procesem weryfikacji online było strzałem w dziesiątkę, bo mogliśmy zdjąć z właścicieli oraz profesjonalistów dużą część obciążenia czasowego związanego z dostępem do informacji wrażliwych oraz ochroną danych osobowych. To duża oszczędność czasu, bo samo przejście weryfikacji od dostarczenia linku z zaproszeniem do otrzymania Certyfikatu Najemcy może trwać zaledwie kilka minut. Weryfikacja jest różnie wykorzystywana, np. jej przeprowadzenie obniża cenę składki za ubezpieczenie płatności czynszu, które proponujemy. Wszystkie produkty możemy personalizować na podstawie rozmów z agentami lub operatorami PRS i co ciekawe, w konfiguracjach, o których sami wcześniej nie myśleliśmy..

Oczywiście, na początku poświęciliśmy dużo wysiłków na dotarcie do świadomości profesjonalistów i wytłumaczenie korzyści ze zdalnej weryfikacji. Stopniowo zdobywaliśmy zaufanie kolejnych agentów i agencji oraz operatorów PRS. Pracujemy w różnych modelach praktycznie ze wszystkimi największymi gracami.

### Jak jako simpl.rent pomagacie wynajmującym obniżyć ryzyka w wynajmie?

Poza weryfikacją najemcy kontynuujemy we współpracy z PZU rozwijanie nowych produktów ubezpieczeniowych dla wynaj-

mujących i najemców. Chętnie bazujemy na doświadczeniach z oferowanych już przez nas rozwiązań, na przykład pierwszego na rynku ubezpieczenia płatności czynszu, które spotkało się z dużym zainteresowaniem wynajmujących. Współdziałamy z profesjonalistami rynku nieruchomości nad rozwiązaniami, które pomagają im ograniczyć ryzyko w wynajmie, np. ostatnio do oferty wprowadziliśmy protokoły zdawczo-odbiorcze.

Widzimy dużą otwartość partnerów rynkowych na wspólny rozwój produktów, które oferujemy jako simpl.rent – jest to dla nich okazja, aby zapewnić klientom większe bezpieczeństwo, zarówno najemcom, jak i inwestującym w mieszkania w formule PRS, a dla nas szansa na tworzenie oferty wpisanej w potrzeby rynku. Od samego początku współpracujemy z największymi, jak OLX, Otodom oraz PZU, którzy uwierzyli w wizję przeniesienia wysokich standardów zachodnich na polskie realia najmu.

### Czy szybko dogonimy rynki dojrzałe?

Wejście na polski rynek funduszy inwestujących w pakiety mieszkań na wynajem spowodowało przyspieszenie profesjonalizacji rynku i wdrożenia standardów. Dzieje się to na każdym poziomie – pojedynczych zarządców, pośredników, a także większych agencji i korporacji. Fundusze są wymagającymi partnerami, którzy cenią sobie możliwość dokładnej kalkulacji, transparentność procesów i obniżenie ryzyka w biznesie, więc nasze rozwiązania, polegające wery-

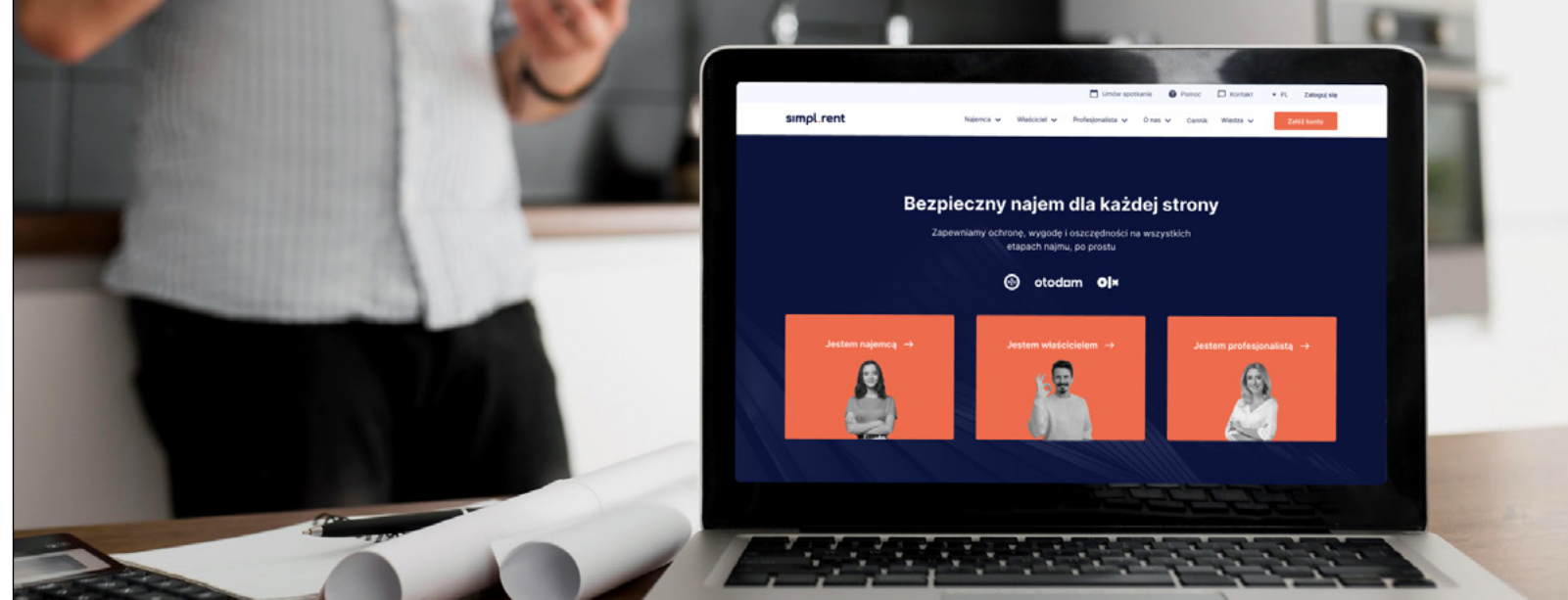
fikacji najemców, w połączeniu z pakietami ubezpieczeniowymi dla wynajmującego lub zabezpieczające najemcę, wpisały się w bieżące potrzeby rynku. Jednocześnie jesteśmy przygotowani na obsługę najemców oraz wynajmujących w trzech językach – po polsku, angielsku i ukraińsku. Międzynarodowe firmy doceniają taką elastyczność i nawiązują z nami współpracę, bo byliśmy na to gotowi zanim wybuchła pandemia i wojna na Ukrainie.

### Czego jeszcze nam w Polsce brakuje, patrząc na rynki rozwinięte?

Jako rynek jesteśmy w odpowiednim miejscu i w odpowiednim czasie do przejścia na nowy poziom. Mamy w planach poszerzenie oferty i rozwijanie możliwości korzystania z simpl.rent dla każdej strony najmu. Dzieje się to za sprawą takich rozwiązań jak raportowanie wypłacalności lokatorów mieszkań na wynajem, budowanie ich wiarygodności finansowej oraz oferta lojalnościowa stworzona z myślą o najemcach.

Rozpoczęliśmy też działanie Flatbingo.com, czyli portalu, który jest darmową bazą profesjonalistów rynku najmu w Polsce, bo takiego miejsca do tej pory nie było. Każdy, kto szuka zarządcy, pośrednika lub doradcy w najmie, z łatwością go znajdzie tutaj. Pracujemy nad kolejnymi funkcjonalnościami i mamy dobry odzew z rynku, ponieważ zarówno pojedyncze osoby, jak i agencje nieruchomości, zgłaszają chęć do dołączenia do bazy Flatbingo.com.

źródło: simpl.rent





# Nikiszowiec na Nowo. Największe osiedle PRS zbudowane na śląskiej tradycji

Charakterystyczna rdzawoczerwona elewacja, motywy godła górniczego i szybu kopalnianego wkomponowane w architektoniczne detale oraz budynki ułożone w wypełnione zielenią kwartały. W ten sposób katowickie osiedle PFR Nieruchomości nawiązuje do przeszło stuletniego zabytkowego Nikiszowca.

Nowy Nikiszowiec to nie tylko ukłon w stronę śląskiej tradycji, ale także największe w Polsce osiedle z mieszkaniami na wynajem, które wybrali mieszkańcy całego regionu oraz Lublina, Przemyśla, Olsztyna czy Warszawy. To miejsce przyciąga zarówno lokatorów z różnych

stron kraju, jak i uwagę ekspertów. Nowy Nikiszowiec nominowano do prestiżowej nagrody Miesa van der Roche, zwaną architektonicznym Oscarem.

## Śląsk oczami warszawiaków

„Sól ziemi czarnej”, „Perła w koronie” i „Paciorki jednego różańca”, czyli wielogodzinne projekcje śląskich filmów Kazimierza Kutza, do tego wnikiwe studiowanie archiwaliów oraz – przede wszystkim – liczne spacerunki wśród nikiszowskich familoków. Tak na wskroś warszawska pracownia 22Architekti, której nazwa pochodzi od numeru kie-

runkowego do stolicy, pracowała nad projektem powstającym na zlecenie PFR Nieruchomości. Do dyspozycji był należący do miasta Katowice pokopalniany teren stanowiący nieużytki porośnięte samosiewną roślinnością. Miało powstać na nim osiedle, które tchnęłoby życie w zdegradowany, ale atrakcyjnie położony obszar miasta.

## Osiedle kompletne sto lat temu i dziś

Przeszło stuletni Nikiszowiec powstał jako osiedle dla górników pracujących w pobliskiej kopalni. Znalazło się w nim wszystko, co potrzebne do życia: mieszkania, sklep, gospoda, łaźnia i przestrzeń do wspólnego spędzania czasu wolnego. Nowy Nikiszowiec czerpie z tej tradycji. Zabudowa ułożona w kwartały oraz plac centralny nawiązują do dawnych rozwiązań urbanistycznych, których trudno dziś doświadczyć w przypadku nowych inwestycji mieszkaniowych. Każdy z trzech kwartałów ma wewnętrzny dziedziniec z placem zabaw i mnóstwem zieleni, na którym kwitnie sąsiedzkie życie. Dowodem na to jest powstanie ogródka społecznego, który integruje mieszkańców wokół uprawy warzyw, ziół i kwiatów. Sercem Nowego Nikiszowca jest plac centralny z imponującą płaskorzeźbą, która stała się znakiem rozpoznawczym katowickiego osiedla. Uznano ją za najlepszą przestrzeń publiczną w konkursie Art in Architecture.

## Jak u siebie

Pierwsi najemcy wprowadzili się do mieszkań Nowego Nikiszowca latem 2021 roku. Po kilku miesiącach we wszystkich 513 mieszkaniach mieszkali już nowi lokatorzy. To głównie młodzi ludzie, większość z nich to dwudziesto-, trzydziestolatkowie startujący w dorosłe życie. Na Nowym Nikiszowcu szukają miejsca, w którym mogą stanąć na własnych nogach, realizować życiowe plany, żyć w komfortowych, przestronnych, dobrze doświetlonych mieszkaniach. Po prostu czuć się jak u siebie.







---

## rynek najmu 2030

Najem to wyjątkowy segment rynku nieruchomości – trwały w swojej istocie, bo zawsze był i będzie potrzebny, a jednocześnie podatny na zmiany, w odpowiedzi na realia społeczne, rynkowe i polityczne. W poniższej części raportu zastanawiamy się, kto, od kogo, gdzie, za ile i w jaki sposób będzie najmować w roku 2030.

Zaczynamy od scenariusza zbudowanego na podstawie wyników badania eksperckiego. Następnie przedstawiamy osiem tez dotyczących przyszłości najmu w Polsce, wraz ze wskaźnikiem ich prawdopodobieństwa i argumentami przytoczonymi podczas wywiadów i ankiet.

fot. sachat sas, unsplash

→ metodologia badania

Zapraszamy do roku 2030!



# 3 może nie własne, ale nie tak ciasne

Już tylko we wspomnieniach znamy czasy, gdy rata kredytu była niższa niż miesięczny czynsz najmu. Ceny nieruchomości rosły przez całe lata 20. przez co kupno mieszkania na własność przestało być standardem, a wielu ludzi zmuszonych jest do pogodzenia się z najmem. Nie oznacza to, że brakuje zamożnych najemców z wyboru. Wręcz przeciwnie, dla zaspokojenia ich potrzeb pojawiają się kolejne rozwiązania luksusowe, społeczne, tętniące życiem, spokojne – co kto lubi. Ale większość wynajmuje, bo musi, nie ma co ukrywać.

Dobrze ma się rynek inwestorów indywidualnych. Bogacząca się mniejszość społeczeństwa nieustannie inwestowała swoje pieniądze w mieszkania na wynajem, które traktowali, i nadal traktują, jako bezpieczną lokatę kapitału. Rentowność przychodów z najmu co prawda spadła, ale nadal jest to stabilne źródło przychodów. Inwestorzy poszukujący wyższych zwrotów zaczynają przyglądać się niektórym mniejszym miastom z silnym rynkiem pracy, w których nadal można kupić stosunkowo tanie nieruchomości. Nadal jednak mieszkania na wynajem są skoncentrowane głównie w dużych ośrodkach.

Sporą rewolucję przyniosło zakorzenienie się w Polsce najmu instytucjonalnego. Wpłynęło na profesjonalizację całego rynku, rozpowszechnienie się standardów w relacjach na linii właściciel – najemca oraz różnorodnych usług. Deweloperzy na zlecenie podmiotów instytucjonalnych coraz częściej budują całe budynki na wynajem. Dzięki temu w Polsce powstają mieszkania dobrze dostosowane do potrzeb najmu. Wpływ PRS na standardy i wizerunek najmu jest nieproporcjonalnie duży w stosunku do jego faktycznego udziału w rynku, ponieważ w skali kraju najem od firmy to nadal kilka procent rynku.

Dekadę temu dużą bolączką najemców były zbyt małe mieszkania. Obecnie przybyło lokali średnich i dużych, częściowo w wyniku aktywności podmiotów instytucjonalnych i budownictwa społecznego, częściowo przez zwolnienie się mieszkań zamieszkiwanych wcześniej przez dużą grupę seniorów. Sytuacja demograficzna kraju napędza obecnie zapotrzebowanie na różnorodne formy mieszkalnictwa senioralnego, ważną rolę odgrywają tu samorządy.

Wszystko mogło jednak potoczyć się inaczej. Przeczytasz o tym w tej części raportu.

fot. ketut subiyanto, pexels



scenariusz przyszłości  
rynek najmu 2030

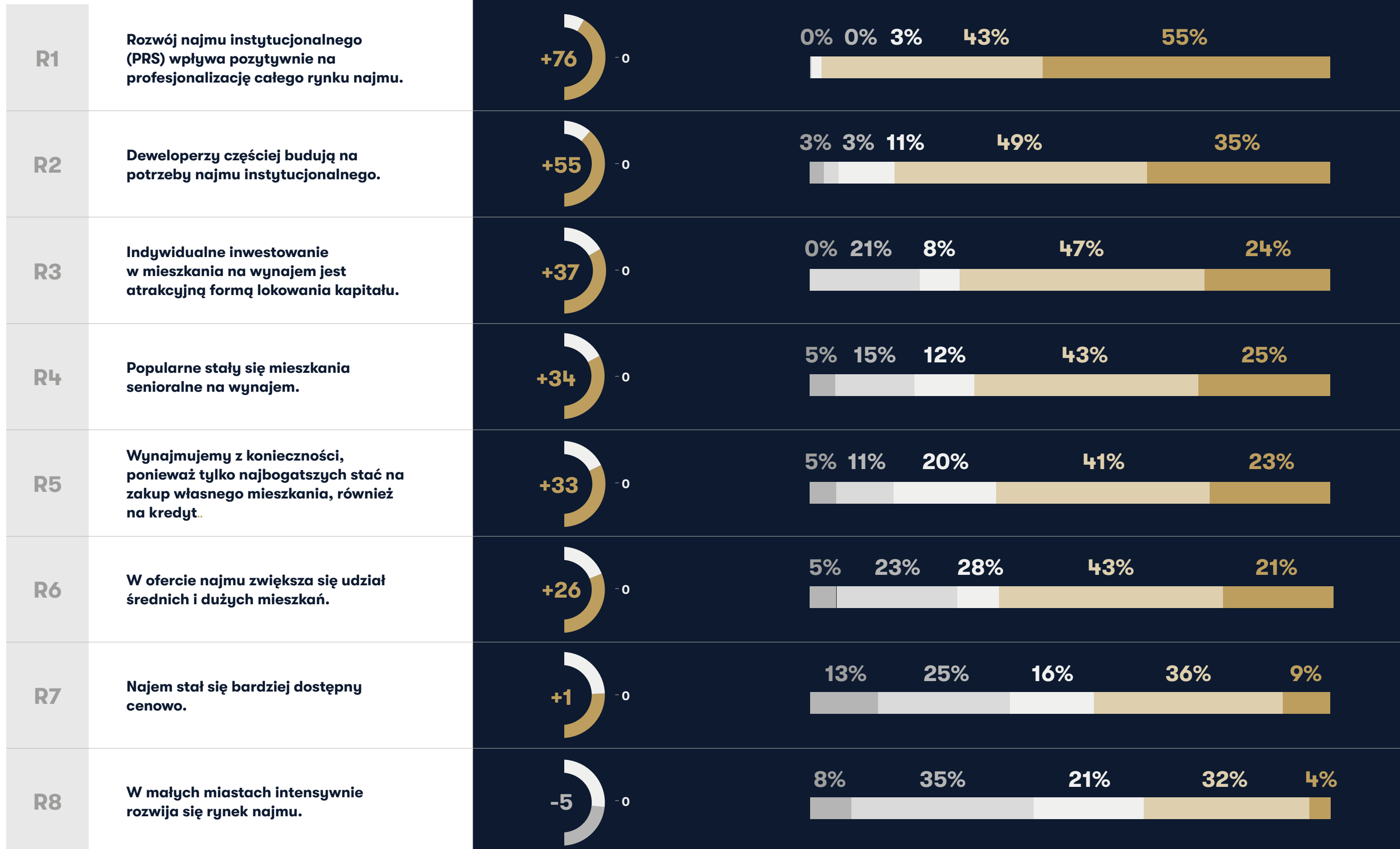


W 2030 roku:

prawdopodobieństwa  
00 do +100)

% głosów

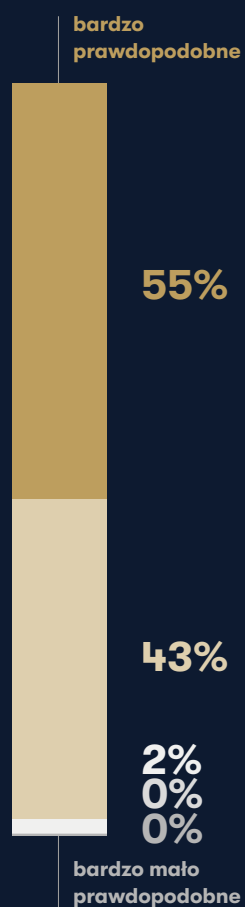
● bardzo mało prawdopodobne ● bardzo prawdopodobne



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



w 2030 roku:  
**Rozwój najmu  
instytucjonalnego (PRS)  
wpływa pozytywnie  
na profesjonalizację całego  
ryнку najmu.**

**98%** tak

Pomimo stosunkowo niewielkiego zasobu mieszkań wpływ podmiotów instytucjonalnych na rynek najmu będzie nieproporcjonalnie duży. Wyższa jakość i atrakcyjne lokalizacje sprawią, że PRS będzie miał charakter kreatora rynku, a stosowane tam standardy będą kopiowane przez indywidualnych właścicieli na coraz bardziej konkurencyjnym rynku. Wzrost oczekiwań najemców jest również bardzo widoczny. Rosnące grono właścicieli mieszkań na wynajem coraz częściej decyduje się na współpracę z firmami zarządzającymi, by oszczędzić czas i unikać bezpośredniego kontaktu z najemcą, zwłaszcza w sytuacjach problemowych. Trend ten będzie się pogłębiał. Rozwiną się inne usługi dla najmu, takie jak pomoc techniczna, ubezpieczenia, czy weryfikacja najemców i wynajmujących. Możemy też spodziewać się większego znaczenia rozwiązań technologicznych ułatwiających kontakt na linii wynajmujący – najemca.

fot. mika baumeister, unsplash



Ogólnie rynek będzie się profesjonalizował, jednak nie bez ograniczeń. Według wyników badania najemców i wynajmujących przeprowadzonego przez Otodom na początku 2022 roku, 86% właścicieli oferuje jedno mieszkanie do wynajęcia i w większości mieszkają oni na terenach wiejskich, najprawdopodobniej w okolicy dużych aglomeracji. Te dwa czynniki działają na siebie przeciwstawnie – z jednej strony w wyniku braku skalowania kosztów właściciele mogą być niechętni na inwestowanie w dodatkowe usługi wspomagające najem, takie jak weryfikacja najemcy czy najem okazjonalny. Z drugiej strony, z uwagi na odległość od lokalizacji w której znajduje się wynajmowane mieszkanie, komfort oddelegowania formalności może z czasem zyskać na popularności.

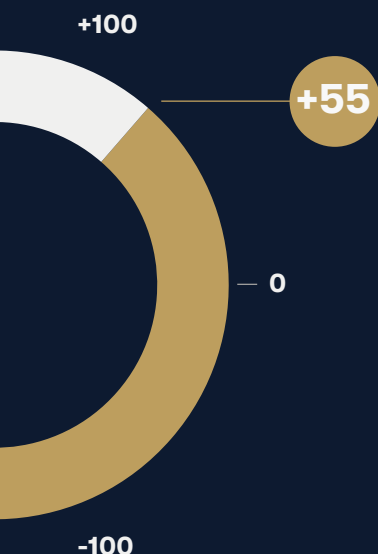
Z uwagi jednak na rozdrobnioną decyzyjność wśród wynajmujących proces ten może trwać zbyt długo w stosunku do potrzeb i oczekiwań najemców. Lukę tę zaś może wypełnić właśnie najem instytucjonalny, który oferuje kompleksową opiekę nad nieruchomością, przejrzyste warunki najmu i regulację kwestii związanych z najmem takich jak naprawa i wymiana sprzętu, co jest często ważnym czynnikiem w przypadku najmu od osób prywatnych<sup>19</sup>.



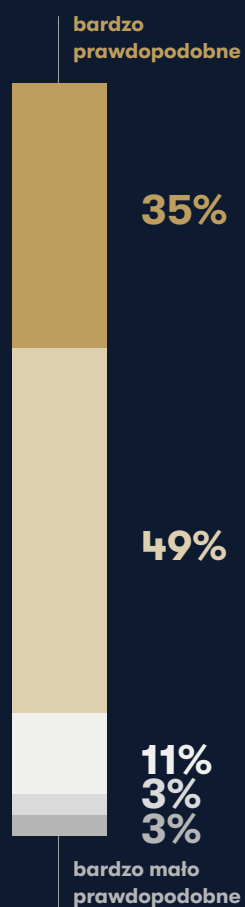
**Karolina Klimaszewska**  
Senior Data Analyst, Otodom



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



## w 2030 roku: Deweloperzy częściej budują na potrzeby najmu instytucjonalnego.

84% tak

Budowanie budynków przeznaczonych na potrzeby PRS jest konsekwencją większego zainteresowania operatorów instytucjonalnych polskim rynkiem najmu oraz naturalnym kierunkiem rozwoju rynku. Pierwsze inwestycje w sektorze PRS opierały się głównie na zakupach pakietowych inwestycji rozpoczętych z myślą o kupcach indywidualnych. Obecnie jesteśmy na etapie kontraktowania całych inwestycji jeszcze na etapie ich planowania, bądź przejmowania deweloperów przez fundusze, tak aby już wewnątrz budowali na ich potrzeby. Dodatkowo problemy kredytowe nabywców indywidualnych popchnęły wielu niechętnych wcześniej deweloperów do dywersyfikacji i przynajmniej częściowego budowania na potrzeby funduszy. Wskazuje się, że z uwagi na dużą chłonność rynku oraz wczesny etap rozwoju najmu instytucjonalnego, trend ten będzie kontynuowany.

6% nie

Model biznesowy firm deweloperskich nie sprzyja PRS, ponieważ są w stanie osiągnąć większe zyski ze sprzedaży detalicznej dzięki rozłożeniu procesu w czasie i braku konieczności stosowania rabatów. Dodatkowo dla podmiotów instytucjonalnych bardzo istotne są atrakcyjne lokalizacje, o które coraz trudniej i które są coraz droższe, co dodatkowo ograniczałoby zyski dewelopera.

fot. bernard hermant, unsplash



“

Zgodnie z deklaracjami inwestorów obecnych na rynku już dzisiaj, w ciągu następnych lat zasób mieszkań w formule najmu instytucjonalnego zwiększy się z kilkunastu do kilku dziesięciu tys. lokali. Deweloperzy na pewno będą częściej budować na potrzeby PRS – pytanie tylko, jak.

Najbardziej prawdopodobny wydaje się zwrot w kierunku konsorcjów lub przejmowania firm deweloperskich przez fundusze inwestycyjne. Stosowana w ostatnich latach formuła zakupów pakietowych w przygotowywanych niezależnie inwestycjach była konieczna, by najem instytucjonalny w ogóle się w Polsce szybko pojawił. Nie jest jednak optymalna dla żadnej ze stron – tradycyjni deweloperzy uzyskują lepsze marże od klientów indywidualnych, a operatorzy mają konkretne oczekiwania dot. lokalizacji budynków oraz powierzchni, jakości i funkcjonalności mieszkań. Deweloperzy sprzedają metry kwadratowe, ale operatorzy wynajmują miejsce do życia. Te interesy nie zawsze są zbieżne.

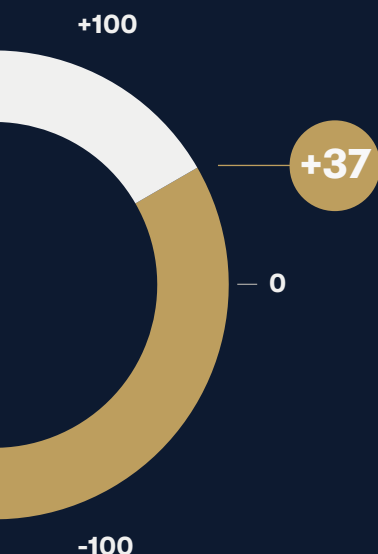


**Dominik Różewicz**

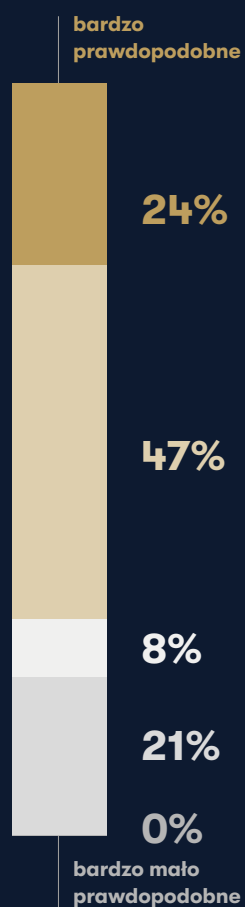
Lead Analyst w ThinkCo, redaktor raportu



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Indywidualne inwestowanie w mieszkania na wynajem jest atrakcyjną formą lokowania kapitału.

**71%** tak

Głównym aspektem analizowanym przez inwestorów będą nominalne ceny mieszkań, nie sama rentowność najmu. A ceny od dekad rosną co najmniej w tempie inflacji, czasami szybciej. Nie ma drugiego aktywa, które dawałoby tak wysokie korzyści, przy nadal niewielkim poziomie ryzyka. Nawet jeśli zwrot z inwestycji będzie nieco niższy niż w alternatywnych formach inwestowania, takich jak akcje czy ryzykowne instrumenty, nadal pozostaje atrakcyjny. Do tego dochodzą aspekty społeczne i psychologiczne. Posiadanie mieszkania jest wyznacznikiem statusu oraz jest kojarzone z poczuciem bezpieczeństwa. To drugie może jedynie zyskiwać na znaczeniu w sytuacji braku zaufania do systemu emerytalnego. Brakuje również popularnych alternatyw. Relatywnie niski stopień rozwoju rynku kapitałowego w Polsce oraz brak kultury inwestowania sprawia, że niewiele osób decyduje się na wejście na giełdę i lokuje wolne środki w dużo bardziej popularne mieszkania na wynajem.

**21%** nie

Znaczny wzrost cen nieruchomości sprawi, że zmniejszy się grupa osób posiadających wystarczające oszczędności, by kupować inwestycyjnie mieszkania na wynajem. Dodatkowo niska dostępność kredytów wykluczy z rynku osoby z małymi oszczędnościami. W obliczu dużo mniejszej rentowności, wiele osób zwróci się w stronę innych aktywów i zostawi inwestowanie w budynki na wynajem w gestii funduszy inwestycyjnych. A rentowność będzie mniejsza niemal na pewno, bowiem w odróżnieniu od cen nieruchomości istnieje sufit cenowy, powyżej którego najemcy nie będą w stanie zobowiązać się do miesięcznych opłat.

fot. tierra mallorca, unsplash

“

Spójrzmy z perspektywy potencjalnych inwestorów. Przy wstępnej analizie bardzo często brane są pod uwagę tylko najprostsze składowe rentowności: cena zakupu i miesięczne przychody z czynszu. Mamy jednak pokaźną grupę kosztów niestety często pomijanych, od notariusza po konieczność odświeżenia lokalu co kilka lat lub nawet miesięcy. Niska świadomość wielu inwestorów indywidualnych sprawia, że postrzegają oni wynajem mieszkań jako prosty i bardzo efektywny sposób pomnażania kapitału.

Abstrahując od realnych kosztów całościowych, mieszkania na wynajem są atrakcyjne z jednego kluczowego powodu. To inwestycje długoterminowe i zakończenie procesu inwestowania nie powoduje nadmiernej utraty wartości posiadanego dobra. Nawet jeżeli zerwiemy umowę najmu, to możemy to mieszkanie sprzedać. Wszystko to sprawia, że indywidualne inwestowanie w mieszkania na wynajem jest i w dalszym ciągu będzie dość popularne.



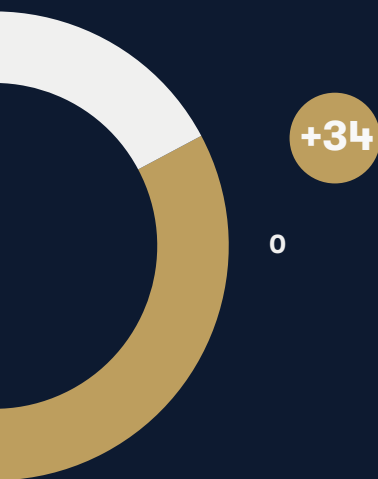
**dr Arkadiusz Derkacz**

ekonomista, ekspert ekonomiczny, Katedra Rynków  
i Inwestycji WNS, Akademia Kaliska



wskaźnik  
prawdopodobieństwa

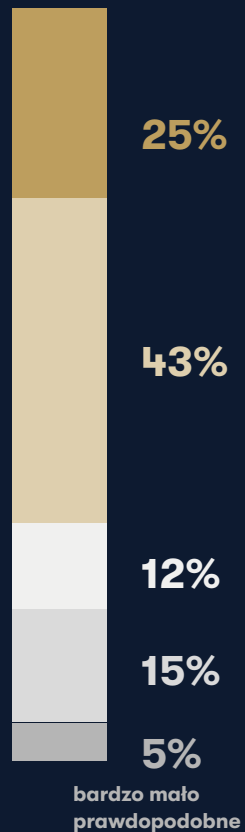
+100



-100

rozkład  
głosów

bardzo  
prawdopodobne



bardzo mało  
prawdopodobne

## w 2030 roku: Popularne stały się mieszkania senioralne na wynajem.

68% tak

Wydaje się to być logicznym następstwem starzenia się społeczeństwa. Szczególnie w sytuacji, gdy zanikają domy wielopokoleniowe, częściej mieszkamy z dala od rodziców i dziadków, a aktywność zawodowa kobiet, na barkach których najczęściej spoczywała opieka nad seniorami w rodzinie, rośnie. W najbliższych latach będziemy obserwować rozwój różnych form mieszkalnictwa senioralnego – nie tylko domów opieki, ale też mieszkań dostosowanych do fizycznych i społecznych potrzeb osób starszych, budowanych z myślą o jak największej samodzielności. Rosnącą rolę odgrywać mogą tu samorządy. Już teraz funkcjonują wspierane publicznie programy takie jak Mieszkanie dla Seniora w Poznaniu czy osiedle wielopokoleniowe na Nowych Żernikach we Wrocławiu.

20% nie

W grupie wiekowej 60+ odsetek osób zajmujących mieszkanie własnościowe przekracza 90%, a w małych miejscowościach koszty mieszkaniowe są na tyle niskie, że nie motywują do przeprowadzek z powodów finansowych. Dzisiejsi seniorzy są bardzo silnie przywiązani do swoich mieszkań, chcą w nich pozostać, a następnie zostawić je dzieciom lub wnukom w spadku. Również rodzina może sprzeciwiać się sprzedaży. W kraju funkcjonuje już odwrócona hipoteka, jest jednak stosowana rzadko, niemal wyłącznie w przypadku osób samotnych. Jednocześnie negatywnie postrzegane jest też oddanie członka rodziny do domu opieki. Rozpowszechnienie się zróżnicowanych form mieszkalnictwa senioralnego wydaje się możliwe, ale dopiero w perspektywie 20-30 lat, kiedy zestarzeją się kolejne pokolenia.

fot. emre, unsplash



Oferta mieszkaniowa dla osób dojrzałych to konieczność i przyszłość, niekoniecznie jednak w formach znanych nam od lat z zamożniejszych krajów europejskich. Ze względu na uwarunkowania kulturowe i możliwości finansowe powinniśmy wypracować własne modele. Używam liczby mnogiej, bo nie istnieje jedna słuszna opcja, a różnorodne społeczeństwo powinno mieć dostęp do zróżnicowanej oferty, obejmującej nie tylko tradycyjne domy opieki, ale też liczne modele mieszane. Musimy pamiętać, że mieszkania dla seniorów powinny zostać zastąpione mieszkaniami przyjaznymi na każdym etapie życia, łatwo adaptowanymi, nie powinny jedynie ułatwiać poruszania się i zapewniać opieki medycznej, ale wspierać w jak najdłuższej niezależności niezależnie od wieku. Trudno mi sobie wyobrazić mieszkalnictwo senioralne dla pokolenia dzisiejszych 40-latków, którzy nie będą chcieli mieszkać i żyć w stygmatyzowanych „wioskach”, „osiedlach 60”.

Alternatywne modele zamieszkania wobec naszego starzenia nie powstaną na dużą skalę bez zaangażowania publicznego. Jednocześnie nie powinniśmy wpadać w pułapkę myślenia jednokierunkowego i budować mieszkania przyjazne na każdym etapie życia wyłącznie w formie najmu wspieranego publicznie. Zdrowy rynek mieszkaniowy to rynek zdyweryfikowany, nie inaczej jest w przypadku oferty dla dynamicznie powiększającej się liczbie części społeczeństwa

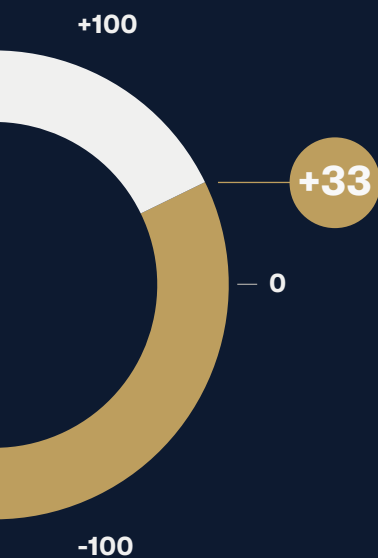


**dr Agnieszka Labus**

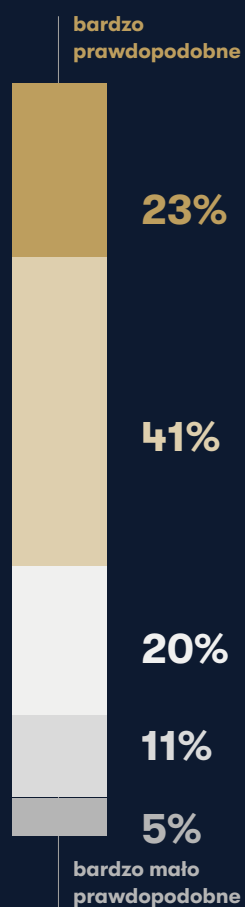
architektka i urbanistka, prezeska fundacji LAB 60+,  
adiunktka na Wydziale Architektury Politechniki  
Śląskiej



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



w 2030 roku:

**Wynajmujemy z konieczności,  
ponieważ tylko najbogatszych stać  
na zakup własnego mieszkania,  
również na kredyt.**

**64% tak**

Ceny mieszkań rosną niezmiennie z uwagi na niższą dostępność gruntów, wyższe ceny materiałów budowlanych i wykonawstwa. Brakuje więc czynników mających prowadzić do obniżenia cen, a dużo bardziej prawdopodobny jest ich wzrost na poziomie inflacji. Dodatkowo dysproporcje dochodowe się jedynie pogłębiają, nie widać też żadnych politycznych pomysłów na zmianę tego stanu rzeczy. Zatem coraz więcej ludzi będzie zmuszonych najmować z powodów finansowych. Podobna sytuacja ma miejsce w innych krajach Europy Zachodniej, gdzie możliwość posiadania mieszkania własnościowego jest przeważnie niższa niż obecnie w Polsce.

**16% nie**

Argument ekonomiczny był, jest i zawsze będzie pierwszym filtrem przy poszukiwaniu odpowiedniej formy zamieszkania dla większości osób. Nie można jednak stawiać go na poziomie uniwersalnego czynnika determinującego decyzje konsumenckie, ponieważ spodziewamy się powiększenia grupy najemców z wyboru. Rozwój najmu w Polsce będzie szedł w parze z segmentacją i poszerzaniem się oferty dla osób świadomie wybierających najem ze względu na większą elastyczność, wygodę, prestiżowe miejsce zamieszkania lub inne czynniki.

“

To nie jest jedyny możliwy scenariusz. Alternatywną ścieżkę mogą uruchomić samorządy, którą łączą politykę mieszkaniową z polityką rozwojową. Chodzi tutaj z jednej strony o przyciąganie do mniejszych miast rodzin z dziećmi, a z drugiej osób pracujących w kluczowych zawodach takich jak: medycyna, edukacja, opieka, innowacje społeczne i technologiczne, zawody związane ze zrównoważonym rozwojem.

Budowa dostępnych cenowo mieszkań na wynajem, w mniejszych miastach może zmienić ten trend. Będzie to możliwe w tym miastach, które stawiają jednocześnie na podnoszenie jakości życia oferując dostęp do zieleni, usług publicznych i realizując ideę miasta 15-minutowego, w którym wszystko co potrzebne do wygodnego życia na co dzień znajduje się w odległości kwadransa pieszo lub rowerem.

Atrakcyjną alternatywą dla własności może stać powrót do budownictwa spółdzielczego – tu również dużą rolę do odegrania mają miasta, przekazując na ten cel działki. To alternatywa wobec współpracy samorządów z firmami deweloperskimi, które działają w reżimie rynkowym. W tym modelu dużo łatwiej tworzyć osiedla, gdzie poza klasą średnią będą też mieszkać osoby potrzebujące wsparcia: jak osoby starsze, migranci i migrantki, samotni rodzice z małoletnimi dziećmi.



**Joanna Erbel**

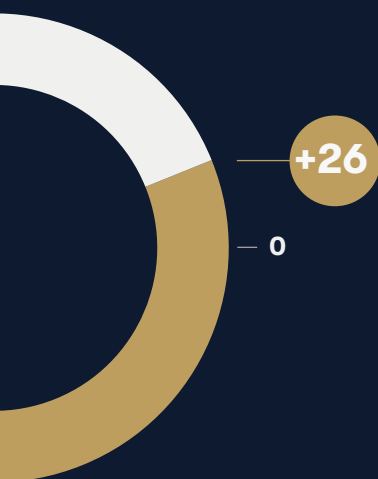
dyrektorka ds. protopii w CoopTech Hub,  
członkini rady programowej Fundacji Rynku Najmu

fot. ishan seefromthesky, unsplash



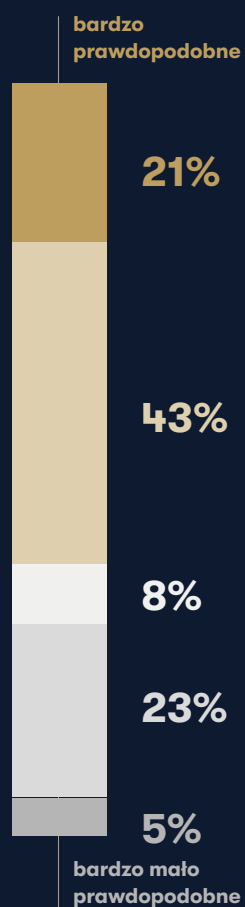
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

**W ofercie najmu zwiększa się udział średnich i dużych mieszkań.**

**64% tak**

Częściowe odejście od kawalerek wiązać będzie się ze wzrostem znaczenia komercyjnych i społecznych podmiotów instytucjonalnych, w których interesie (lub społecznej misji) będzie zatrzymanie najemców na dłuższy czas. Ważną grupą najemców będą dla nich rodziny z dziećmi potrzebujące większych metraży. Do tego na rynku pojawią się lokale będące w posiadaniu dzisiejszych seniorów. Trzeba przy tym pamiętać, że większe mieszkanie nie oznacza lepszego standardu. Dobry standard będą oferowały za to duże luksusowe mieszkania i domy skierowane do zamożnych najemców z wyboru, których liczba powinna się zwiększać.

**28% nie**

Nawet jeśli zwiększy się liczba średnich i dużych mieszkań, to na pewno nie zwiększy się ich udział w całym zasobie. Największy popyt jest na kawalerki i małe mieszkania dwupokojowe, to kierunek niezachwiany od wielu lat. Zarówno wśród kupców mieszkań, bo w takie nieruchomości są w stanie zainwestować i tam osiągają największe zwroty, jak i wśród najemców, bo na takie mieszkania ich stać. Mówiąc o najemcach warto od razu wspomnieć o stale zmniejszającej się przeciętnej liczbie osób w gospodarstwach domowych. Zjawisko to może przełożyć się na większą akceptację małych mieszkań.



“

Jeśli najem ma stać się nową normą, to automatycznie niezbędne staną się większe mieszkania dla rodzin. Ze względu na koszty nie powinniśmy spodziewać się rewolucji, przybędzie mieszkań 2- i 3-pokojowych w przeciętnym standardzie. Większe mieszkania stanowią segment premium rządzący się swoimi prawami. Osobę, którą będzie stać na jego najem, prawdopodobnie będzie stać na zakup mniejszego mieszkania w kredycie.



**Wiktor Kotiuk**

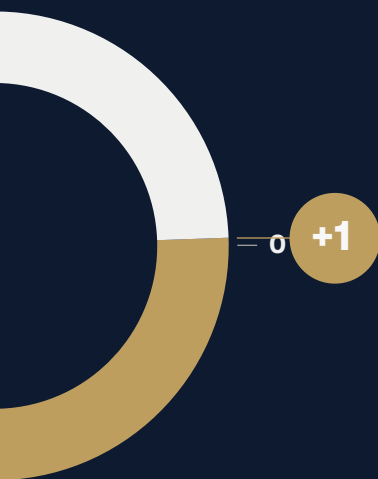
radca prawny, ekspert Komitetu ds. Nieruchomości KIG

fot. bernard-hermant, unsplash



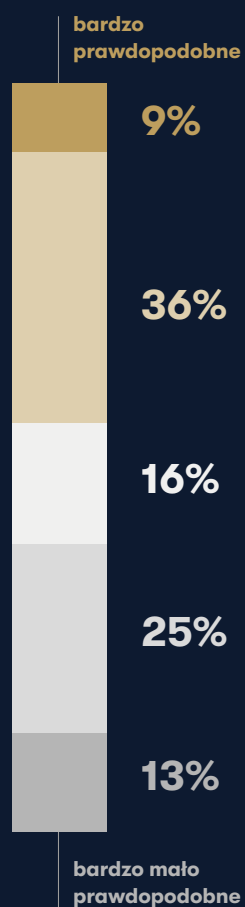
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



## w 2030 roku: Najem stał się bardziej dostępny cenowo.

**45% tak**

Większa dostępność cenowa będzie efektem rosnącego zasobu mieszkań na wynajem, pochodzących z zakupów inwestycyjnych osób fizycznych oraz wzmożonej działalności podmiotów instytucjonalnych, zarówno komercyjnych, jak i społecznych. W kontekście rosnących cen nieruchomości oznaczać będzie to zmniejszanie się rentowności najmu, jednak w porównaniu z krajami Europy Zachodniej jest ona dzisiaj na tyle wysoka, że jest przestrzeń do jej obniżenia. W skali całego kraju przeciętne czynsze obniżyć może większa obecność najmu w małych, tańszych miejscowościach. To właśnie w mniejszych miastach jest największa nadzieja na wykorzystanie istniejących już dzisiaj instrumentów zwiększających podaż dostępnego cenowo mieszkalnictwa.

**38% nie**

Po pierwsze to płace gonią czynsze, nie na odwrót. Od kilku dekad obserwujemy niemal ciągły wzrost cen najmu, a wszelkie zawirowania geopolityczne i społeczne wydają się jedynie zwiększać ceny. Czynsze rosną nawet w wyludniających się miastach, takich jak Łódź. Co prawda znaczące zwiększenie zasobu dostępnego cenowo mieszkalnictwa i duże zaangażowanie państwa jest w stanie obniżyć stosunek cen do zarobków, co obserwujemy w niektórych europejskich krajach, ale jest to wynik co najmniej kilku dekad w miarę konsekwentnej polityki. Nie jesteśmy w stanie osiągnąć tego w perspektywie 2030 r.

fot. ashlyn ciara, unsplash



“

W odniesieniu do sytuacji obserwowanej w latach 2022-2023, dostępność cenowa najmu zapewne ulegnie poprawie. Wynika to z faktu, że aktualnie silne są czynniki popytowe związane z napływem uchodźców z Ukrainy oraz z wynajmującymi, którzy czasowo stracili zdolność kredytową w wyniku wysokich stóp procentowych. Ta presja ulegnie zmniejszeniu, nastąpią też procesy dostosowawcze po stronie podaży.

Warto się przy tym zastanowić, jak mierzymy dostępność cenową najmu mieszkań. Z jednej strony wg szacunków OECD mediana obciążenia kosztami mieszkaniowymi wśród najemców w Polsce w 2020 r. była na poziomie 20% dochodu do dyspozycji (średnia UE 19,5%, ale np. w Finlandii już 30,5%). Jednocześnie jednak bardzo wysoki i rosnący jest udział młodych dorosłych (25-34 lata) mieszkających z rodzicami. Wg danych Eurostatu wynosił 44% w 2014 r., 47% w 2020 r. i 51% w 2022 r., tj. znacznie powyżej średniej unijnej. Pokazuje to, że część osób jest całkowicie wykluczona z rynku mieszkaniowego, w tym z komercyjnego rynku najmu.



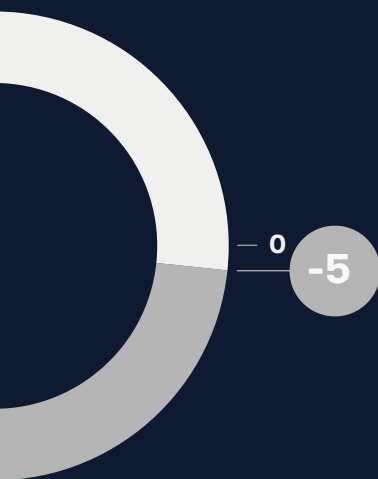
**dr Anna Piętka**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie,  
Katedra Ekonomii Stosowanej



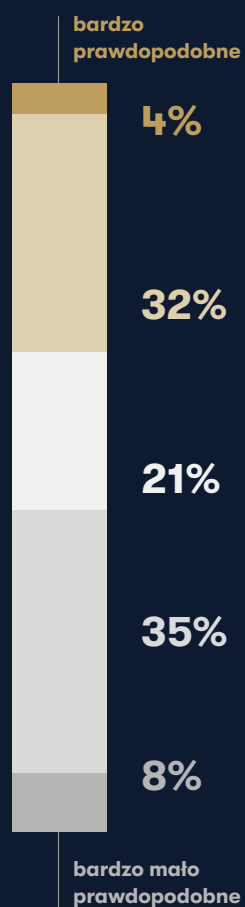
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## W małych miastach intensywnie rozwija się rynek najmu.

43% nie

Trudno generalizować, ponieważ mamy zarówno miasta położone w aglomeracjach dużych ośrodków, które dużo zyskują na suburbanizacji, jak i szybko wyludniającą się Polskę powiatową. Tam z kolei znajdziemy wyjątki w postaci miast, którym udało się utrzymać silny rynek pracy. Ogółem jednak nie widać mocnych przesłanek za szybkim rozwojem najmu w małych miastach. Niskie ceny gruntów i mieszkań zachęcają raczej do nabywania nieruchomości na własność, poza tym nie ma tam i raczej nie będzie wielu potencjalnych najemców.

36% tak

Najem w małych miastach do tej pory miał często szeptany, bardzo nieformalny charakter. Przybycie dużej liczby imigrantów z krajów Europy Wschodniej zachęciło właścicieli mieszkań do ogłaszania się w serwisach internetowych. Stanowi to bazę do dalszego rozwoju najmu w małych miastach, szczególnie tych, w których zlokalizowane są duże zakłady przemysłowe i przetwórcze, przyciągające ludzi poszukujących stabilnego zatrudnienia i niskich kosztów życia. Jeszcze pewniejszy wydaje się rozwój najmu w dobrze skomunikowanych miejscowościach położonych w obrębie aglomeracji. W sytuacji dalszego wzrostu cen nieruchomości w dużych miastach, inwestorzy indywidualni mogą zwrócić się w stronę tańszych mniejszych miejscowości. Znaczącą rolę mogą również odegrać samorządy traktujące mieszkalnictwo społeczne jako szansę na zatrzymanie lub przyciągnięcie mieszkańców.

fot. unsplash



“

Rozwój ten nastąpi, ale będzie miał też swoje ograniczenia. Zauważalny jest naturalny przepływ kapitału na rynki oferujące wyższe stopy zwrotu. Stąd po dynamicznym rozwoju najmu w dużych miastach rozwijać się on będzie także w miastach mniejszych (o wyższej rentowności tego typu inwestycji). Natomiast miasta mniejsze wykazują mniejszą chłonność, dlatego mogą nie być w centrum zainteresowania inwestorów instytucjonalnych, częściej zaś indywidualnych. Rola inwestorów indywidualnych na rynku najmu w dużych miastach spadnie wraz z popularyzacją najmu instytucjonalnego. Lepiej radzić sobie będą na rynkach w mniejszych miastach.



**dr Konrad Żelazowski**

Katedra Inwestycji i Nieruchomości  
Uniwersytetu Łódzkiego



## doświadczenie, intuicja i dane - bez tego trudno budować strategie na przyszłość



**Paweł Gniadkowski**

Head of New Business Development w Otodom

Świat oszalał na punkcie danych i ich wykorzystania. W całym procesie zbierania, analizy danych oraz ich interpretacji czeka jednak wiele pułapek. Czy da się ich uniknąć?

**Paweł Gniadkowski:** Z danymi wiąże się istotne słowo: staranność. Niezależnie od tego, jak bardzo wysublimowanego narzędzia użyjemy do ich przetwarzania, jeśli nie zadamy o staranność przy zbieraniu danych, to wyprowadzenie z nich wiarygodnych informacji nie będzie możliwe. Patrząc na to, jak wiele jest obecnie dostępnych narzędzi umożliwiających przetwarzanie i wizualizowanie wszelakich danych, można odnieść wrażenie, że wystarczy wcisnąć magiczny guzik i otrzymamy odpowiedź na każde pytanie. Przede wszystkim trzeba umieć jednak zadać to pytanie. Ktoś, kto długo pracuje z pewnymi zbiorami i specjalizuje się w określonej dziedzinie, ma intuicję,

czuje, że jakieś zjawisko występuje. To ta intuicja popycha go do przyjrzenia się danemu problemowi. Zawsze musimy wyjść od pomysłu na to, co chcielibyśmy prześledzić, od postawienia tezy.

**Postawienie tezy to już jednak konkretna umiejętność – wymaga obycia, wiedzy rynkowej. A przecież obecne podejście sugeruje, że dane mogą (i muszą) wykorzystywać wszyscy.**

W biznesie należy posłkować się danymi i jest to podstawa do dynamicznego rozwoju. Uważam jednak, że praktyk, człowiek, który przez wiele lat prowadzi firmę, może to robić efektywnie, wykorzystując przede wszystkim swoją kształtowaną latami intuicję. Dzięki danym biznes można jednak prowadzić skuteczniej. Jedno może działać bez drugiego, ale razem mają wyraźnie większy potencjał.

**Na kanwie tego podejścia zrodził się Otodom Analytics – narzędzie, które zbiera, agreguje i zestawia dane nie tylko z rynku nieruchomości, ale też dane makro dotyczące gospodarki.**

Analytics to narzędzie dla tych, którzy o rynku już coś wiedzą, ponieważ sami na nim działają – dla deweloperów, banków, agencji nieruchomości. Bieremy na siebie ciężar przygotowania zawartości tak, aby korzystanie z niego było intuicyjne. Nie możemy powiedzieć: „wystawiamy wszystko, co mamy, a wy róbcie



fot. ux indonesia, unsplash

z tym, co chcecie”. To byłoby lekceważące dla użytkownika i nieodpowiedzialne. Ale dostarczamy bardzo wiele, a nasze analizy dotyczą niemal każdego sektora mieszkaniówki. Dane, które zasilają nasze narzędzie są uporządkowane w taki sposób, aby pomagały podejmować racjonalne decyzje biznesowe i ułatwiały zorientowanie się w sytuacji rynkowej. Współpracujemy też na co dzień z szeregiem ekspertów z wielu różnych dziedzin i o wielu różnych poglądach, którzy przez pryzmat swojej wiedzy i doświadczeń ułatwiają nam – i użytkownikom Otodom Analytics – interpretację zjawisk, z którymi mamy do czynienia.

### Również przewidywanie przyszłości?

Przewidywanie przyszłości to domena innej branży. W nieruchomościach mówimy raczej o estymowaniu możliwych scenariuszy rozwoju sytuacji na bazie dostępnych w danym momencie informacji i przez pryzmat doświadczenia. Badanie przeprowadzone na potrzeby tego raportu pokazało, że opinie ekspertów na ten sam temat mogą skrajnie się różnić. Ważne, żeby dać osobom podejmującym decyzje w biznesie możliwość poznania tych opinii, skonfrontowania ich z własną sytuacją, zasobami, wiedzą i wyciągnięcia własnych wniosków. Rynek mieszkaniowy ma twarze konkretnych osób, które podejmują decyzje na bazie konkretnych potrzeb. To dla nich powstał Otodom Analytics.



fot. adam nowakowski, unsplash



## pokolenie subskrypcji: dostosowywanie rynku najmu do nowych trendów pokoleniowych

W Little Home rozumiemy, że żyjemy w epoce cyfrowych nomadów – ludzi, którzy przenoszą swoje miejsce pracy i życia, podążając za nowymi doświadczeniami i możliwościami. Przywiązanie do jednego miejsca zamieszkania jest coraz mniej powszechne, a wzrasta popularność modelu subskrypcyjnego, który zapewnia elastyczność i swobodę. Te zmiany pokoleniowe mają olbrzymi wpływ na wiele aspektów naszego społeczeństwa, w tym na rynek najmu nieruchomości.

Zrozumienie i dostosowanie się do tych zmian jest kluczowe dla długoterminowego sukcesu. Musimy dostosować nasze usługi do tych trendów, aby spełniać oczekiwania nowego pokolenia najemców. To oznacza nie tylko dostosowanie oferty

mieszkań, ale również zmianę procesu wynajmu, który musi być teraz bardziej cyfrowy, bardziej interaktywny i bardziej skoncentrowany na użytkowniku.

Wprowadzamy innowacje technologiczne, aby sprostać tym wyzwaniom. Naszym celem jest zaoferowanie usług, które są nie tylko efektywne i łatwe w użyciu, ale również innowacyjne i dostosowane do oczekiwań nowego pokolenia najemców. To jest nasza wizja elastycznej, interaktywnej i cyfrowej przyszłości wynajmu nieruchomości.

Nowoczesna technologia zaczyna odgrywać kluczową rolę w sektorze wynajmu nieruchomości, przekształcając sposób, w jaki najemcy i właściciele nieruchomości

łączą się ze sobą. Szczególnie trzy aspekty tej rewolucji – płatności kryptowalutami, prezentacje w świecie wirtualnym oraz inteligentne chatboty – przyniosą istotne korzyści.

Płatności kryptowalutami to nowa możliwość, która przyciąga coraz więcej klientów z zagranicy. Kryptowaluty eliminują barierę przewalutowania, co sprawia, że transakcje są łatwiejsze i wygodniejsze. Spodziewamy się, że ta funkcja zwiększy liczbę zapytań o wynajem od klientów z zagranicy, co pomoże nam jeszcze skuteczniej łączyć najemców z właścicielami nieruchomości.

Prezentacje w świecie wirtualnym otworzą nowe drzwi dla potencjalnych najemców. Dzięki technologii wirtualnej rzeczywistości klienci będą mogli zwiedzać mieszkania bez konieczności podróżowania, co jest szczególnie korzystne dla tych, którzy są za granicą. Wierzymy, że to innowacyjne podejście znacznie zwiększy liczbę rezerwacji online, umożliwiając klientom zdecydowanie o wynajmie na podstawie wirtualnej wizyty.

Z kolei inteligentne chatboty to przyszłość obsługi klienta. Są one w stanie komunikować się z klientami, odpowiadając na ich pytania i pomagając w wyborze odpowiedniego mieszkania. Wykorzystując zaawansowane algorytmy, te chatboty będą mogły analizować preferencje klientów i dostarczać im oferty, które najlepiej spełniają ich oczekiwania. Jest to szczególnie korzystne dla klientów zagranicznych, ponieważ chatboty mogą komunikować się w wielu językach, co ułatwi porozumienie.

Rewolucja technologiczna w branży wynajmu nieruchomości dopiero się zaczyna, ale już teraz widać jej potencjał. Przyjęcie nowych trendów i innowacyjne podejście do obsługi klienta otwiera drogę do sukcesu w coraz bardziej konkurencyjnym rynku nieruchomości. Jest to jasne świadectwo, jak technologia może zrewolucjonizować branżę, przynosząc korzyści zarówno najemcom, jak i właścicielom nieruchomości.



fot: istock



fot: istock



fot: istock



fot: istock





---

## polityka najmu 2030

W dyskusjach politycznych na temat mieszkalnictwa od kilku lat coraz głośniej przebija się temat najmu. Czy wzmożone zainteresowanie przyniesie w bliskiej przyszłości zmiany w legislacji oraz podejściu do najmu, w tym wspieranego publicznie? Jeśli tak, to w jaki sposób? Polityka zmienną jest i niczego nie możemy być pewni, ale pytani przez nas specjaliści i specjalistki mają kilka pomysłów.

Zaczynamy od scenariusza zbudowanego na podstawie wyników badania eksperckiego. Następnie przedstawiamy osiem tez dotyczących przyszłości najmu w Polsce, wraz ze wskaźnikiem ich prawdopodobieństwa i argumentami przytoczonymi podczas wywiadów i ankiet.



# bardziej aktywny samorząd, równie bierny rząd

Pewne rzeczy się nie zmieniają nigdy – o polityce mieszkaniowej państwa nadal więcej się mówi niż robi. W obliczu rosnących nierówności ekonomicznych wielu ekspertów mówi o konieczności aktywnego równoważenia mieszkalnictwa własnościowego i czynszowego, jednak działalność władz centralnych ogranicza się na tym polu głównie do deklaracji i okrągłych słów. Za to wprowadzane programy mieszkaniowe wciąż skupiają się prawie wyłącznie na stymulowaniu popytu na zakup mieszkań.

Próby zmian w legislacji w większości spełzły na niczym. Nie zdecydowano się na wprowadzenie przepisów regulujących zmiany wysokości czynszów. Prowadzone były na ten temat dyskusje, których główną motywacją była chęć zabezpieczenia stabilności finansowej rosnącej grupy najemców. Szybko okazało się jednak, że rynek najmu zbyt zróżnicowany, by dało się odgórnie sterować jego cenami. Z drugiej strony w martwym punkcie utknęły też próby zliberalizowania przepisów o ochronie praw lokatorów. Właścicielom mieszkań wystarczyć musi funkcjonująca równoległe i bardzo powszechna umowa najmu okazjonalnego.

Sukcesem było za to wprowadzenie do polskiego porządku prawnego REIT-ów, dzięki czemu osoby fizyczne mogą lokować kapitał w fundusze inwestujące w mieszkania na wynajem. Nie są to nadal instrumenty szczególnie popularne, ponieważ mali inwestorzy ciągle się ich uczą, ale stanowi to znaczący krok w budowie polskiego rynku kapitałowego.

Spora dzieje się na poziomie lokalnym. Samorządy stały się ważnymi graczami stymulującymi lokalną politykę mieszkaniową i wykorzystują dostępne im narzędzia do zwiększania zasobu dostępnego cenowo mieszkalnictwa. Dzięki temu osoby znajdujące się w luce czynszowej są wspierane w zaspokajaniu swoich potrzeb mieszkaniowych. W turystycznych centrach dużych miast znacząco uregulowano też najem krótkoterminowy, głównie pod presją mieszkańców skarżących się na rosnące ceny i pogarszającą się jakość życia. Nie udało się za to upowszechnić obowiązku mieszanego użytkowania nowych inwestycji komercyjnych, tak by część mieszkań trafiała do zasobu publicznego.

Wszystko mogło jednak potoczyć się inaczej. Przeczytasz o tym w tej części raportu.

fot. ostap senyuk, unsplash



scenariusz przyszłości  
polityka najmu 2030

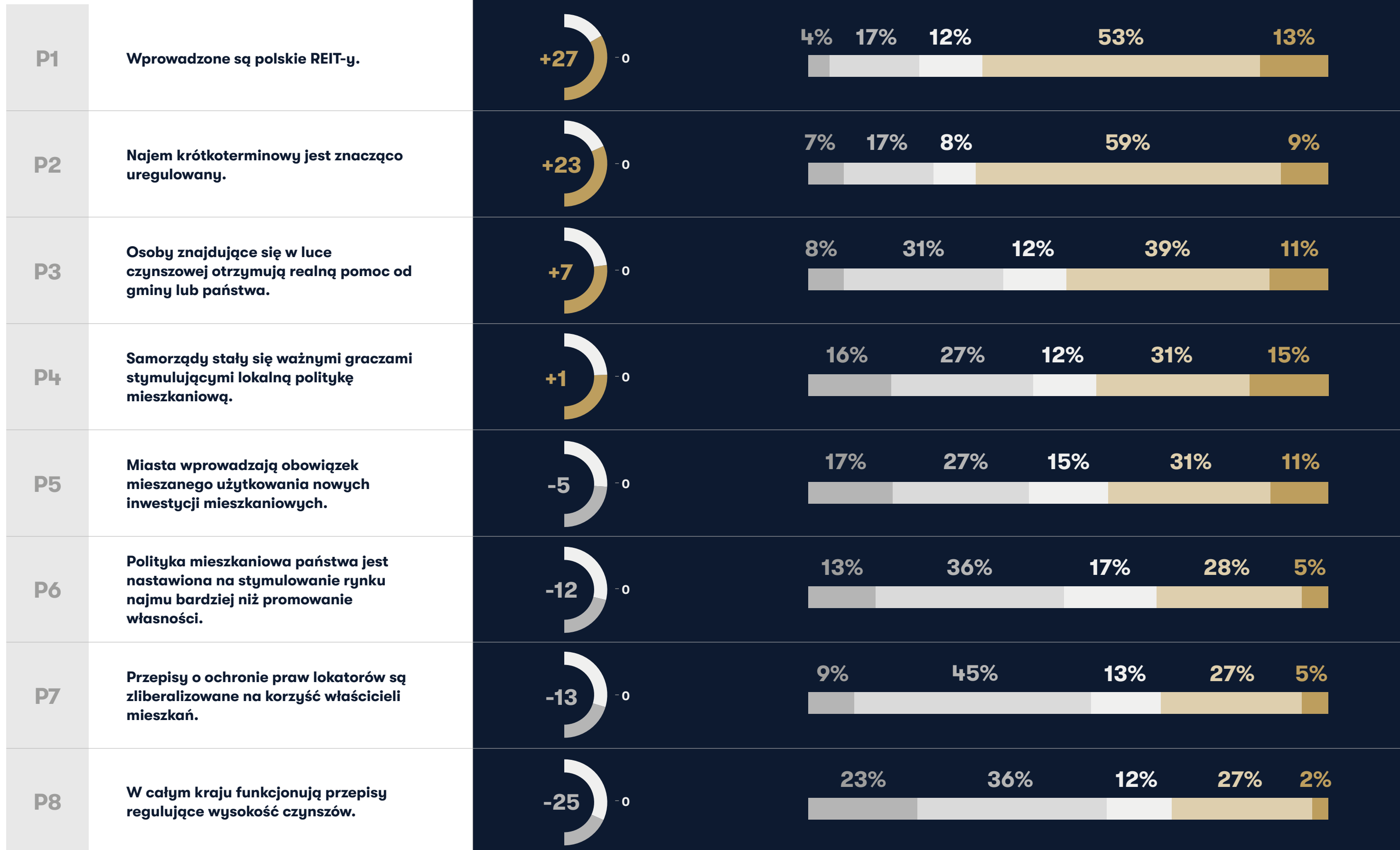


W 2030 roku:

wskaźnik prawdopodobieństwa  
(skala od -100 do +100)

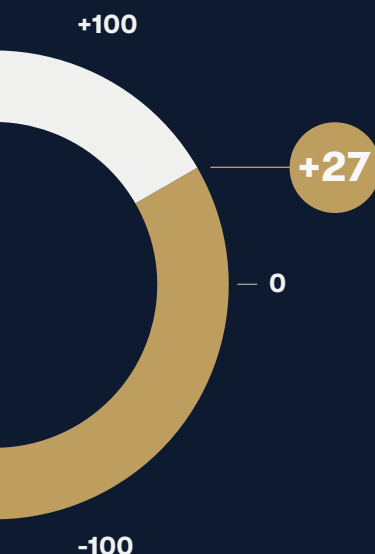
% głosów

● bardzo mało prawdopodobne ● bardzo prawdopodobne

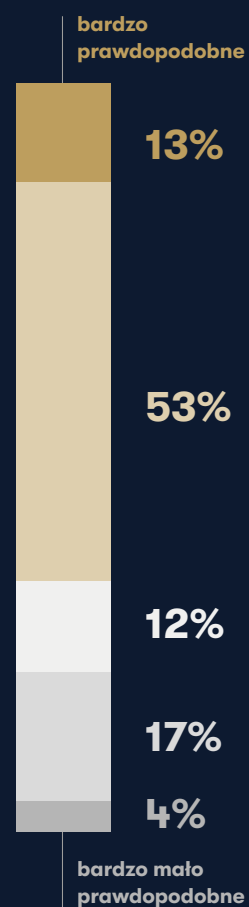




wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



## w 2030 roku: Wprowadzone są polskie REIT-y.

**66%** tak

Temat poruszany jest już od lat i w końcu trafi na podatny grunt, szczególnie jeśli pojawi się realna potrzeba pobudzenia podaży na rynku mieszkań. Tego typu narzędzia mogą być bardzo atrakcyjne dla mniejszych inwestorów, ponieważ umożliwią lokowanie pieniędzy w nieruchomościach (co rozumieją i cenią), a jednocześnie ograniczają ryzyko. W przeciągu kilku lat ludzie zorientują się też, że podmioty o podobnej strukturze, ale założone za granicą, z powodzeniem funkcjonują w Polsce już teraz. Częstym argumentem przeciwko funduszom inwestującym w budynki na wynajem jest pytanie, dlaczego niemiecki czy norweski emeryt ma zarabiać na polskich mieszkaniach. Lepszym pytaniem jest dlaczego polski emeryt nie może zarabiać na polskich mieszkaniach?

**21%** nie

Dotychczasowy brak REIT-ów na krajowym rynku oznacza małą świadomość po stronie konsumentów, co przekładać się może na równie małą grupę zainteresowanych. Sprawie nie pomaga sceptycyzm panujący w polskiej polityce wobec funduszy inwestycyjnych, który rozlał się też na dyskurs medialny.

fot. thepowercouple, unsplash



66

Tak naprawdę w Polsce już dzisiaj funkcjonują alternatywne spółki inwestycyjne, np. fundusze inwestycyjne zamknięte. Deweloperzy wykorzystują obligacje, raczej na krótki termin, korzysta się też po prostu z udziałów w spółkach, które są właścicielami nieruchomości. Istnieją też bardziej skomplikowane konstrukcje. Z pewnością dalej rozwijane będą formy inwestowania pieniędzy osób fizycznych w nieruchomości na wynajem, jednak słabość rynku kapitałowego w Polsce może sprawić, że nie dojdziemy w ciągu kilku lat do narzędzi tak zaawansowanych jak REIT-y w formie proponowanej przez rząd kilka lat temu.

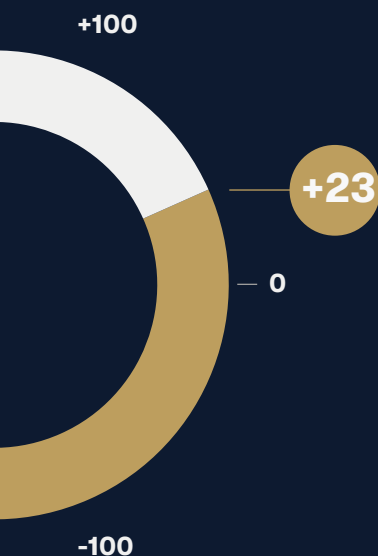


**Hanna Milewska-Wilk**

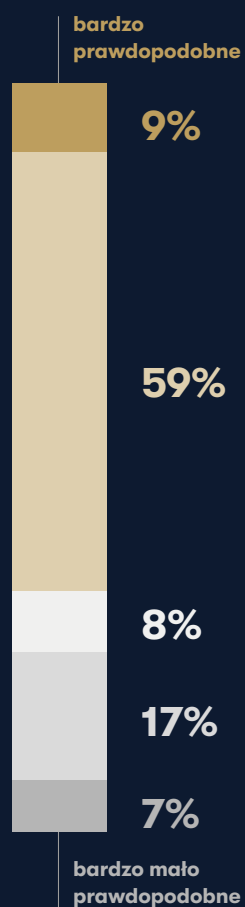
specjalistka ds. mieszkalnictwa Instytutu Rozwoju Miast i Regionów, członkini rady programowej Fundacji Rynku Najmu, ekspertka w simpl.rent



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



## w 2030 roku: Najem krótkoterminowy jest znacząco uregulowany.

**68%** tak

Scenariusz ten jest wskazywany przez ekspertów jako bardzo prawdopodobny na poziomie lokalnym. Już dzisiaj konkurencja cenowa ze strony najmu krótkoterminowego stanowi problem dla mieszkańców centrów miast takich jak Kraków, Wrocław, Gdańsk i Warszawa. Trzeba przy tym pamiętać, że regulacja nie oznacza zakazu. Umożliwienie funkcjonowania najmu krótkoterminowego w sensownych ramach prawnych może przyciągnąć profesjonalnych inwestorów szukających stabilności i oferujących dobrą jakość.

**24%** nie

Wymagałoby to dużej presji społecznej, a często mamy z tym w Polsce problem. Najemcy z dzielnic dotkniętych nadmiernym rozwojem najmu krótkoterminowego, najczęściej wolą się przeprowadzić i w ten sposób uciec od pogarszającej się jakości życia oraz wzrostu kosztów. Punktowy charakter tego problemu również nie sprzyja zaangażowaniu polityków, zwłaszcza gdy turystyka uważana jest za pożądany sektor miejskiej gospodarki.

fot. arthur edelmans, unsplash



“

Mówimy tutaj o regulacji najmu krótkoterminowego. I to jest bardzo dobre określenie, bo regulacja to nie jest zakaz. Uważam, że ujęcie rynku w dobrych, czytelnych i przewidywalnych ramach będzie czynnikiem pro wzrostowym, a nie hamującym. Dzięki temu inwestorzy, również ci duzi i międzynarodowi, będą czuć się bezpieczniej i wchodzić w poważne wieloletnie przedsięwzięcia. Nie sprzyja temu obecna sytuacja, w której lawirujemy między ustawami poświęconymi mieszkalnictwu i usługom hotelarskim.

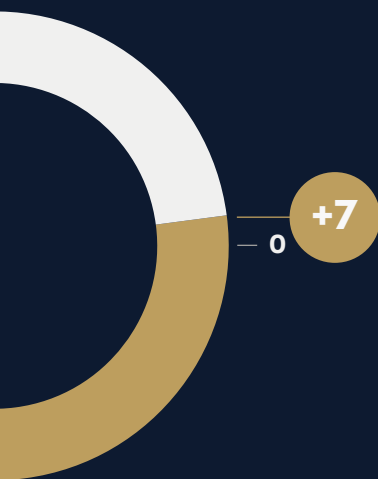


**Łukasz Krzyżanowski**  
Prezes zarządu w Little Home Rental



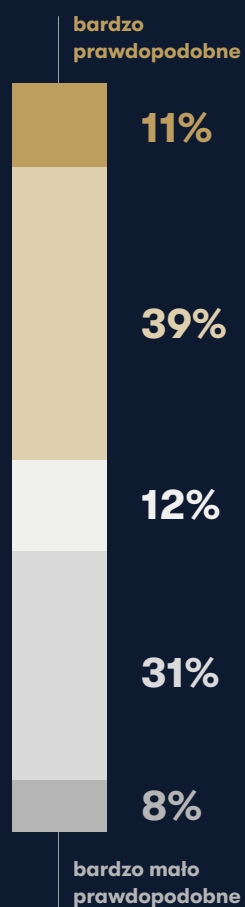
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Osoby znajdujące się w luce czynszowej otrzymują realną pomoc od gminy lub państwa.

**50% tak**

Idzie to w parze z rosnącym zaangażowaniem samorządów w politykę mieszkaniową. Mają one do dyspozycji wiele narzędzi, które coraz chętniej wykorzystują. Nie tylko budownictwo komunalne czy TBS, ale też wspieranie społecznych agencji najmu, kooperatyw mieszkaniowych czy po prostu dostosowane do potrzeb dodatki mieszkaniowe.

**39% nie**

Dopłaty do najmu funkcjonują już teraz, jednak nie są skierowane do wystarczająco szerokiej grupy ludzi. Luka czynszowa jest duża i będzie się jedynie zwiększać wraz z pogłębiającymi się nierównościami ekonomicznymi. Trudno oczekiwać od władz publicznych, by były w stanie realnie wspierać tak wielu obywateli w realizowaniu potrzeb mieszkaniowych.

fot. evan wise, unsplash



“

Sytuacja, w której narzędzia i środki finansowe dostępne są przede wszystkim na szczeblu centralnym, a obowiązek prowadzenia polityki mieszkaniowej spoczywa na samorządach, jest największą przeszkodą dla rozwoju efektywnej polityki mieszkaniowej w Polsce. Samorządy nie posiadają też potrzebnego know-how, a często brakuje po prostu ambicji. Bez zniesienia bariery narzędziowo-kompetencyjnej nie zmienimy polityki mieszkaniowej na lepsze.

Państwo nie może ograniczać się do wdrażania ogólnokrajowych programów propopytowych, potrzebujemy równoległych programów propodażowych. Mogą być skutecznie prowadzone wyłącznie na szczeblu lokalnym, z wiedzą na temat lokalnych uwarunkowań i wsparciem lokalnych urzędników. Należy zatem skonstruować system administracyjny, który stwarza fundamenty do współpracy pomiędzy szczeblem centralnym, który ma pieniądze, a pomiędzy samorządami, które wiedzą, czego potrzebują. Nie mniej istotna jest platforma wymiany doświadczeń między samorządami, które mogą się wzajemnie uczyć, inspirować i zdrowo rywalizować.



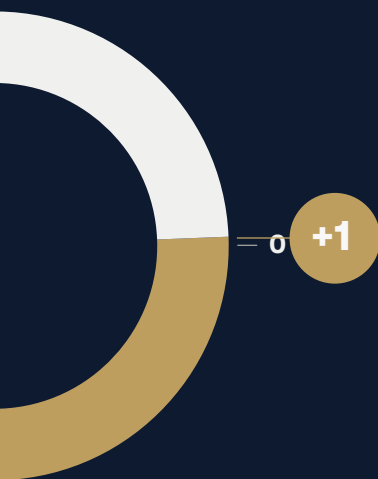
**dr Adam Czerniak**

wykładowca Szkoły Głównej Handlowej  
w Warszawie, dyrektor ds. badań Polityka Insight,  
członek rady programowej Fundacji Rynku Najmu



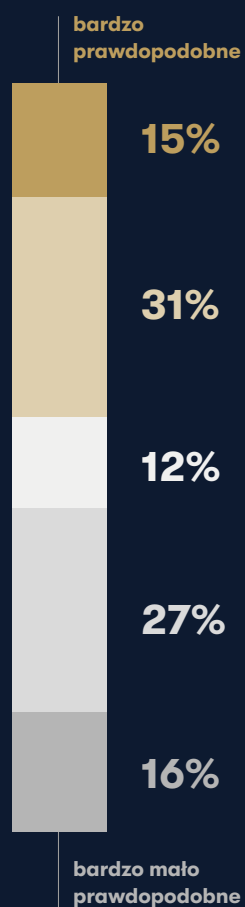
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Samorzędy stały się ważnymi graczami stymulującymi lokalną politykę mieszkaniową.

46% tak

Kadra urzędnicza się profesjonalizuje, a w ratuszach jest coraz więcej osób zaangażowanych i z pomysłami na polepszenie sytuacji mieszkaniowej w swoich miastach. Szczególnie w małych ośrodkach mieszkalnictwo społeczne zyskuje na znaczeniu w kontekście depopulacji. Wygodne i tanie mieszkania są postrzegane jako szansa na zatrzymanie ludzi i odbudowanie potencjału gospodarczego. Jakość istniejących mieszkań komunalnych podniesie się dzięki unijnym funduszom na renowacje, a miasta takie jak Pleszew czy Chrzanów pokazują już dzisiaj, że budownictwo społeczne może być atrakcyjne. Samorządowcy będą się od siebie uczyć, ale też ze sobą konkurować, co sprzyjać będzie śmielszemu sięganiu po nowe rozwiązania.

43% nie

Dotychczasowa aktywność większości samorządów nie napawa optymizmem. Mamy miasta małe, gdzie odwiecznym problemem jest brak funduszy, i miasta duże, gdzie potrzeby mieszkańców zostawia się rynkowi komercyjnemu. Mieszkalnictwo jako usługa publiczna jest droga jednostkowo. Jeżeli mamy kilka milionów złotych i możemy je wydać albo na mieszkania dla kilkunastu-kilkudziesięciu rodzin, albo na zieleń, drogi czy komunikację miejską służące całemu miastu, to wybór dla wielu lokalnych polityków (i wyborców) wydaje się oczywisty. Wszelkim zmianom nie sprzyja fakt, że władze samorządowe to środowiska, gdzie przez całe dekady na stanowiskach często utrzymują się ci sami ludzie.

fot. m haru, unsplash

66

Samorzędy z dużym prawdopodobieństwem będą tworzyć warunki dla zrównoważonego budownictwa. By to umożliwić, miasta i gminy powinny mieć liczne narzędzia do kreowania polityki mieszkaniowej. Powinna być wzmocniona rola takich dokumentów jak strategia, studium, plany zagospodarowania przestrzennego czy programy sektorowe – dokumenty niezwykle ważne do kształtowania polityki mieszkaniowej. Do tego dochodzi baza podatkowa, ulgi dla mieszkańców czy polityka zasobu komunalnego. Samorzędy, które posiadają własny zasób nieruchomości gruntowych mogą również kreować pośrednio popyt i podaż na rynku nieruchomości – tworząc ofertę sprzedaży uwzględniającą potrzeby rynku w zakresie lokalizacji, przeznaczenia, funkcji i innych atrybutów.

Sektor komercyjnych nieruchomości mieszkaniowych jest jednym z ogniw do współpracy z miastem. Sektor ten mógłby częściowo czynnie i inwestycyjnie uczestniczyć np. w kosztach infrastrukturalnych przy realizacji inwestycji. Czekają nas liczne wyzwania, które powinniśmy podjąć już teraz i wzmocnić nawet w horyzoncie czasowym 2050 roku.



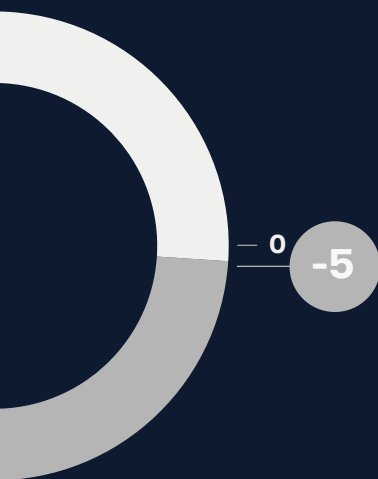
**Jakub Mazur**

Wiceprezydent w Urzędzie Miejskim Wrocławia



wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów

bardzo  
prawdopodobne

11%

31%

15%

27%

17%

bardzo mało  
prawdopodobne

w 2030 roku:

## Miasta wprowadzają obowiązek mieszanego użytkowania nowych inwestycji mieszkaniowych (mixed tenure).

44% nie

W krajach Europy Zachodniej jest to narzędzie stosowane m.in. do zwiększenia miksów społecznych i przeciwdziałania gettoizacji, w Polsce nie mamy takich problemów w dużej skali. Byłoby to też agresywne posunięcie w stronę własności prywatnej – trudno wyobrazić sobie, by znalazła się wystarczająca grupa lokalnych polityków skłonnych je egzekwować. Już teraz funkcjonują narzędzia takie jak program Lokal za Grunt czy umowa urbanistyczna zapisana w ustawie o rewitalizacji. Nie spotkały się one ze znaczącym zainteresowaniem samorządów, co pokazuje, że nie są gotowe sięgać nawet po dużo bardziej łagodne formy współpracy z prywatnymi inwestorami.

42% tak

Tego typu rozwiązania dobrze współgrają z dominującą obecnie modą na miasta gęste i zróżnicowane społecznie. To też przede wszystkim efektywny sposób na szybką rozbudowę zasobu dostępnego cenowo mieszkalnictwa, sprawdzony w wielu europejskich krajach. Co więcej może być to schemat atrakcyjny dla wielu deweloperów, którzy w zamian za kooperację mogą liczyć na różne korzyści – tańsze grunty pod budowę, ulgi podatkowe czy szybszy proces pozyskiwania pozwolenia na budowę.

fot. mark boss, unsplash



“

W pewnym ograniczonym sensie rynek nieruchomości w Polsce sam dywersyfikuje modele mieszkaniowe w ramach pojedynczych osiedli. Mamy przykłady inwestycji w Warszawie i kilku innych największych miastach, gdzie część budynków od początku stawia się z myślą o najmie instytucjonalnym. Takie projekty już funkcjonują i buduje się kolejne, zazwyczaj w ramach bardziej rozbudowanych założeń typu mixed-use. W dużych miastach zapewne taki kierunek się utrzyma, ponieważ umożliwia pożądaną dywersyfikację inwestycji. Pytanie, czy w najbliższych latach zejdzie również na poziom mniejszych, bardziej standardowych projektów, również poza głównymi metropoliami.

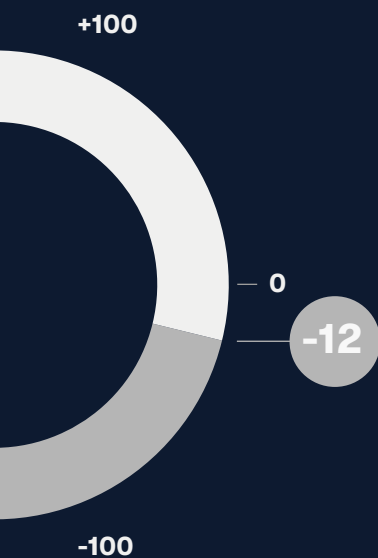


**Kamil Trepka**

sociolog, ekspert ds. mieszkaniowych  
Krytyki Politycznej

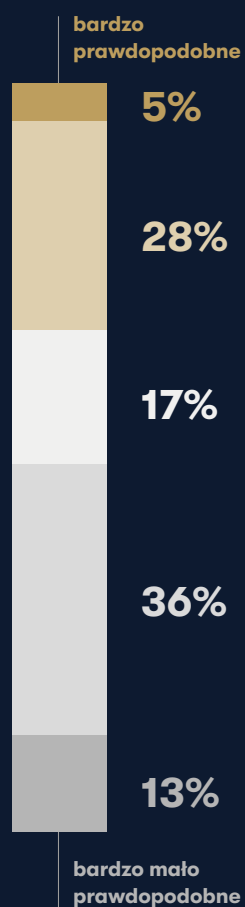


wskaźnik  
prawdopodobieństwa



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Polityka mieszkaniowa państwa jest nastawiona na stymulowanie rynku najmu bardziej niż promowanie własności.

49% nie

Dotychczasowe doświadczenia sprawiają, że trudno w to uwierzyć. Od początku III RP co kilka lat w różnych formach wracają deklaracje wspierania najmu i równoważenia rozwoju mieszkalnictwa, nie inaczej jest w obecnym Narodowym Programie Mieszkaniowym. Nie owocuje to jednak trwałymi rozwiązaniami, a wprowadzane instrumenty są z czasem porzucane. Zazwyczaj tego typu programy zaczynają się od dobrej idei, która szybko wyparowuje wraz z pojawianiem się trudności finansowych. Trudno jest budować tanio, szczególnie gdy nie ma się w tym doświadczenia. A tanio musi być z założenia, ponieważ politycy nie traktują mieszkalnictwa jako infrastruktury niezbędnej do rozwoju społeczeństwa, do której warto dokładać. W perspektywie 2030 r. w polskiej polityce nadal dominować będzie pokolenie wychowane w niechęci do najmu i o niskiej świadomości znaczenia zrównoważonego rozwoju mieszkalnictwa.

33% tak

Ceny nieruchomości wytworzą w społeczeństwie presję szukania stabilnych i dostępnych cenowo alternatyw. Programy popytowe już teraz zaczęły spotykać się z chłodnym odbiorem, coraz więcej osób dostrzega, że preferencyjne warunki kredytowe służą głównie napędzaniu cen i dalszemu bogaceniu się bogatych, a nie zwiększeniu szans przeciętnych Kowalskich na własne mieszkanie. Wraz z rozwojem rynku może być podnoszony jeszcze jeden, ignorowany dzisiaj czynnik: najem może być dobry dla budżetu państwa. Nie tylko przynosi bezpośrednie i stabilne podatki, ale również zwiększa popyt na zakup elementów wyposażenia czy materiałów remontowych, których mieszkania najmowane potrzebują częściej niż zamieszkiwane przez właścicieli. Oznacza to większe wpływy z podatku VAT.

fot. timothy buck, unsplash



“

Rozdzielmy politykę mieszkaniową deklarowaną od polityki mieszkaniowej realizowanej. Deklarowana od dawna mówi, że trzeba zrównoważyć sektor czynszowy z sektorem własnościowym. Już w Nowym Ładzie Mieszkaniowym, czyli programie z 1992 r., podkreślano, że należy rozwinąć sektor najmu. Natomiast w rzeczywistości od początku III RP polityka mieszkaniowa opiera się na programach, które łączy pośpiech. Szybko pojawiają się głosy niezadowolonych i rządzący rezygnują z kolejnych mechanizmów, zanim one na dobre zaczną działać. Jak bumerang wraca za to presja, by wspomagać dochodzenie do własności.

Dlaczego? Po pierwsze beneficjentami programów popytowych czujemy się wszyscy, a beneficjentami nowego TBS-u już nie. Po drugie nie mamy w ogóle kultury najmu, nawet w czasach PRL-u ludzie de facto musieli brać we własne ręce zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych (budownictwo jednorodzinne na wsi i w małych miastach, spółdzielcze mieszkania własnościowe). Po trzecie, mamy za niski kapitał społeczny i za niskie zaufanie do siebie, by korzystać z trzeciej drogi i wchodzić w rozwiązania takie jak kooperatywy czy co-housing.



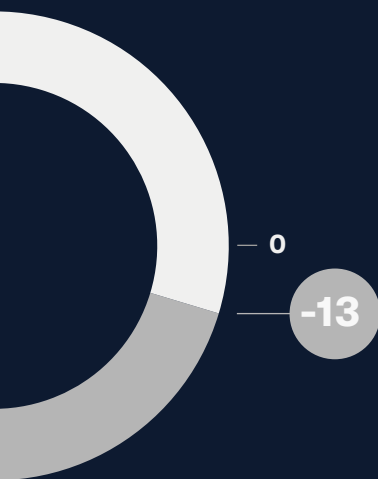
**dr Alina Muzioł-Węclawowicz**

ekspertka i autorka kilkudziesięciu publikacji z dziedziny gospodarki i polityki mieszkaniowej



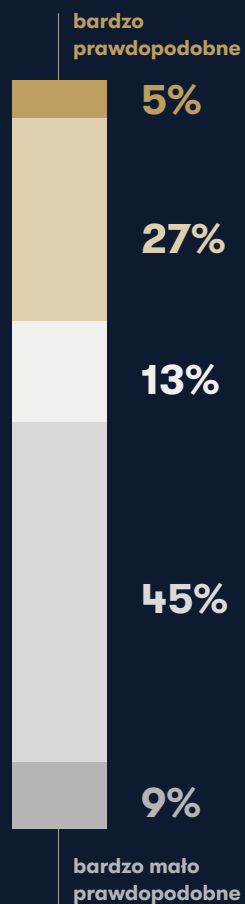
wskaźnik  
prawdopodobieństwa

+100



-100

rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## Przepisy o ochronie praw lokatorów są zliberalizowane na korzyść właścicieli mieszkań.

54% nie

W Polsce funkcjonują jednocześnie dwie skrajne opcje: ustawa o ochronie praw lokatorów daje najemcom bardzo rozbudowaną ochronę, a coraz popularniejsza umowa najmu okazjonalnego drastycznie tę ochronę ogranicza. Trudno o bardziej liberalną umowę. Obecna sytuacja może się utrzymać przez długie lata, ponieważ beneficjentami obu rodzajów umów są bardzo różne, ale równie duże i istotne grupy wyborców. Utrudniać będzie to wszelkie ruchy w kierunku znalezienia złotego środka, akceptowalnego zarówno przez najemców, jak i właścicieli mieszkań.

32% tak

Prawa najemców liberalizują się oddolnie już od kilku lat poprzez geometryczny wzrost liczby umów najmu okazjonalnego. Jest to skutkiem niemalejących obaw właścicieli mieszkań o spotkanie nieuczciwego najemcy, który nie będzie płacił czynszu i unikał eksmisji. Liberalizacja standardowej umowy najmu może mieć miejsce, zwłaszcza jeśli motywacją będzie wprowadzenie na rynek najmu przynajmniej części z puli 1,8 miliona pustostanów szacowanych obecnie przez GUS. Obecnie wielu właścicieli woli, by mieszkanie stało puste, niż ryzykować zajęcie lokalu przez niepłacącego lokatora.

fot. michael demoya, unsplash



“

Możliwe, że w tej kwestii będzie się mocno uwidaczniał konflikt międzypokoleniowy. Najemców będzie zdecydowanie więcej wśród młodszych pokoleń, których przedstawiciele naturalnie będą chcieli chronić własne interesy. Wzrośnie presja na standaryzację umów i jasne reguły, w tym – ochronę najemców. Natomiast dla osób starszych, które w przytłaczającej większości zaspokoili już swoje potrzeby mieszkaniowe poprzez własność, temat najmu będzie istotny przede wszystkim z perspektywy wynajmujących. Rozbieżne interesy grup społecznych znajdują swoje odbicie na scenie politycznej.

Wynik nadchodzących wyborów parlamentarnych będzie kluczowy dla kształtu polityki mieszkaniowej do końca dekady. W ciekawej pozycji będą partie oparte na elektoracie raczej starszym, które jednocześnie obiecują rozwiązanie kwestii mieszkaniowej. Ich „socjalność” może się wyrażać w przyszłości m.in. niechęcią wobec ochrony praw lokatorskich.

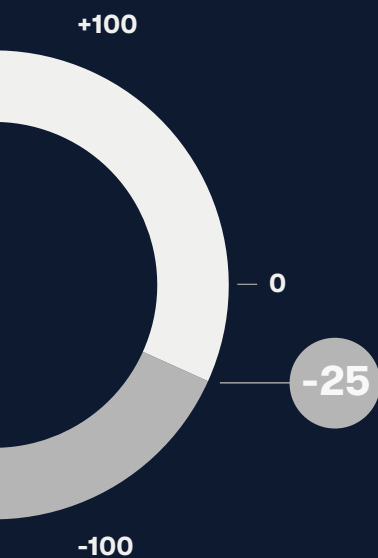


**dr hab. Mikołaj Lewicki**

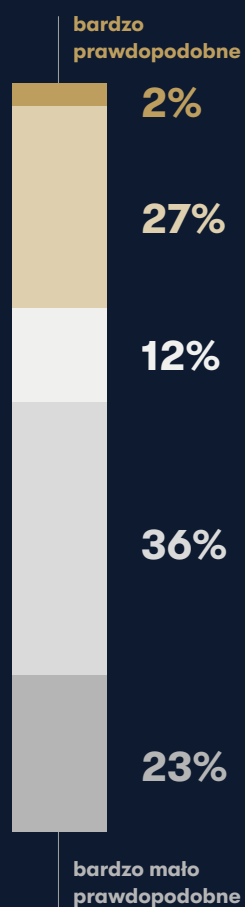
Katedra Socjologii Ekonomicznej i Spraw Publicznych Wydziału Socjologii UW, członek rady programowej Fundacji Rynku Najmu



wskaźnik  
prawdopodobieństwa



rozkład  
głosów



w 2030 roku:

## W całym kraju funkcjonują przepisy regulujące wysokość czynszów.

**59%** nie

To bardzo mało prawdopodobne na poziomie krajowym, o ile w ogóle możliwe. Mieszkania na wynajem są zbyt zróżnicowane, a wraz z rozwojem rynku i jego segmentacją różnice będą się jedynie powiększały. Wymagałoby to wprowadzania realnego lustra czynszowego, z którego implementacją samorzędy nie radzą sobie już dzisiaj. Nie mamy wielu pozytywnych przykładów tego typu regulacji w innych krajach, mamy za to w Polsce negatywne skojarzenia z centralnie sterowanym rynkiem.

**30%** tak

Drastycznie pogłębiające się nierówności ekonomiczne mogą spotkać się z drastycznymi reakcjami polityków, zwłaszcza w sytuacji większego znaczenia najmu w polskim mieszkalnictwie. Regulacja wysokości czynszów może zresztą przyjmować formę marchewki, niekoniecznie kija, np. poprzez powiązanie dopłat do najmu z ustabilizowaniem czynszów przez właściciela.

fot. scott graham, unsplash



“

Wzrosty czynszów mamy już uregulowane ustawą o ochronie praw lokatorów. Są tam precyzyjne wskazania, w jaki sposób, kiedy i o ile maksymalnie możemy czynsze podnosić. Problemem może być raczej brak świadomości obowiązujących przepisów, zarówno wśród wielu wynajmujących, jak i najemców. Natomiast nie wyobrażam sobie, żeby na wolnym rynku istniały przepisy całkowicie regulujące czynsze. Już przerabialiśmy taki system w Polsce i chyba nie chcemy do tego wracać.

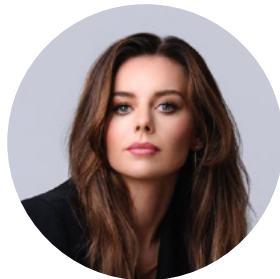


**Anna Grybel-Kloc**

Country Manager for Poland, Sim Property Group



## za nami dekada doświadczeń - przed nami ambitne wyzwania



**Anna Błaszczuk**  
Członek Zarządu  
PFR Nieruchomości S.A.

### Mija dekada rynku PRS w Polsce. Dlaczego jest to przełomowy moment w historii polskiego rynku nieruchomości?

Miniona dekada to dla polskiego najmu okres wielu przełomów, od utworzenia Funduszu Sektora Mieszkań na Wynajem i Funduszu Sektora Mieszkań dla Rozwoju, przez wejście na polski rynek funduszy zagranicznych, po wprowadzenie w życie przepisów o najmie instytucjonalnym. Owszem, zasób mieszkań na rynku PRS wciąż wymaga stałego zwiększenia. Dziś najem instytucjonalny – liczący niemal 14 tysięcy mieszkań – jest przysłowiową kroplą w morzu najmu rozproszonego, szacowanego na przeszło milion lokali. Jednocześnie wymagania najemców wciąż rosną. Tu widzimy swoją rolę. Chcemy nie tylko stale budować swój zasób, dbać o jakość, ale także wyznaczać nowe kierunki, w których najem mógłby się rozwijać np. w zakresie nowych lokalizacji. Już dziś wiemy, że mieszkaniami na wynajem interesują się nie tylko warszawiacy, krakowianie czy poznanianie.

### Jak zatem kształtuje się przyszłość polskiego rynku najmu? Dokąd zmierza i jak będzie wyglądał w perspektywie kolejnych 10 lat?

Wierzę, że w przyszłości profesjonalny najem będzie traktowany jak produkt alternatywny do własności, a nie tymczasowe rozwiązanie. Jednak, by tak się stało przed wszystkimi uczestnikami tego

ryнку stoi kilka wyzwań. Po pierwsze – należy zwiększać wolumen mieszkań w najmie instytucjonalnym. Wysoki poziom wynajęcia istniejących inwestycji pokazuje, że jest na nie duże zapotrzebowanie. Po drugie – konieczne jest wyjście poza czołówkę największych polskich miast. W liczących około 400 tysięcy mieszkańców Lublinie czy Szczecinie dziś nie funkcjonuje ani jedno mieszkanie w tej formule, choć są to stolice regionów z silnie rozwiniętym rynkiem pracy i ośrodkami akademickimi. Po trzecie – należy budować ofertę dla różnych grup wiekowych i społecznych. Po czwarte – kluczowa jest jakość odnosząca się nie tylko do samych mieszkań, ale także otoczenia inwestycji i zielonych rozwiązań. Wynajmujący musi stale nad tymi aspektami pracować, by utrzymać najemcę jak najdłużej.

### Co wyróżnia inwestycje realizowane przez PFR Nieruchomości na tle innych funduszy?

Oferujemy najemcom stabilność i jednocześnie niezależność oraz elastyczność. Podejmując się każdego nowego projektu, kładziemy duży nacisk na zbadanie potrzeb lokalnych społeczności, przy czym jednocześnie nie uciekamy od jakościowych wyzwań. Dlatego realizujemy nasze inwestycje z poszanowaniem dziedzictwa kulturowego charakterystycznego dla danej lokalizacji. Doskonałym przykładem takiej realizacji jest

osiedle Nowy Nikiszowiec w Katowicach, które jest dowodem realizacji łączącej wysoką jakość architektury z elementami sztuki oraz wymiarem rewitalizacyjnym i społecznym. Oprócz tego nie boimy się lokalizacji, w których nie inwestują inne fundusze. Inwestycje realizujemy oczywiście w największych miastach Polski jednak nie zapominamy o tych mniejszych jak Świdnik, Elbląg czy Radom. Ponadto jako jedyny podmiot z sektora PRS umożliwiamy naszym najemcom ubieganie się o dopłaty do czynszu. Wymaga to od nas nieco więcej pracy – musimy przeprowadzić nabór do mieszkań wspólnie z samorządem – jednak tu chodzi o korzyści dla naszych najemców. Aspekt społeczny jest dla nas bardzo ważny.

### Jakie ambicje ma PFR Nieruchomości w kontekście dalszego rozwoju rynku najmu instytucjonalnego?

Będziemy nadal rozwijać ofertę rynku PRS nie tylko w miastach z „wielkiej piątki”, ale pojawimy się również w takich lokalizacjach, gdzie profesjonalny najem instytucjonalny jeszcze nie istnieje. W przypadku tych pierwszych mówimy o inwestycjach np. we Wrocławiu, gdzie w planach mamy aż 1500 mieszkań, a także w Poznaniu czy Warszawie. Kolejne punkty na naszej mapie to Lublin, Elbląg a także Szczecin. Ostatnia lokalizacja to miejsce powstania inwestycji, która połączy historię z nowoczesnością oraz funkcje mieszkaniowe i usługowe.

źródło: PFR Nieruchomości S.A.

800 lokali mieszkalnych powstanie przy ul. Starkiewicza w Szczecinie na terenie zapomnianego szczecińskiego dworca towarowego Pomorzany, którego początki sięgają końcówki XIX wieku. Jest na nim drewniana wiata peronowa oraz dawne budynki magazynowe, które zostaną zaadaptowane do współczesnych funkcji.



źródło: PFR Nieruchomości S.A.



## weryfikacja i ubezpieczenie najemcy w najmie instytucjonal- nym, czyli jak Heimstaden obniża ryzyko finansowe we współpracy z simpl.rent

Rozwój rynku PRS i zainteresowanie firm inwestycjami w portfolio mieszkań na wynajem spowodowało przyspieszenie profesjonalizacji segmentu oraz zmianę myślenia o mieszkaniach na wynajem jako produkcie końcowym. Inwestorzy coraz częściej stawiają na standaryzację procesów wynajmu za pomocą nowych praktyk, takich jak wprowadzanie weryfikacji najemców i obniżanie ryzyka wynajmu dzięki ubezpieczeniom. Zmieniło się także podejście

do samych budynków dedykowanych najmowi, które są realizowane w koncepcji mixed-use, wspierają budowanie więzi społecznych poprzez uwzględnienie części wspólnych i są dostępne dla większego grona najemców, np. ze zwierzętami.

Doskonałym przykładem nowych standardów w wynajmie i proaktywnego podejścia w ograniczaniu ryzyka są doświadczenia Heimstaden.

Jeden z największych podmiotów na europejskim rynku najmu instytucjonalnego mieszkań zaadaptował pełen proces weryfikacji wiarygodności Certyfikatem Najemcy, obejmujący potwierdzenie tożsamości i kondycji finansowej oraz sprawdzenie list sankcyjnych. Jednocześnie Heimstaden wprowadził opcję zakupu ubezpieczeń dla wynajmującego oraz najemcy od simpl.rent i PZU. Produkty ubezpieczeniowe stanowią uzupełnienie rozwiązań ograniczających ryzyko i zapewniają bezpieczeństwo obu stronom najmu. Operator najmu zyskuje ochronę w przypadku niezapłaconego czynszu lub zniszczeń w mieszkaniu, a najemca może liczyć na wsparcie ubezpieczyciela w razie przypadkowych szkód.

– Dzięki współpracy z simpl.rent ważny obszar formalny związany z weryfikacją naszych najemców jest realizowany online. Zyskujemy jasne wskazanie, czy osoba zainteresowana najmem jest wiarygodna. Cały proces przebiega szybko i zapewnia odpowiednią ochronę prywatności danych. Drugim obszarem, z którego skorzystaliśmy, są pakiety ubezpieczeń zabezpieczające interes obu stron transakcji – podkreśla Izabela Stańczak, Head of Letting w Heimstaden.

Warto podkreślić, że wprowadzenie nowych procesów sprzedażowych, obniżających ryzyko wynajmującego i zabezpieczających najemcę, wpisuje się w wymogi raportowania ESG. Heimstaden kieruje swoją ofertą do wszystkich grup społecznych, dlatego wprowadził transparentny, bezpieczny i niedyskryminujący nikogo proces weryfikacji najemców. Takie podejście ma duży wpływ na zwiększenie standardów zarządzania sprzedażą i obsługą klientów. Najemcy Heimstaden przechodzą przez weryfikację simpl.rent i zakup polis w trzech językach – polskim, angielskim i ukraińskim. To szczególnie istotne dla segmentu PRS, który cieszy się dużym zainteresowaniem wśród obcokrajowców.







---

## **podsumowanie badania**



---

## kluczowe wnioski



W większości przypadków trudno o konsensus wśród ekspertów i ekspertek biorących udział w badaniu – wskaźnik prawdopodobieństwa pozostaje w pobliżu zera i nie brakuje zarówno argumentów za, jak i przeciw. Buduje to obraz środowiska mocno podzielonego i niepewnego kierunku, w którym zmierza rynek najmu w Polsce. Wiele niewiadomych co do przyszłości często idzie w parze ze skrajnie różnymi poglądami na temat dzisiejszej sytuacji i odmiennymi ocenami tych samych zjawisk.



W kontekście dużej polaryzacji tym bardziej wierzyć możemy w prawdopodobieństwo wystąpienia nielicznych zjawisk, co do których zgadza się większość ekspertów. Aż 98% z nich uznało za prawdopodobne lub bardzo prawdopodobne, że w roku 2030 rozwój najmu instytucjonalnego będzie pozytywnie wpływał na profesjonalizację całego rynku najmu. Warto przy tym wspomnieć o entuzjastycznym nastawieniu większości uczestników badania do zakorzeniania się nad Wisłą modelu PRS, w którym widzą szansę na lepsze standardy na rynku i niewielkie zagrożenie wystąpienia problemów z hegemonią operatorów instytucjonalnych, znanych np. z Niemczech i głośnych w polskich mediach.



Ok. 80% ekspertów zgadza się ze stwierdzeniem, że w perspektywie 2030 r. deweloperzy prawdopodobnie będą częściej budować na potrzeby najmu instytucjonalnego, oraz że jakość otoczenia będzie ważniejszym czynnikiem przy wyborze mieszkania na wynajem. Oba te aspekty są powiązane z rozwojem zasobu oraz większymi wymaganiami wobec mieszkań na wynajem – zarówno ze strony najemców, jak i operatorów.



W dwóch przypadkach wskaźnik prawdopodobieństwa wyniósł +1, zatem głosy za i przeciw rozłożyły w nich się niemal na równo. Eksperti byli najbardziej podzieleni w sprawie zaangażowania samorządów w politykę mieszkaniową oraz dostępności cenowej najmu. Obie te kwestie są w znacznej mierze uzależnione od przyszłego krajobrazu politycznego, na którego kształt zostało wyrażonych wiele odmiennych pomysłów, oraz są silnie zróżnicowane w zależności od miejsca i odbiorców, co utrudnia generalizowanie o sytuacji w całym kraju.



Jako najmniej prawdopodobne ocenione zostało wprowadzenie w całym kraju przepisów regulujących wysokość czynszów oraz rozpowszechnienie się wynajmowania nieumeblowanych mieszkań. Trzeba przy tym zaznaczyć, że w obu przypadkach ok. 30% ekspertów uznało te tezy za prawdopodobne lub bardzo prawdopodobne, istnieje więc zauważalna grupa głosów odmiennych.

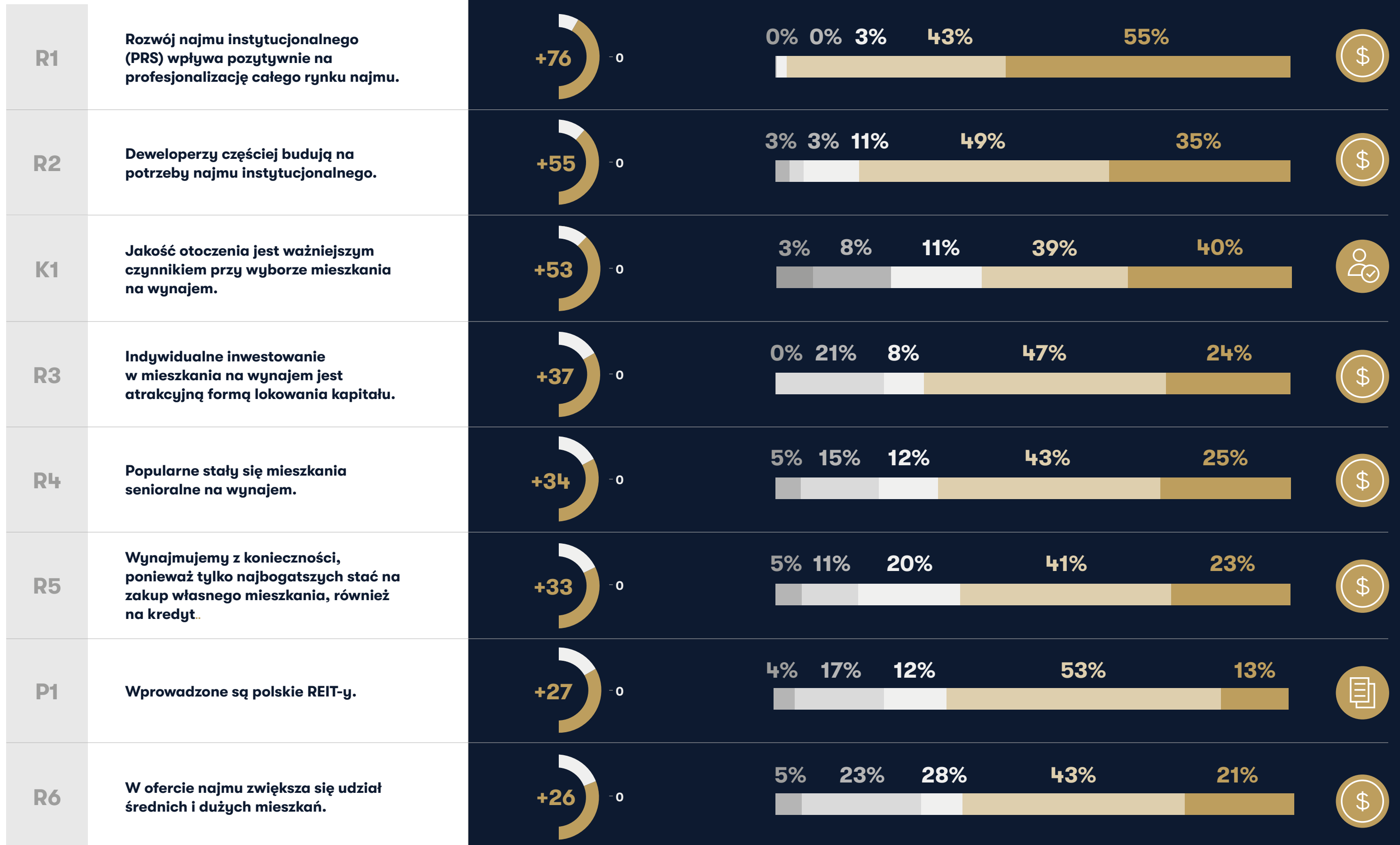


W 2030 roku:

wskaźnik prawdopodobieństwa  
(skala od -100 do +100)

% głosów

● bardzo mało prawdopodobne ● bardzo prawdopodobne





W 2030 roku:

wskaźnik prawdopodobieństwa  
(skala od -100 do +100)

% głosów

● bardzo mało prawdopodobne ● bardzo prawdopodobne

P2	Najem krótkoterminowy jest znacząco uregulowany.	+23	7%	17%	8%	59%	9%	
K2	Znacząco spadła społeczna presja na posiadanie własnego mieszkania.	+22	9%	23%	4%	43%	21%	
K3	Powszechne jest stosowanie kilkuletnich umów najmu.	+19	11%	23%	12%	39%	16%	
K4	Ludzie przenoszą się do miast, w których mogą liczyć na najem mieszkań o bardziej atrakcyjnym stosunku ceny do jakości.	+15	7%	28%	9%	40%	16%	
K5	Najemcy w dużych miastach dzielą mieszkania ze współlokatorami dłużej niż obecnie.	+9	7%	25%	17%	44%	7%	
P3	Osoby znajdujące się w luce czynszowej otrzymują realną pomoc od gminy lub państwa.	+7	8%	31%	12%	39%	11%	
R7	Najem stał się bardziej dostępny cenowo.	+1	13%	25%	16%	36%	9%	
P4	Samorzędy stały się ważnymi graczami stymulującymi lokalną politykę mieszkaniową.	+1	16%	27%	12%	31%	15%	

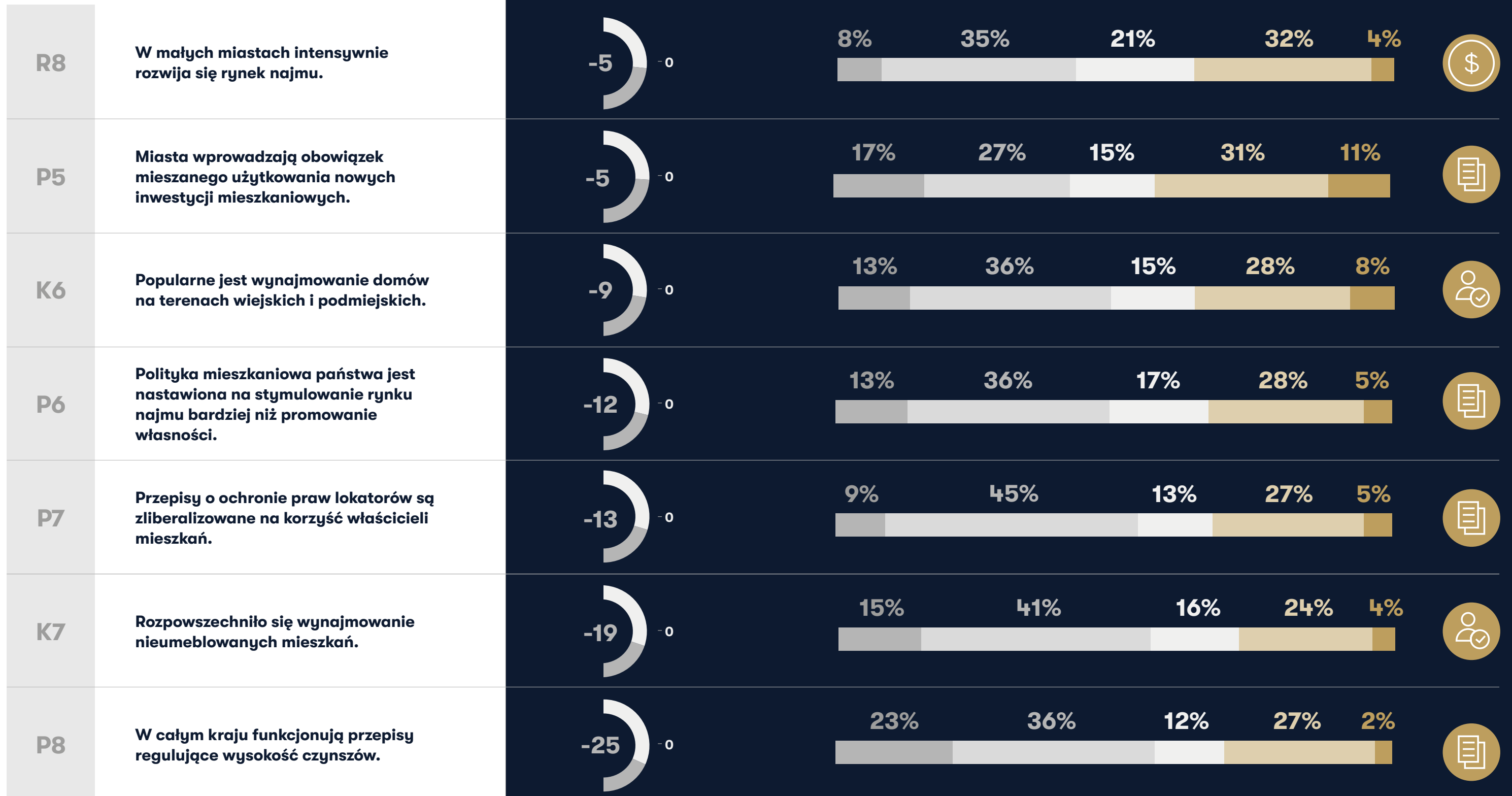


W 2030 roku:

wskaźnik prawdopodobieństwa  
(skala od -100 do +100)

% głosów

● bardzo mało prawdopodobne ● bardzo prawdopodobne





## kompleksowo i z hotelowym know-how, czyli jak projektować mieszkania w formule PRS

Sektor PRS odpowiada na potrzeby użytkowników, oferując usługę łączącą zalety najmu długoterminowego, ze standardem i zaletami usługi hotelowej. Inwestorzy chcą dostarczać najemcom przestrzenie na wysokim poziomie designu i wykończenia, a zarazem funkcjonalne i elastyczne. W jaki sposób sprostać wyjątkowym oczekiwaniom deweloperów oraz przyszłych mieszkańców na etapie projektu i wykonawstwa inwestycji PRS?

Inwestorzy z segmentu najmu instytucjonalnego oczekują od architektów kompleksowego wsparcia w całym procesie realizacyjnym. Istotna dla nich jest wysoka jakość wykończenia mieszkań. Coraz czę-

ściej stawiają na partnerów z doświadczeniem w projektowaniu i wykonawstwie powierzchni i obiektów hotelowych, ponieważ najemcy oczekują przemyślanej aranżacji i ciekawego designu. – Sukcesem obsługiwanych przez nas inwestycji jest synergia wiedzy ekspertów z Iliard Architecture & Interior Design oraz doświadczenie w realizacji projektów typu fit-out zespołu Reesco Hospitality – mówi Wojciech Witek, członek zarządu Reesco Hospitality i współzałożyciel pracowni Iliard Architecture & Interior Design.

Przykładem inwestycji mieszkaniowej, w ramach której etap wykonawczy fit-outu był płynną kontynuacją części kreatywno-

-projektowej, pozostając w rękach jednej grupy, jest La Praga w Warszawie. Spółka inwestycyjna Van der Vorm Vastgoed Groep powierzyła ekspertom Reesco Hospitality wykończenie wewnątrz 132 mieszkań zaprojektowanych przez studio Iliard Architecture & Interior Design. Pełne zaangażowanie oraz doświadczenie współpracujących ze sobą zespołów z Grupy Reesco zaowocowały projektem zrealizowanym zgodnie z początkowymi założeniami klienta, zarówno jakościowo-estetycznymi, czasowymi, jak i cenowymi, pomimo niesprzyjających okoliczności – początkowy etap prac zbiegł się w czasie z wybuchem wojny w Ukrainie, czego pokłosiem były wzrost cen materiałów oraz problem z ich dostępnością.

– Działamy w modelu design & build, co gwarantuje sprawne przeprowadzenie inwestycji przez jednego partnera i wprowadzenie nieruchomości na rynek zgodnie z założonym harmonogramem. Taka forma współpracy daje inwestorowi komfort i bezpieczeństwo, a także gwarancję wykonawstwa z poszanowaniem projektu – podkreśla Wojciech Witek.

W podobnym systemie powstała ekskluzywna inwestycja mieszkaniowa przy ul. Dajwór w Krakowie, w ramach której spółki z Grupy Reesco zapewniły klientowi (AFI Europe) kompleksową obsługę: od projektu, zarówno kubatury, jak i wnętrza, poprzez wykonanie i koordynację prac, aż do momentu oddania budynku do użytkownika. Pracownia Iliard Architecture & Interior Design korzysta z bogatego doświadczenia w projektowaniu wnętrz hotelowych dla największych światowych marek. Oferuje tym samym standard i jakość rozwiązań hotelowych dla klienta indywidualnego.

– Standard wykończenia jest dostosowany do charakteru inwestycji. Wiemy w jaki sposób, poprzez odpowiedni dobór materiałów i zabiegów projektowych, tworzyć wnętrza trwałe, praktyczne i funkcjonalne, ale cechujące się jednocześnie wysoką estetyką i możliwością personalizacji – tłumaczy Wojciech Witek.



Zdjęcia inwestycji La Praga:  
Van Der Vorm Living





# na co jeszcze zwracają uwagę eksperci

## Możemy być mniej przywiązani do mieszkania na własność niż nam się wydaje.

Działania kolejnych polskich rządów krążą wokół wspierania własności mieszkaniowej. Jednym z powodów jest przekonanie, że wyborcy tego oczekują. Długo potwierdzały to badania opinii publicznej – te jednak prowadzone były w poprzedniej rzeczywistości, którą charakteryzowały resentyment po latach PRL oraz tanie kredyty. Wygląda na to, że jedno i drugie mamy za sobą.

Musimy poczekać na badania prowadzone w nowych realiach, ale już widać, że opinia publiczna chłodno reaguje na kolejne programy pro-popytowe (np. w badaniach wykonanych dla Habitat for Humanity Poland widać wyraźny spadek poparcia dla dopłat do kredytów), a w dyskursie medialnym częściej i poważniej rozmawia się o najmie. To coś, czego jeszcze dekadę temu niemal nie było.

Oczywiście większość woli mieszkania własnościowe, tak samo jak wolałaby jeździć limuzynami i pić szampana na śniadanie, jednak nikt nie oczekuje na ten cel publicznych dotacji. Z pieniędzy podatników wspierana jest zamiast tego komunikacja publiczna oraz czysta woda z kranu. Podobnie z mieszkaniami – dotowanie mieszkań własnościowych jest w istocie społecznie niesprawiedliwe i nieefektywne – pomoc obejmuje tylko wycinek społeczeństwa (wcale nie ten w największej potrzebie) oraz jest bezzwrotna. Zamiast tego z podatków wspierane powinny być mieszkania czynszowe, które zapewniłyby godne warunki zamieszkania i bezpieczeństwo najmu. Przy okazji podlegałyby rotacji – zwalniane przez tych, których stać będzie na luksus mieszkania własnościowego trafiłyby do kolejnych pokoleń.



### dr hab. inż. arch. Agata Twardoch

architektka, urbanistka i autorka książek, profesorka na Wydziale Architektury Politechniki Śląskiej, członkini rady programowej Fundacji Rynku Najmu

## Mieszkalnictwo w starzejącym się społeczeństwie będzie stawiało przed nami wyzwania, o których nawet teraz nie myślimy.

Mieszkania własnościowe są poza aktywnością samorządu terytorialnego. W praktyce oznacza to, że gminy nie mają instrumentów służących pomaganiu seniorom w utrzymaniu mieszkań i dostosowywaniu do potrzeb seniorów, np. poprzez montaż wind, dodatkowe wyposażenie mieszkań, uchwyty, oświetlenie, wszystko co pomaga starszym funkcjonować w mieszkaniu i żyć w miarę bezpiecznie. To będzie rosnący problem dla starzejącego się społeczeństwa, w kontekście którego grozi nam szybka pauperyzacja osób starszych.

W szczególnie trudnej sytuacji znajdują się mieszkańcy małych miejscowości i wsi. Częściej niż w dużych miastach muszą palić w piecu, mają utrudniony lub uniemożliwiony dostęp do opieki medycznej i podstawowych usług. Problem pogłębia singularizacja życia, czyli wzrost liczby jednoosobowych gospodarstw, zanik domów wielopokoleniowych, wyprowadzka bliskich w poszukiwaniu lepszych warunków życia.

Jednocześnie pokolenie dzisiejszych seniorów to ludzie przywiązani do swoich mieszkań i mający negatywne skojarzenia z jakimikolwiek formami współzamieszkiwania, wywodzące się z czasów trudnej sytuacji mieszkaniowej w PRL. Przeprowadzka wymagałaby zresztą zastrzyku gotówki, np. ze sprzedaży własnego mieszkania. To jednak często w ogóle nie wchodzi w grę z powodu wizji dziedziczenia nieruchomości przez dzieci.

Plątanina zjawisk społecznych i ekonomicznych sprawia, że mieszkalnictwo w starzejącym się społeczeństwie będzie stawiało przed nami, jako społeczeństwem, ogromne wyzwania. Musimy się na to przygotować.



### dr Alina Muzioł-Węclawowicz

ekspertka i autorka kilkunastu publikacji z dziedziny gospodarki i polityki mieszkaniowej



## Unijne regulacje zmienią podejście inwestorów do renowacji istniejących obiektów, z korzyścią dla wszystkich.

UE bardzo wyraźnie priorytetyzuje rozwiązania wpisujące się w model gospodarki o obiegu zamkniętym i szeroko rozumianego zrównoważonego rozwoju. W przypadku rynku nieruchomości przekłada się to na rosnące wymagania wobec nowo powstających obiektów, ale też szansę na drugie życie budynków istniejących i znajdujących się w złym stanie technicznym. W blokach startowych są już firmy, które czekają na dofinansowania renowacji, zwiększające opłacalność inwestowania w zaniedbane dzisiaj nieruchomości.

Szczególnie interesujący może być zwrot w stronę budynków objętych opieką konserwatorską. Dzisiaj wielu inwestorom kojarzą się głównie z niekończącymi się uzgodnieniami, nie dziwi zatem, że zabytki są dostosowywane do współczesnych wymagań mieszkaniowych niemal wyłącznie pod segment luksusowy w dużych miastach, przynoszący zyski wynagradzające ewentualne trudności. Jednak Fala Renowacji wyłącza obiekty zabytkowe z wymogu certyfikacji efektywności energetycznej. Nowe warunki finansowo-prawne zwiększą opłacalność inwestowania w ich remonty oraz sprzedaż lub wynajem.

Zjawisko to ma szansę pojawić się również w mniejszych miejscowościach. Zwiększenie zasobu mieszkaniowego w dobrym standardzie, pojawienie się nowych mieszkańców i poprawienie walorów estetycznych elewacji stanowiłoby potężne narzędzia rewitalizacyjne podupadłych często centrów miast i miasteczek.



### Hanna Milewska-Wilk

specjalistka ds. mieszkalnictwa Instytutu Rozwoju Miast i Regionów, członkini rady programowej Fundacji Rynku Najmu, ekspertka w simpl.rent

## Rozwój najmu może przynieść małą rewolucję w myśleniu o życiu w mieście.

Operatorzy PRS zaczynają działalność w Polsce od atrakcyjnych lokalizacji, położonych w centrach miast lub wielofunkcyjnych dzielnicach. Wynika to ze zrozumienia, jak istotna dla najemców jest jakość otoczenia. W następnych latach inwestorzy instytucjonalni niekoniecznie będą wyróżniać się miastotwórczym podejściem do swoich projektów czy wielką dbałością o estetykę i przyjazność kreowanej przez siebie przestrzeni. Będą za to marketingowo wykorzystywać wszystko, co dobre w ich sąsiedztwie, by przyciągać najemców.

Jako społeczeństwo coraz lepiej odnajdujemy się bowiem w miejskim życiu – częściej z niego korzystamy i stawiamy własne wymagania. Nabiera na sile dyskurs, że domem są nie tylko cztery ściany, ale nasze osiedle, dzielnica lub nawet całe miasto. W kontekście postępującej profesjonalizacji i stabilizacji najmu może wiązać się to z większym zaangażowaniem najemców w życie swoich społeczności.

Brak perspektywy pozostania w danym miejscu na resztę życia nie powinien przekreślać prawa najemców do miasta, czyli np. możliwości partycypowania w decyzjach wpływających na życie mieszkańców. Obecnie obywatele i obywatelki najmu często są wycofani, bierni w lokalnych kwestiach. Może się to zmienić dzięki rosnącej stabilności najmu i większemu poczuciu, że są u siebie.



### dr hab. Mikołaj Lewicki

Katedra Socjologii Ekonomicznej i Spraw Publicznych Wydziału Socjologii UW, członek rady programowej Fundacji Rynku Najmu

## Wiednia nad Wisłą prędko nie będzie, ponieważ system mieszkaniowy buduje się przez pokolenia.

Rynek mieszkaniowy ma do siebie to, że jest wyjątkowo odporny – globalne kryzysy finansowe, pandemia, w części przypadków nawet wojny, nie wywołują szoku na tyle dużego, by przynieść gwałtowne i długofalowe zmiany. Tym bardziej nie można liczyć, że narzędziami politycznymi w kilka lat uda się sprawić, że znacząco poprawi się dostępność i jakość mieszkalnictwa, to jest po prostu nierealistyczne.

Wiedeń bardzo często przywołuje się jako wzorowy przykład polityki mieszkaniowej. I faktycznie, w porównaniu z innymi europejskimi metropoliami czynsze są tam niskie. Musimy jednak pamiętać, że skorupa mieszkaniowa, która dzisiaj jest dostępna na tak dobrych warunkach, zaczęła powstawać na długo przed I Wojną Światową. Do tego to miasto specyficzne, osiągnęło szczyt populacji już w 1916 r. Pomimo depopulacji postępującej przez większość XX wieku miasto inwestowało i nadal inwestuje w nowe budownictwo oraz jest zaangażowane w utrzymanie prywatnych kamienic, ale w zamian za lepsze warunki finansowe dla najemców.

Wniosek jest następujący: nad Wisłą nie będzie większej dostępności mieszkań bez jednoczesnej rozbudowy zasobu i konsekwentnej polityki mieszkaniowej. Z zastrzeżeniem, że to proces prowadzony nie przez kilka lat, ale całe dziesięciolecie.



### dr Adam Czerniak

wykładowca Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, dyrektor ds. badań Polityka Insight, członek rady programowej Fundacji Rynku Najmu



# eksperci najmu kontra reszta świata (nieruchomości)

## osoby związane zawodowo z rynkiem nieruchomości częściej postrzegają polityków jako biernych aktorów mieszkalnictwa

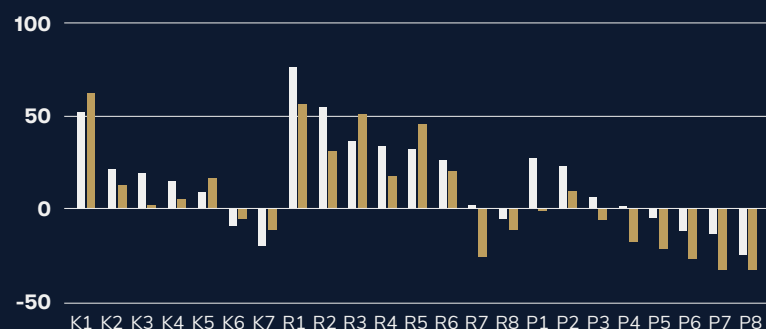
Jak wyniki badania wśród wyselekcjonowanych ekspertów rynku najmu mają się do przeczuć szerszej grupy osób? Sprawdziliśmy to w czerwcu 2023 r. podczas Forum Rynku Nieruchomości w Sopocie. Ponad 100 uczestników tego wydarzenia wypełniło dokładnie tę samą ankietę co 75 osób wybranych przez członków rady programowej Fundacji Rynku Najmu, w której oceniali prawdopodobieństwo zaistnienia 23 zjawisk w perspektywie 2030 roku.

We wskaźnikach posługujemy się 200-punktową skalą (od -100 do +100). Na tym tle rozbieżności pomiędzy uśrednionymi wskaźnikami uzyskanymi podczas badania eksperckiego oraz na przypadkowej grupie osób zainteresowanych rynkiem nieruchomości nie są znaczące. Przeciętnie różnica między wskaźnikiem eksperckim i sopockim wynosi bowiem 14 punktów. Najbardziej zbieżne okazują się być opinie dot. wynajmowania domów na terenach wiejskich i podmiejskich. W obu grupach szalę przeważało zdanie, że rozpowszechnienie się takiego zjawiska jest mało prawdopodobne (teza K6; odpowiednio -9 oraz -6 punktów).

Obie grupy okazały się być najmniej zgodne w kwestii wprowadzenia w Polsce rozwiązań typu REIT (teza P2). Eksperti uznali to za prawdopodobne w perspektywie 2030 r. (+27), natomiast wśród uczestników Forum przeciętny wskaźnik wyniósł -1, zatem wszedł już delikatnie w sferę zdarzeń mało prawdopodobnych. Druga grupa znacznie bardziej pesymistycznie oceniła też tezę, że najem stanie się bardziej dostępny cenowo (-26), wśród zaproszonych przez nas ekspertów wskaźnik wyniósł +1 (teza R1).

## WYNIKI BADANIA DOT. PRZYSZŁOŚCI NAJMU W POLSCE

uśredniony wskaźnik; skala od -100 (bardzo mało prawdopodobne) do +100 (bardzo prawdopodobne)



● eksperci wybrani przez Fundację rynku najmu (n=75)

● uczestnicy forum (n=110)

## NAJWIĘKSZE ROZBIEŻNOŚCI

różnica między uśrednionym wskaźnikiem wśród obu grup; skala od 0 (całkowita zbieżność) do 200 (całkowita rozbieżność)

	teza	kategoria	eksperti	uczestnicy Forum	różnica
największa	P1	Wprowadzone są polskie REIT-y.	27	-1	28
	R7	Najem stał się bardziej dostępny cenowo.	1	-26	27
	R2	Deweloperzy częściej budują na potrzeby najmu instytucjonalnego.	55	32	24
...					
największa zbieżność	R8	W małych miastach intensywnie rozwija się rynek najmu	-5	-11	6
	R6	W ofercie najmu zwiększa się udział średnich i dużych mieszkań.	26	20	6
	K6	Popularne jest wynajmowanie domów na terenach wiejskich i podmiejskich.	-9	-6	3

Również w dwóch innych przypadkach różnice między grupami rozlokowały wskaźniki po różnych stronach zera. Wśród ekspertów znalazło się więcej pozytywnych głosów dot. zaangażowania samorządów w lokalną politykę mieszkaniową (+1), podczas gdy uczestnicy Forum ponownie wykazali się mniej optymistyczną postawą (-17, teza P7). Nie inaczej było w pytaniu o realną pomoc od państwa dla osób znajdujących się w luce czynszowej (teza P8; eksperci – +7, grupa sopocka – -6).

Trudno doszukiwać się w tych wynikach wielu prawidłowości, a w większości przypadków różnice pomiędzy wskaźnikami dla poszczególnych tez są niewielkie. Można jednak zauważyć, że każda teza zakła-

dająca jakiegokolwiek zaangażowanie władz publicznych w politykę mieszkaniową została oceniona przez uczestników Forum Rynku Nieruchomości jako mniej prawdopodobna niż przez grupę ekspercką. Dotyczy to nawet zachowań, które można uznać za prorynkowe, takie jak wprowadzenie REIT-ów czy rozluźnienie ochrony praw lokatorów.

Można wnioskować, że osoby związane zawodowo z rynkiem nieruchomości częściej postrzegają polityków jako biernych aktorów krajobrazu mieszkaniowego. W tym miejscu warto wspomnieć, że część zaproszonych ekspertów jest bezpośrednio związana z rynkiem nieruchomości i z ich wypowiedzi wysnuć można podobne konkluzje.



## insourcing czy outsourcing? współpraca PRS/B2R i deweloperów z firmą Lease & Property Management

Podmioty najmu instytucjonalnego, w tym coraz częściej deweloperzy decydujący się na wejście w ten sektor w Polsce, od samego początku stoją przed pytaniem, czy działać samodzielnie, czy może współpracować z wyspecjalizowaną firmą zarządzającą nieruchomościami – a jeśli tak, to w którym momencie i w jakim zakresie. Optymalnym rozwiązaniem jest wsparcie odpowiedniej firmy zarządzającej najmem w różnym stopniu w całym procesie lub jego wybranych etapach, w zależności od posiadanych zasobów własnych.

Pełna analiza tego tematu wymagałaby znacznie dłuższego opracowania, dlatego skupmy się na obszarach kluczowych i specyficznych dla tego obszaru. Mamy tutaj do czynienia z większością typowych korzyści wynikających z outsourcingu dla klienta, takimi jak koncentracja na podstawowej działalności biznesowej, obniżenie kosztów, szybkość i efektywność implementacji w wyniku zatrudnienia ekspertów oraz możliwość natychmiastowego skalowania. Pojawiają się też ryzyka związane z jakością, bezpieczeństwem i komunikacją, jednak w dużej mierze

można ich uniknąć poprzez wprowadzenie prostych narzędzi i kontroli procedur.

Sim Property posiada dopracowane procedury działania, na bazie których stworzyć można manuale dopasowane do poszczególnych zlecanych zadań, a następnie na tej podstawie kontrolować ich wykonanie i jakość. Przy większych projektach Sim Property jest w stanie stworzyć zespół pracujący wyłącznie dla zleceniodawcy na zasadzie team leasingu.

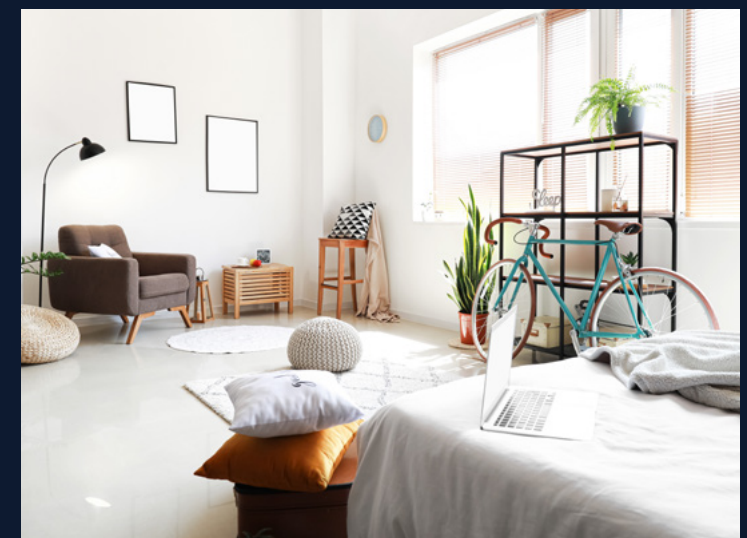
Kwestia bezpieczeństwa przekazywanych informacji, oprócz umowy NDA, opiera się w dużej mierze na bezpieczeństwie używanego systemu informatycznego i możliwościach administrowania dostępem do informacji. Sim Property korzysta z platformy Rentflow, własnego systemu do zarządzania nieruchomościami i najmem, który jest intuicyjny w obsłudze i spełnia najwyższe wymogi bezpieczeństwa.

W zakresie wiedzy specjalistycznej sytuacja w obszarze zarządzania najmem działa na korzyść outsourcingu – kompetencje posiadane przez odpowiednio doświadczoną firmę zarządzania najmem, taką jak Sim Property, są kompletne, stale rozwijane i aktualizowane. To m.in. wiedza o rynku lokalnym, wynikająca z regularnie analizowanych danych, oraz umiejętność zdobywania nowych informacji. Chodzi tu na przykład o analizy inwestycji z punktu widzenia atrakcyjności dla nabywców inwestycyjnych, rekomendacji koncepcji biznesowej, standardu wykończenia i wyposażenia pod wynajem, współpracy przy sprzedaży i marketingu oferty czy poszukiwaniu inwestorów indywidualnych i firmowych. Sim Property zapewnia inwestorom wyliczenie rentowności wynajmu, dochód wyższy od średniej rynkowej oraz bezpieczne zarządzanie najmem i nieruchomością.

Sim Property wspiera firmy PRS/B2R, deweloperów i inne podmioty w wejściu, działaniu i rozwoju na rynku najmu, sprzedaży i zarządzania nieruchomościami mieszkaniowymi i mixed-use.



fot. depositphotos



fot. depositphotos

Od 15 lat efektywnie i zyskownie zarządzamy nieruchomościami i najmem dla klientów indywidualnych i firm w Polsce, a także w Czechach, Bułgarii oraz na Słowacji. Oferta Sim Property dostosowuje się do potrzeb, może być kompleksowa lub modułowa.





## partnerzy strategiczni

**otodom**

najpopularniejszy serwis nieruchomości w Polsce, co potwierdzają niezależne audyty Gemius /PBI. Każdego miesiąca trafia do nas ok. 4 mln unikalnych użytkowników, by przeglądać i zamieszczać ogłoszenia sprzedaży i wynajmu nieruchomości: mieszkań, domów, inwestycji deweloperskich czy biur. Poza obszerną bazą ogłoszeń, Otodom sprawia, że rynek nieruchomości jest bardziej dostępny dla wszystkich interesariuszy: wspiera w transakcjach, wprowadza nowatorskie narzędzia i dzieli się najświeższymi danymi, a także pozwala spełniać marzenia o szczęśliwym domu. Otodom jest częścią Grupy OLX, która prowadzi m.in. serwisy OLX, Otomoto, Fixly i obido.



**PFR Nieruchomości**

Spółka PFR NIERUCHOMOŚCI S.A. jest odpowiedzialna za rozwój dwóch funduszy oferujących mieszkania w formule najmu instytucjonalnego – Funduszu Sektora Mieszkań na Wynajem i Funduszu Sektora Mieszkań dla Rozwoju – oraz posiada około 7,5 tysiąca mieszkań wybudowanych i w budowie w ponad 40 lokalizacjach w całej Polsce. Są to zarówno inwestycje w największych metropoliach – Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście czy Łodzi, a także miastach średnich, takich jak Toruń, Radom, Wałbrzych czy Świdnik. Spółka jest częścią Grupy Kapitałowej Polskiego Funduszu Rozwoju wspierającej zrównoważony rozwój kraju poprzez realizację ważnych projektów inwestycyjnych.



**simpl.rent**

Polsko-brytyjski startup działający na styku fintech, insurtech i proptech. Budujemy bezpieczne i innowacyjne rozwiązania dla poprawy standardów na rynku najmu. Dla profesjonalistów jesteśmy partnerem technologicznym, który usprawnia codzienną pracę i pomaga zdobywać klientów. Wynajmującym zapewniamy jedyne na rynku ubezpieczenie płatności czynszu i zabezpieczenie majątku od ryzyk związanych z wynajmem. Stworzyliśmy Flatbingo.com, platformę łączącą profesjonalistów z najemcami i właścicielami mieszkań na wynajem. Dzięki niej umożliwiamy zarządcom i agentom skuteczne pozyskiwanie klientów oraz budowanie ekspozycji w sieci, a właściciele i najemcy otrzymują dostęp do pomocy w bezpiecznym wynajmie.





---

# przypisy

- 1 Eurostat, Rozkład populacji według statusu własności według gospodarstw domowych i grupy dochodowej, <https://tiny.pl/wbcb5>, (data dostępu: 22.05.2023).
- 2 Savills, DLA Piper, PRS market in CEE, 2023.
- 3 ThinkCo, Budowane na wynajem, 2020.
- 4 Fundacja Rynku Najmu, Dobry {wy}najem - praktyczny poradnik dla najemców i wynajmujących, 2022.
- 5 Otodom i Polityka Insight, Kwartalnik Mieszkaniowy. Raport o sytuacji na rynku mieszkań w I kwartale 2022 roku, 2022.
- 6 BDL GUS
- 7 Ministerstwo Finansów, Informacja dotycząca ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych za 2021 rok, 2022.
- 8 Savills, DLA Piper, PRS market in CEE, 2023.
- 9 Otodom i Polityka Insight, Kwartalnik Mieszkaniowy. Raport o sytuacji na rynku mieszkań w IV kwartale 2021 roku, 2022.
- 10 Eurostat, Housing in Europe, 2022, <https://tiny.pl/c7fdm> (data dostępu: 06.07.2023).
- 11 Strefa Biznesu, Najem domów w Polsce to wciąż rzadkość - dlaczego, 30.07.2021, <https://tiny.pl/cx11p> (data dostępu: 06.07.2023).
- 12 Eurostat, Średnia liczba pokoi na osobę według statusu własności i rodzaju mieszkania od 2003 r. – badanie EU-SILC, <https://tiny.pl/cx9fj> (data dostępu: 06.06.2023).
- 13 Otodom i Polityka Insight, Kwartalnik Mieszkaniowy. Raport o sytuacji na rynku mieszkań w I kwartale 2022 roku, 2022.
- 14 NIK, Fiasko Programu Mieszkanie Plus, 2022, <https://tiny.pl/chkxm> (data dostępu: 07.07.2023).
- 15 Eurostat, Housing cost overburden rate by tenure status - EU-SILC survey, <https://tiny.pl/c7fdl> (data dostępu: 07.07.2023).
- 16 Otodom i Polityka Insight, Kwartalnik Mieszkaniowy. Raport o sytuacji na rynku mieszkań w I kwartale 2022 roku, 2022.
- 17 ThinkCo, Budowane na wynajem, 2020.
- 18 Cushman & Wakefield, Rynek najmu mieszkań w Polsce, <https://tiny.pl/ch453> (data dostępu: 06.06.2023).
- 19 Otodom i Polityka Insight, Kwartalnik Mieszkaniowy. Raport o sytuacji na rynku mieszkań w I kwartale 2022 roku, 2022.

fot. karl hedin, unsplash





---

# o nas

**ThinkCo jest firmą doradczą specjalizującą się w rynku nieruchomości.**

**Pomagamy wdrażać strategię dla tego sektora w celu tworzenia lepszych procesów, produktów i miejsc.**

ThinkCo to zespół analityków, strategów i projektantów działających na rynku nieruchomości, technologii, mediów i reklamy. Projektujemy budynki, produkty, usługi i marki w oparciu o dogłębny research.

Świadczymy usługi doradcze i projektowe przy najbardziej innowacyjnych inwestycjach w Polsce. Łączymy wiedzę architektów i badaczy z doświadczeniem świata biznesu w celu tworzenia lepszych procesów, produktów i miejsc. Nasze obszary specjalizacji to:

- zespoły mixed-use
- rynek najmu (PRS, PBSA, coliving, budownictwo senioralne)
- ESG
- architektura i urbanistyka
- raporty rynkowe

## **ANALIZUJEMY**

Prowadzimy badania i analizy służące zrozumieniu zmian, jakie zachodzą na rynku nieruchomości. Badamy rolę projektowania w rozwoju i tworzeniu procesów, produktów i miejsc.

- raporty
- badania
- szkolenia

## **DORADZAMY**

Tworzymy i pomagamy wdrażać strategię, które pozwalają na prowadzenie skutecznego biznesu oraz jego autentyczną komunikację. Wspieramy nie tylko planowanie nowych, ale też zmianę istniejących rozwiązań.

- strategię
- insighty
- consulting

## **PROJEKTUJEMY**

Jesteśmy interdyscyplinarnym zespołem specjalistów, co pozwala nam tworzyć zarówno architekturę budynków i design produktów, jak też branding, komunikację marki czy UX i funkcjonalność usług cyfrowych.

- audyty
- wytyczne
- architektura i urbanistyka

think  
co



**Tomasz  
Bojéc**

Partner

e-mail: bojec@thinkco.pl  
tel. 791 527 266



**Przemysław  
Chimczak-Bratkowski**

Partner

e-mail: chimczak@thinkco.pl  
tel. 503 550 513



**think  
co**

partnerzy strategiczni:

**otodom**

 **PFR Nieruchomości**

**simpl.rent**