

2022

RAPORT

NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWE
W POLSCE

 HECTARES
MANAGEMENT



HECTARES MANAGEMENT 2022



SŁOWEM WSTĘPU

Drogi czytelniku

Inflacja obniża wartość inwestycji i oszczędności gotówkowych. Rynek przechodzi dynamiczne zmiany w krótkim okresie, nic nie jest pewne, a wszystko dryfuje, zamiast obierać kurs i płynąć do wyznaczonych celów. To z kolei rodzi niezliczoną liczbę pytań każdego dnia i obawy o nasze oszczędności, majątek, inwestycje i przyszłość. Aktualny stan spraw globalnych jest dosyć interesujący. Sytuacja na rynku jest bezprecedensowa i trudno powiedzieć, co się stanie ze 100% pewnością. Najlepsze co możemy zrobić w tej sytuacji, to zwracać uwagę na dane historyczne, śledzić różne źródła opinii, badań i analiz. W ten sposób ograniczamy ryzyko i zwiększamy bezpieczeństwo swoich decyzji.

Jednym z rozwiązań na obecne czasy jest strategia dywersyfikacji, czyli zróżnicowanie inwestycji o różne aktywa na odmiennych rynkach. Zasada jest prosta, ale skuteczna: im szerszy rynek, na którym zainwestujemy nasz kapitał, tym mniejsze ryzyko. Dywersyfikacja kapitału w godne zaufania aktywa i współpraca ze sprawdzonymi firmami jest podstawą odpowiedzialnego inwestowania. Natomiast ziemia jest jednym ze stabilnych aktywów, które powinno się znaleźć w Twoim portfelu. Już dane historyczne wskazują na to, że to bezpieczna przystań dla oszczędności. Dodatkowo, ziemia jest ograniczonym zasobem, czyli nie da się jej dodrukować i trudno zdevaluować.

To wszystko świadczy o tym, jak ważny jest rynek nieruchomości gruntowych w obecnych czasach, a należy spodziewać się, że z roku na rok będzie jeszcze bardziej wartościowy. Dlatego, aby wprowadzić Cię w ten segment i przygotować do działania na nim, po raz kolejny oddaje w Twoje ręce zagregowane dane z różnych źródeł na temat gruntów, którymi interesuje się od ponad 12 lat i zarabiam na nich każdego dnia.

W poprzedniej publikacji, wspólnie z ekspertami przeanalizowaliśmy temat suburbanizacji, która rozwija się od ponad 15 lat, a tym razem tematem przewodnim jest inwestowanie w ziemię. Jestem przekonany, że ta publikacja przybliży Ci obraz rynku nieruchomości gruntowych oraz meandry inwestowania w ziemię, co przełoży się na bezpieczne transakcje, czego życzę wszystkim uczestnikom tego ogromnego segmentu rynku nieruchomości.



CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości





SPIS TREŚCI

1. Sytuacja na polskim i globalnym runku nieruchomości	5
2. Ceny nieruchomości gruntowych w Polsce	16
3. Ceny w miastach wojewódzkich i wybranych lokalizacjach ościennych	26
4. Zainteresowanie nieruchomościami	30
5. Inwestorzy i inwestycje	51
6. Rynek oczami ekspertów	80
7. Bezpieczeństwo inwestowania	86
Podsumowanie	94
Kluczowe wnioski	95
O autorze	97

SYTUACJA NA POLSKIM I GLOBALNYM RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Rozdział 1

H | HECTARES
MANAGEMENT

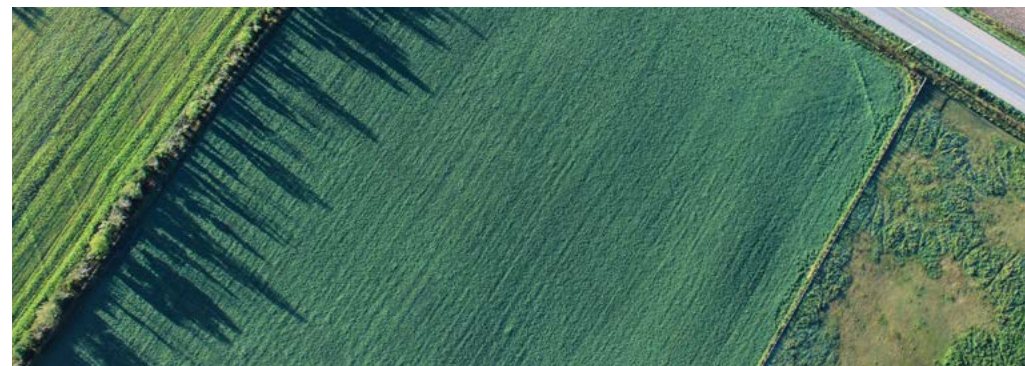
RYNEK NIERUCHOMOŚCI

KILKA SŁÓW WSTĘPU

Nie ulega wątpliwości, że sytuacja na polskim i zagranicznym rynku nieruchomości gruntowych oraz mieszkaniowych jest zależna od czynników, które mają wpływ również na pozostałe aspekty życia. Inflacja, będąca wynikiem kilku sprzężonych ze sobą przyczyn, między innymi: pandemia koronawirusa, wojna w Ukrainie oraz związany z nią kryzys energetyczny w Europie, spowodowała spore zamieszanie w branży nieruchomości.

Global House Price Index podaje, że ceny nieruchomości mieszkaniowych na świecie wzrosły o 10,2% rok do roku na koniec I kwartału 2022 roku (w Polsce wzrost ten wyniósł 12,1%).

Wartość globalnego rynku nieruchomości w 2026 roku osiągnie 5388,87 mld USD.



Jakie wzrosty są przewidywane w 2022 roku i w latach kolejnych? Jak wynika z Real Estate Global Market Report 2022, globalnie rynek ten ma wzrosnąć z 3386,11 mld USD w 2021 roku do 3741,06 mld USD w 2022 roku. Będzie mieć na to wpływ na pewno działalność firm, które z powodu pandemii koronawirusa były zmuszone do reorganizacji pracy, w tym wprowadzenia pracy zdalnej. Co więcej, wzrostowi będzie sprzyjać, prognozowany przez ekspertów, światowy wzrost gospodarczy, który zgodnie z oczekiwaniami, może spowodować, że w 2026 roku wartość globalnego rynku nieruchomości osiągnie zawrotną sumę 5388,87 mld USD. Jeśli przewidywania się potwierdzą, w ciągu 4 lat rynek ten wzrośnie o 1647,81 mld USD!

Zmiany, które nas czekają, nie dotyczą jednak wyłącznie zakupu gruntów oraz lokali mieszkalnych. Dynamicznie rozwija się rynek wynajmu. Pokolenie Z, czyli pokolenie obecnych 16-23 latków, będzie kolejnym, po millenialsach, pokoleniem, które wyda krocie na wynajem nieruchomości i dołoży cegiełkę do wzrostu wartości rynku.

Jak wygląda sytuacja w Polsce?

W poprzednich latach mogliśmy zaobserwować wzrost cen gruntów pod zabudowę, który z końcem 2021 roku zaczął nieco słabnąć. Jak wiemy, gruntów pod inwestycje nie przybywa, dlatego wraz z topniejącą dostępnością działek budowlanych, przy wciąż rosnącym popycie na nie, mogliśmy spodziewać się wzrostu ceny za m² działki. Zmiany te nie dotyczyły wyłącznie dużych miast, ale także gruntów dostępnych na peryferiach miast i w mniejszych miejscowościach. Miało to związek ze zmianą preferencji konsumentów, suburbanizacją, a także intensywnym rozwojem infrastruktury w poprzednich latach.

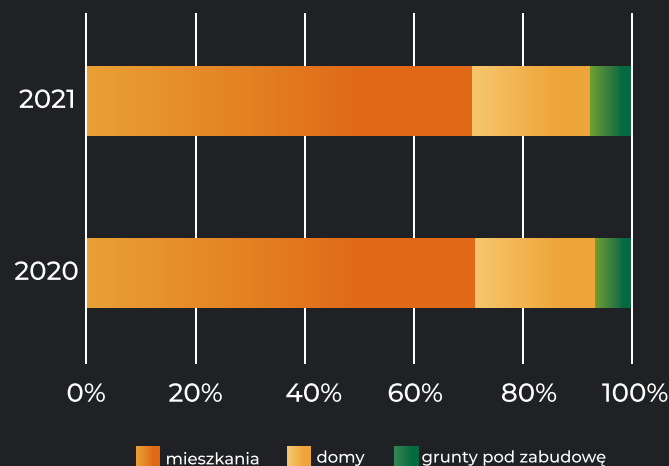
Obecnie, mimo problemów z uzyskaniem kredytów hipotecznych, nadal wzrasta liczba kredytów na grunty pod zabudowę mieszkaniową. Według danych PKO BP, wnioski kredytowe na zakup działki budowlanej stanowiły 7,7% wniosków kredytowych dotyczących nieruchomości ogółem, gdzie rok wcześniej kształtowały się na poziomie 6,6%.

Analizując strukturę kredytów hipotecznych w latach 2020 i 2021 widzimy, że różnice pomiędzy poszczególnymi typami nieruchomości nie są zbyt wielkie. 2022 rok przyniósł jednak istotne zmiany w sektorze finansowym, które zapewne odzwierciedlą strukturę kredytów wg typu nieruchomości w tym roku.



Więcej danych na temat suburbanizacji znajdziesz tutaj

Struktura kredytów wg typu nieruchomości

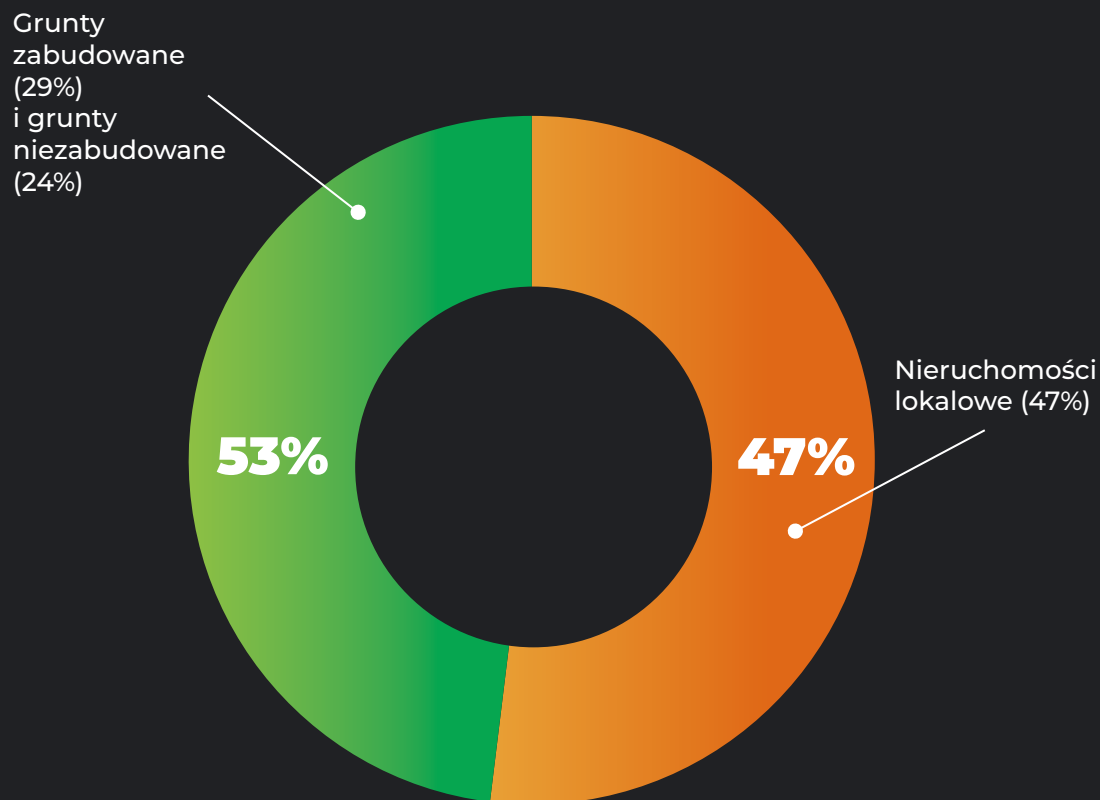


Źródło: PKO Bank Polski

„Zdecydowanie kategoria kredytów na zakup gruntów zyskuje na wartości z każdym rokiem. Covid mocno wpłynął na zainteresowanie działkami budowlanymi czy rekreacyjnymi i spotęgował zainteresowanie. Duża część klientów dokonywała zakupów gotówkowych z perspektywą długoterminowej inwestycji. Grunty, jak każde aktywa, podatne są na koniunkturę. Wojna w Ukrainie na pewno krótkoterminowo wpłynęła na zahamowanie popytu, jednak w długiej perspektywie widzimy, że wraz z bogaceniem się społeczeństwa, duża część mieszkańców miast szuka swojego miejsca z zielenią i ogrodem trochę dalej od centrum i z większym metrażem, a takie warunki daje budowa domu. Dodatkowo większa ilość gotówki powoduje coraz częstsze myślenie o tak zwanym second home – zlokalizowanym na mazurach, nad morzem czy w górach, co powoduje, że zarówno apartamenty jak i działki w turystycznych lokalizacjach zyskują na wartości.”

PAWEŁ KOMAR
Prezes Zarządu NOTUS

Struktura wartości transakcji wg typu nieruchomości



Co ciekawe, obrót nieruchomościami w 2020 roku, na co wskazują dane GUS z grudnia 2021 roku, był większy w przypadku nieruchomości gruntowych (zabudowanych i niezabudowanych) i wyniósł łącznie 53% w stosunku do nieruchomości lokalowych, których wartość wyniosła 47%.

Źródło: Obrót nieruchomościami w 2020r, GUS, grudzień 2021

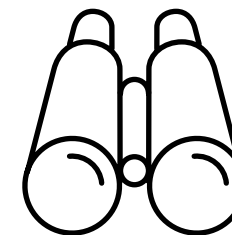
Jakie są perspektywy na najbliższy czas?

Zainteresowanie gruntami, nie tylko na własne cele mieszkaniowe, ale także w kontekście inwestycji i lokaty kapitału, nie minie, co będzie miało bezpośredni wpływ na utrzymanie się wysokich cen nieruchomości gruntowych oraz ich wzrostów.

Pisząc o sytuacji na rynku nieruchomości w Polsce, choć skupiamy się głównie na nieruchomościach gruntowych, nie można pominąć sytuacji na rynku mieszkaniowym. Dopiero poznanie całości tendencji utrzymujących się w branży nieruchomości, może dać jej pełny obraz.

Dwucyfrowa inflacja, ciągły wzrost stóp procentowych, a tym samym wzrost kosztów kredytów hipotecznych spowodowały zmniejszenie popytu wśród Polaków na zakup własnego M. Na wzrost zainteresowania kupnem mieszkań nie wpłynęło nawet wyhamowanie w ostatnich tygodniach wzrostu cen nieruchomości. Konsumenty odwołują się do czasu lub wstrzymują decyzje mieszkaniowe, chcąc upewnić się, że sytuacja polityczno-gospodarcza będzie stabilna i da im poczucie względnego bezpieczeństwa.

Odwrotna sytuacja ma miejsce na rynku wynajmu, który odnotowuje największy w ostatnich latach wzrost zainteresowania. Popyt na mieszkania do wynajęcia nie maleje. Z jednej strony wynika to z faktu utrudnionego dostępu do kredytów hipotecznych, obaw związanych ze spłatą kredytów oraz cenami mieszkań, z drugiej strony wynajmem jest zainteresowanych wiele osób, które dotarły do Polski z ogarniętej wojną Ukrainy. Zgodnie z danymi Otodom w ostatnim tygodniu marca 2022 liczba ogłoszeń dotyczących wynajmu mieszkań była o 60% niższa niż w połowie lutego, na kilka dni przed inwazją Rosji na Ukrainę. Oznacza to, że mieszkania te często nie potrzebują nawet reklamy, bo poszukujący lokum na mieszkania decydują się, zanim trafią one do Internetu, ale przede wszystkim, że popyt na nie jest większy niż podaż.

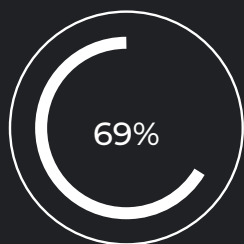


2022 -2025



O ile sytuacja w Ukrainie spowodowała wzrost zainteresowania wynajmem mieszkań przez jej obywateli, o tyle nie są oni zainteresowani zakupem mieszkań czy gruntów w Polsce. Wojna nie przyczyniła się także do spadku cen nieruchomości. Większość uchodźców deklaruje też chęć powrotu do swojej ojczyzny, gdy sytuacja się unormuje, natomiast 30% z nich, zgodnie z szacunkami redNet Consulting, może pozostać w Polsce na dłużej. Zapewne część Ukraińców, którzy pozostaną w naszym kraju, zakupi tu mieszkania, jednak nie będzie to miało tak gwałtownego wpływu na rynek nieruchomości, jak spory wzrost liczby wynajętych przez nich mieszkań. Jak podaje Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji w 2020 r. Ukraińcy zakupili w Polsce ponad 2,5 tysiąca mieszkań, co stanowiło prawie 40% wszystkich transakcji zrealizowanych przez cudzoziemców.

10 tysięcy sprzedanych obcokrajowcom mieszkań w 2021 r. to wzrost aż o 43% w stosunku do roku ubiegłego. Obywatele Ukrainy kupili 4423 nieruchomości. W tym okresie Polacy kupili, aż ponad ćwierć miliona lokali mieszkalnych.



Jak wygląda kwestia zakupu gruntów przez Ukraińców?

Proces ten nie jest na pewno łatwy i wymaga zgody Ministerstwa, co nie zmienia jednak faktu, że, jak podaje MSWiA - 69% zezwoleń na zakup nieruchomości gruntowych przez obcokrajowców, otrzymali właśnie Ukraińcy.

Inwestycja w grunty wciąż też pozostaje najlepszą możliwą inwestycją, lepszą nawet niż inwestycja w złoto. Gruntu nie można wyprodukować, nie ma się go inflacja, nie generuje kosztów eksploatacyjnych, można zwiększyć jego wartość np. doprowadzając media, czy dzieląc grunt na kilka działek, a co więcej ziemia będzie drożeć, pomnażając zainwestowany w nią kapitał.

“Od lat rekomendujemy naszym klientom dywersyfikację portfela inwestycyjnego. Przechowywanie kapitału w różnych instrumentach finansowych, pozwala zmniejszyć ryzyko związane z inwestycją i zabezpieczyć się przed utratą kapitału, ale także daje szansę na większe zyski. Na bieżąco obserwujemy rynek i doradzamy naszym klientom, działania, które są dla nich w danej chwili najkorzystniejsze, a rynek nieruchomości gruntowych daje nam szereg możliwości. O wiele więcej niż inne formy inwestowania.”

ADAM PARZUSIŃSKI
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości



Globalny rynek nieruchomości

Na wstępie warto zapoznać się z kilkoma faktami dotyczącymi własności zagranicznej, a także opodatkowaniem, które obowiązują w wybranych krajach Unii Europejskiej i poza nią.

1.

Poczynając od jednych z naszych najbliższych sąsiadów: Niemcy nabywców gruntów rolnych traktują identycznie, jednak lokalni rolnicy mają pierwszeństwo zakupu w stosunku do osób niebędących rolnikami.

2.

Poza UE, w Wielkiej Brytanii, jednym z niewielu krajów, w których rząd nie angażuje się w proces zakupu, nie ma ograniczeń w stosunku do inwestycji wewnętrznych.

3.

Nieco inaczej sytuacja wygląda we Francji, gdzie rynek nieruchomości działa pod regulatorem gruntów SAFER, który ma pierwszeństwo w zakupie gruntów.

4.

Irlandia natomiast wymaga od obywateli spoza Unii Europejskiej, aby uzyskali pisemną zgodę Komisji ds. Ziemi, zanim zakupią grunty rolne.

5.

Dania jest krajem, który wymaga zezwolenia Ministra Sprawiedliwości, jeśli zakupu gruntu dokonuje np. osoba prywatna. Jeśli inwestycja przebiega za pośrednictwem działalności zarejestrowanej w Danii, pozwolenie to nie jest wymagane.

6.

Dla porównania, w Polsce wymagane jest, aby potencjalny nabywca ziemi mieszkał min. 5 lat w gminie, w której ma zamiar dokonać zakupu gruntu. Co więcej, nie można zgromadzić więcej niż 300 hektarów.

7.

Na Węgrzech obywatele spoza UE nie mogą kupić gruntu, natomiast obywatele państw członkowskich, którzy nie mają doświadczenia rolniczego, mogą nabyć do 1 hektara ziemi.

8.

Rumunia, która kieruje się zasadą podobną do obowiązującej w Polsce - przed zakupem należy dowiedzieć, że jest się mieszkańcem kraju od przynajmniej 3 lat. Pierwszeństwo pierwokupu w Rumunii mają współwłaściciele, następnie najemcy, sąsiedzi, państwo rumuńskie i dopiero zagraniczni inwestorzy.

9.

Polska, Francja, Wielka Brytania, Irlandia i Węgry obniżają podatki od spadków lub zysków kapitałowych, co sprzyja utrzymaniu ziemi w rodzinach i w rolnictwie.

10.

Wiele krajów kieruje się też zasadą, aby grunty wyceniać poniżej ceny rynkowej, co pozwala stworzyć preferencyjną podstawę opodatkowania w skali roku oraz cesji spadków.

11.

Rolnicy w Polsce i Rumunii płacą podatek dochodowy, którego wysokość jest ustalana na podstawie jednostkowej ceny żyta, pomnożonej przez powierzchnię gospodarstwa.

Grunty rolne to 1/3 powierzchni na świecie.

Europejski rynek gruntów rolnych jest bardzo zróżnicowany. Grunty rolne to 1/3 powierzchni ziemi na świecie i ma kluczowy wpływ nie tylko na zapewnienie wystarczającej produkcji żywności, ale także na dalsze losy planety związane ze zmianami klimatu. Nic więc dziwnego, że grunty rolne podlegają różnego typu obstrzeżeniom, a poszczególne kraje weryfikują ich potencjalnych nabywców.

Ciekawą sytuację można również zaobserwować w przypadku powierzchni magazynowych. Ich sprzedaż, zwłaszcza w trakcie pandemii, wzrosła. Inwestorzy poszukiwali i wciąż poszukują, zwłaszcza przy dużych miastach, atrakcyjnych lokalizacji z dobrym węzłem komunikacyjnym, w których będą mogli realizować swoje projekty. Także firmy i producenci, chcąc zapewnić nieprzerwany łańcuch dostaw, inwestowali w magazyny, które miały kluczowe znaczenie dla dalszego rozwoju przedsiębiorstw czy firm z branży e-commerce.

Sektor e-commerce, którego rozwój mocno przyspieszył, głównie przez wzgląd na pandemię i zmianę zachowań konsumentów, również przyczynia się do zwiększenia popytu nie tylko na przestrzenie magazynowe, ale nieruchomości gruntowe w ogóle.

Globalny rynek magazynów osiągnął wartość 451,9 mld USD w 2021 r. Według prognoz Grupy IMARC do 2027 osiągnie wartość 605,6 mld USD.

Nie tylko popyt w sektorze e-commerce wzrasta. Rośnie przede wszystkim inflacja, której skutki są odczuwalne na całym świecie. Rosną ceny paliw, ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla, co jest bezpośrednio związane z rosyjską inwazją w Ukrainie. Gdzie zatem szukać taniej ziemi pod inwestycje?

1 BOLIWIA

Jest krajem, w którym można nabyć najtańszą ziemię za akr na świecie. W porównaniu do wszystkich innych krajów Ameryki Południowej ceny nieruchomości w Boliwii są znacznie niższe. Domy i mieszkania, z jedną lub dwiema sypialniami, mogą kosztować jedynie 50 000 USD. Nieco większe domy w mieście, z więcej niż jedną sypialnią, są dostępne za mniej niż 100 000 USD.

2 PARAGWAJ

Chcąc zakupić ziemię rolną, najlepszym miejscem do rozważenia jest właśnie Paragwaj, ponieważ ceny gruntów są wyjątkowo opłacalne. Ceny za hektar potrafią wynosić jedynie 25-600 dolarów. Paragwaj jest często określany mianem „najszczęśliwszego miasta na świecie”. Średni koszt życia w Paragwaju jest o 55,33% niższy w porównaniu z USA.

3 ROSJA

Ceny gruntów rolnych w Rosji są niższe w porównaniu z Europą, głównie z powodu mniejszego popytu. Nawet w dużych miastach, takich jak Moskwa, koszty utrzymania są stosunkowo niskie. Rosyjska gospodarka jest 11. co do wielkości na świecie pod względem nominalnego PKB, choć ze względu na wojnę toczoną z Ukrainą, dane te mogą gwałtownie ulec zmianie.

4 PORTUGALIA

Ceny gruntów w Portugalii są stosunkowo niskie. Portugalia jest idealnym miejscem dla emigrantów, zwłaszcza emerytów, ze względu na przyjazny klimat i niskie koszty utrzymania. Jest to jeden z najlepszych obszarów do rozważenia pod inwestycje, zwłaszcza po przejściu na emeryturę.

5 HISZPANIA

To także jeden z krajów europejskich, w którym można znaleźć najtańszą ziemię. Podobnie jest z wynajmem, jednak ceny różnią się w poszczególnych miastach. Co ciekawe średni koszt życia w Hiszpanii jest o 18,2% niższy w porównaniu z Wielką Brytanią.

6 STANY ZJEDNOCZONE

W USA można znaleźć tanią ziemię, wiele jednak zależy od jej lokalizacji. Stany Zjednoczone to największa na świecie gospodarka, która zajmuje wysoką pozycję pod względem jakości życia, opieki zdrowotnej i szkolnictwa wyższego.

7 KANADA

Grunty rolne w Kanadzie są dostępne w przystępnych cenach. Ziemię można znaleźć w wielu niezamieszkałych częściach Kanady. Koszty życia w Kanadzie są umiarkowanie wysokie, niezależnie od tego, czy spłacasz kredyt hipoteczny, czy opłacasz wynajem i czynsz.

8 GRECJA

Gospodarka Grecji przeżywa obecnie wzrost po kryzysie gospodarczym, który miał miejsce w latach poprzednich. Ponad 75% mieszkańców Grecji posiada swoje domy. Mimo że ceny domów w Grecji rosną, są one wciąż relatywnie niższe w porównaniu z innymi krajami europejskimi.

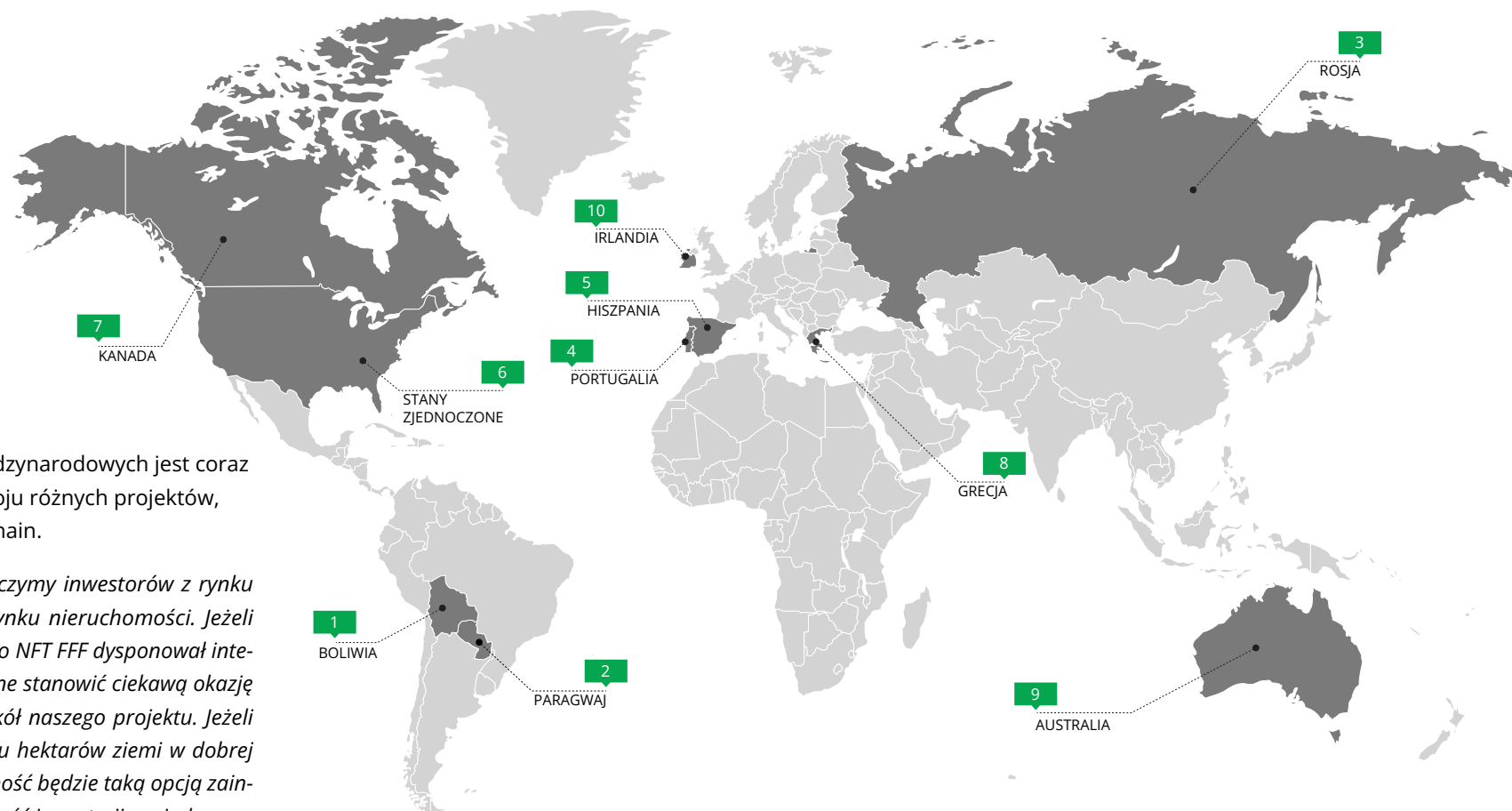
9 AUSTRALIA

Ceny domów mieszkalnych w Australii są wysokie, jednak w niektórych częściach kraju można je kupić w przystępnych cenach. Niższe ceny można znaleźć poza dużymi miastami, takimi jak Sydney, Melbourne i Canberra.

10 IRLANDIA

Ceny gruntów rolnych w Irlandii są stosunkowo niskie, nawet pomimo ich wzrostu w ostatnich latach oraz faktu, że Irlandia jest podzielona między Republikę Irlandii i Irlandię Północną, która jest częścią Zjednoczonego Królestwa.

Najtańsza ziemia na świecie



Inwestowanie na rynkach międzynarodowych jest coraz bardziej dostępne dzięki rozwojowi różnych projektów, które łączą świat dzięki blockchain.

“W projekcie NFT FlatForFlip łączymy inwestorów z rynku kryptowalut z inwestorami z rynku nieruchomości. Jeżeli będzie ktoś z posiadaczy naszego NFT FFF dysponował interesującymi gruntami to mogą one stanowić ciekawą okazję dla inwestorów skupionych wokół naszego projektu. Jeżeli będzie opcja kupienia kilkunastu hektarów ziemi w dobrej cenie, to również nasza społeczność będzie taką opcją zainteresowana. Grunty dają możliwość inwestycji posiadaczom mniejszego kapitału niż w przypadku mieszkania, co może być kluczowym wyborem dla posiadaczy NFT, nie dysponującymi większymi środkami pieniężnymi.”

DARIUSZ BARSKI

Co-Owner Flat for Flip
Barsky Group

Źródło: thetealmango

Ceny gruntów w Polsce i na świecie


Zanim omówimy szczegółowe dane dotyczące cen nieruchomości w Polsce i porównamy je z latami poprzednimi, przyjrzyjmy się ogólnym trendom cenowym w kraju i na świecie.

Ceny gruntów najbardziej wzrosły we Włoszech, Rumunii i Czechach, których mieszkańcy muszą płacić znacznie większe kwoty niż np. mieszkańcy Francji. Ogromne zróżnicowanie cen w Europie powoduje wzrost zainteresowania inwestycjami zagranicznymi.

Przykładowo najtańszą ziemię rolną możemy kupić w Chorwacji, a także w Estonii, niewiele droższa ziemia jest w Słowacji, Litwie oraz Łotwie. Chcąc kupić ziemię rolną w Polsce, musimy zapłacić ponad dwukrotnie więcej niż w wymienionych wcześniej krajach. Rekordzistą z najwyższą ceną gruntów rolnych są natomiast Wyspy Kanaryjskie z ceną 120 tys. euro za hektar w 2020 roku, gdzie dla porównania w Polsce cena za hektar wynosiła 10,7 tys. euro.

W porównaniu do Unii Europejskiej, grunty rolne w Polsce to atrakcyjny kęs dla inwestorów. Dostrzeżenie ich potencjału to pierwszy krok ku dobrze ulokowanemu kapitałowi.

Analitycy spodziewają się ponownego rozwoju rolnictwa w Polsce, aby być samowystarczalnym krajem pod kątem zapewnienia żywności w sytuacjach zaburzenia dostaw. Pierwsze kroki zostały już poczynione i rolnicy za symboliczną kwotę mogą dzierżawić grunty z zasobów skarbu państwa. Na świecie jest również coraz więcej dyskusji na temat rozwoju ekologicznych gospodarstw, prowadzonych przez kooperatywy społeczne. Bez wątpienia trend ekologiczny, w tym wegetarianizm, ma duży wpływ na rynek nieruchomości rolnych na całym świecie.



**W latach 2016-2020
cudzoziemcy wykupili dwa
razy więcej naszych gruntów
niż przed wejściem regulacji
kształtujących ustrój rolny
i sprzedaż państwowej ziemi.**



CENY NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH W POLSCE

Rozdział 2

H | HECTARES
MANAGEMENT

CENY DZIAŁEK W POLSCE

I ZAINTERESOWANIE

GRUNTAMI

Nie ulega wątpliwości, że nieruchomości mają istotne znaczenie dla gospodarki. Są one największym składnikiem majątku większości gospodarstw domowych w krajach rozwiniętych, w Polsce tym bardziej. Jest to związane z faktem, że jesteśmy o wiele mocniej przywiązani do dziedziczenia, do własności oraz nadal mniej chętnie wynajmujemy nieruchomości w porównaniu z innymi krajami.

Co się jeszcze zmieni i jak na to zareaguje rynek nieruchomości? Ile potrwa okres dekoniunktury? Ile mieszkań i domów, których właściciele nie będą w stanie spłacać kredytów, trafi na rynek? Jak te zmiany wpłyną na deweloperów?

Faktem jest, że dynamika zmian wpływa na rynek nieruchomości, ale nie na wszystkie sektory jednakowo. Bardzo odpornym segmentem są grunty, od których wszystko się zaczyna i które mają wpływ na pozostałe obszary branży.

Chcąc dać pełen obraz i wyciągnąć wnioski, trzeba przeanalizować bieżącą sytuację oraz ceny nieruchomości w Polsce. Na tę potrzebę zagregowałem dane z kilku wiodących portali oraz z GUS.

Zobaczmy konkrety: dane i opinie ekspertów.

Wzrost procentowy cen ofertowych działek r/r (2021/2022)



Źródło: Otodom.pl

“Stabilny wzrost cen gruntów widoczny jest od 25 lat na rynku. Wynika to głównie ze stabilności tego aktywa w porównaniu z innymi inwestycjami oraz braku możliwości wyprodukowania większej liczby gruntów.”

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości

33,6%

NAJWIĘKSZY WZROST
CEN OFERTOWYCH
W WOJ. ŚLĄSKIM

12448 zł

O TYLE WZROSŁY CENY
GRUNTÓW ORNYCH
W POLSCE R/R
2021/2022 DANE GUS

25 lat

OD TYLU LAT CENY
GRUNTÓW NIEUSTANNIE
WZRASTAJĄ

Jak się kształtowały ceny działek w Polsce? (z podziałem na województwa)

Województwa	Sierpień 2019	Sierpień 2020	Sierpień 2021	Sierpień 2022
dolnośląskie	90	114	142	171
kujawsko-pomorskie	84	86	96	108
lubelskie	91	112	105	110
lubuskie	63	75	98	128
łódzkie	94	97	99	104
małopolskie	131	146	176	193
mazowieckie	196	215	235	249
opolskie	72	87	102	118
podkarpackie	79	82	83	95
podlaskie	97	114	134	151
pomorskie	160	173	206	241
śląskie	121	132	140	187
świętokrzyskie	103	103	100	114
warmińsko-mazurskie	76	72	99	110
wielkopolskie	120	130	166	197
zachodnio-pomorskie	113	122	145	168

Źródło: Otodom.pl, cena za m²

Nie da się ukryć, że trend cen ofertowych działek w Polsce w latach 2022/2021 jest wzrostowy i sięga od 4,8% w województwie lubelskim aż do 33,6% w województwie śląskim. Skąd tak duże różnice w cenach? **Jak zauważa Karolina Klimaszewska Senior Data Analyst Otodom:**

“Najwyższy wzrost średniej ceny za mkw. działki budowlanej widoczny jest w województwie śląskim (+33,6%), które jest najbardziej zurbanizowanym województwem w Polsce. Kwestie komunikacji i dojazdu do większych ośrodków sątu mniej uciążliwe niż w województwie lubelskim (+4,8% r/r), łódzkim (+5,1%) czy mazowieckim (+6%), gdzie średnie wzrosty cen nie przekraczają kilku procent.”



KAROLINA KLIMASZEWSKA Senior Data Analyst Otodom

Data Journalism to jej specjalizacja. W imieniu Otodom dostarcza najświeższych informacji i rzetelnych danych z rynku nieruchomości. Przekłada liczby i zachowania użytkowników na trafne wnioski i pogłębione analizy. Pod lupę bierze także zależności między szczęściem i miejscem zamieszkania w ramach projektu Otodom „Szczęśliwy Dom”. Współautorka „Kwartalnika Mieszkaniowego” – raportu o rynku nieruchomości tworzonego przez Otodom i Politykę Insight, interaktywnych dashboardów cenowych na stronie Otodom, a także licznych informacji rynkowych, publikowanych w BIQdata i innych ogólnopolskich mediach takich jak Rzeczpospolita, Dziennik Gazeta Prawna, Forbes, Gazeta Wyborcza, Puls Biznesu, Parkiet. Gość podcastu Otodom „Dobrze mieszkać” w TOK FM. Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Średnie ceny ofertowe działek budowlanych w województwach – kwiecień 2022 r.

Województwo	Metraż w m ²	Średnia cena w zł/m ²	Zmiana m/m w proc.	Zmiana r/r w proc.	Średnia cena dla miasta w zł/m ²	Zmian średniej stawki dla miasta m/m	Zmian średniej stawki dla miasta r/r
dolnośląskie	0-800	504	+2,0	+45,7	166	+5,1	+24,8
	800-1200	217	+3,3	+45,7			
	1200-2000	147	0,0	+8,1			
	2000-5000	147	+5,8	+18,5			
	5000-10 000	130	0,0	+22,6			
	+10 000	112	+0,9	+20,4			
kujawsko-pomorskie	0-800	257	+1,6	+2,0	107	0,0	+10,3
	800-1200	140	+1,4	+29,6			
	1200-2000	102	-1,9	+1,0			
	2000-5000	87	+1,2	+33,8			
	5000-10 000	109	-4,4	+31,3			
	+10 000	76	+1,3	+35,7			
lubelskie	0-800	503	+23,0	+17,5	128	-1,5	+0,8
	800-1200	186	+3,9	+23,2			
	1200-2000	137	+3,0	-2,8			
	2000-5000	115	-6,5	+11,7			
	5000-10 000	91	+2,2	-12,5			
	+10 000	103	+9,6	+41,1			
lubuskie	0-800	299	+3,8	+57,4	115	+0,9	+43,8
	800-1200	121	+3,4	+13,1			
	1200-2000	126	+2,4	+63,6			
	2000-5000	77	-14,4	+22,2			
	5000-10 000	75	+2,7	+23,0			
	+10 000	87	+24,3	+64,2			
łódzkie	0-800	232	-2,5	-32,0	105	+1,0	+1,9
	800-1200	152	-0,7	-4,4			
	1200-2000	134	+5,5	+6,3			
	2000-5000	104	+7,2	+9,5			
	5000-10 000	86	-1,1	-2,3			
	+10 000	91	+13,8	+31,9			
małopolskie	0-800	568	+7,4	+1,8	195	+3,7	+10,8
	800-1200	238	0,0	+29,3			
	1200-2000	196	-4,9	+47,4			
	2000-5000	149	0,0	+7,2			
	5000-10 000	157	+4,0	0,0			
	+10 000	113	+0,9	-11,7			

Źródło: Otodom.pl

Województwo	Metraż w m ²	Średnia cena w zł/m ²	Zmiana m/m w proc.	Zmiana r/r w proc.	Średnia cena dla miasta w zł/m ²	Zmian średniej stawki dla miasta m/m	Zmian średniej stawki dla miasta r/r
mazowieckie	0-800	758	-2,3	+3,0	241	+2,6	+6,6
	800-1200	298	0,0	+10,8			
	1200-2000	261	+1,2	+16,5			
	2000-5000	245	+1,2	+10,9			
	5000-10 000	193	+4,3	+11,6			
	+10 000	162	-6,9	+1,9			
opolskie	0-800	146	-2,7	+8,1	101	0,0	+14,8
	800-1200	132	-2,9	+37,5			
	1200-2000	100	+3,1	+23,5			
	2000-5000	91	+7,1	+18,2			
	5000-10 000	80	-5,9	+11,1			
	+10 000	75	+5,6	+25,0			
podkarpackie	0-800	356	-24,1	+91,4	98	+5,4	+27,3
	800-1200	168	+19,1	+41,2			
	1200-2000	100	-11,5	+23,5			
	2000-5000	76	+4,1	-16,5			
	5000-10 000	78	-3,7	+16,4			
	+10 000	106	+2,9	+76,7			
podlaskie	0-800	394	-9,6	+34,5	153	0,0	+30,8
	800-1200	196	+0,5	+31,5			
	1200-2000	167	+1,2	+21,0			
	2000-5000	112	0,0	+28,7			
	5000-10 000	127	+4,1	+36,6			
	+10 000	93	0,0	+4,5			
pomorskie	0-800	762	+0,4	+6,3	245	+2,1	+21,9
	800-1200	300	+1,4	+43,5			
	1200-2000	198	-2,0	+3,7			
	2000-5000	157	-0,6	+22,7			
	5000-10 000	150	-0,7	+18,1			
	+10 000	118	-14,5	-6,3			
śląskie	0-800	314	-0,9	+40,8	185	+5,1	+33,1
	800-1200	208	+8,9	+39,6			
	1200-2000	165	+2,5	+35,2			
	2000-5000	147	+14,0	+28,9			
	5000-10 000	133	-2,9	+27,9			
	+10 000	121	+4,3	+42,4			
świętokrzyskie	0-800	313	+5,7	-21,2	107	-1,8	+4,9
	800-1200	147	-1,3	+28,9			
	1200-2000	120	-2,4	+14,3			
	2000-5000	83	+1,2	-22,4			
	5000-10 000	68	-8,1	-4,2			
	+10 000	44	+10,0	+7,3			

Źródło: Otodom.pl

Województwo	Metraż w m ²	Średnia cena w zł/m ²	Zmiana m/m w proc.	Zmiana r/r w proc.
warmińsko-mazurskie	0-800	323	-2,1	+26,2
	800-1200	151	+18,0	+33,6
	1200-2000	121	+4,3	+37,5
	2000-5000	97	0,0	+15,5
	5000-10 000	80	-12,1	+23,1
	+10 000	65	-1,5	+32,7
wielkopolskie	0-800	390	+4,3	+45,5
	800-1200	243	+0,8	+45,5
	1200-2000	209	-0,5	+46,2
	2000-5000	168	+5,0	+21,7
	5000-10 000	160	+8,1	+32,2
	+10 000	112	+1,8	+16,7
zachodniopomorskie	0-800	369	+0,3	+22,2
	800-1200	202	+4,7	+33,8
	1200-2000	207	+6,7	+51,1
	2000-5000	157	-0,6	+38,9
	5000-10 000	222	+3,7	+37,0
	+10 000	116	+1,8	+5,5

Średnia cena dla miasta w zł/m ²	Zmian średniej stawki dla miasta m/m	Zmian średniej stawki dla miasta r/r
110	+2,8	+35,8
189	+1,6	+33,1
160	0,0	+30,1

Źródło: Otodom.pl

MATERIAŁ PROMOCYJNY

Poznaj strategię inwestowania w grunty. Jak ocenić i wydobyć potencjał gruntu i podnieść jego wartość. Dowiedz się jak wyszukiwać, analizować, przekształcać grunty rolne w budowlane. Poznaj know how lidera nieruchomości gruntowych w Polsce. Działaj pewnie i według sprawdzonych schematów.

Rezerwacje, więcej szczegółów
office@hectares.pl tel. 881 475 475

12 STRATEGII INWESTOWANIA W GRUNTY

szkolenie

szkolenie stacjonarne



Adam Parzusiński
ekspert nieruchomości
gruntowych, prawnik



Aleksandra Wastag
urbanista, spacialista
ds. analizy gruntów

Średnie ceny ofertowe działek budowlanych w wybranych miastach – kwiecień 2022 r.

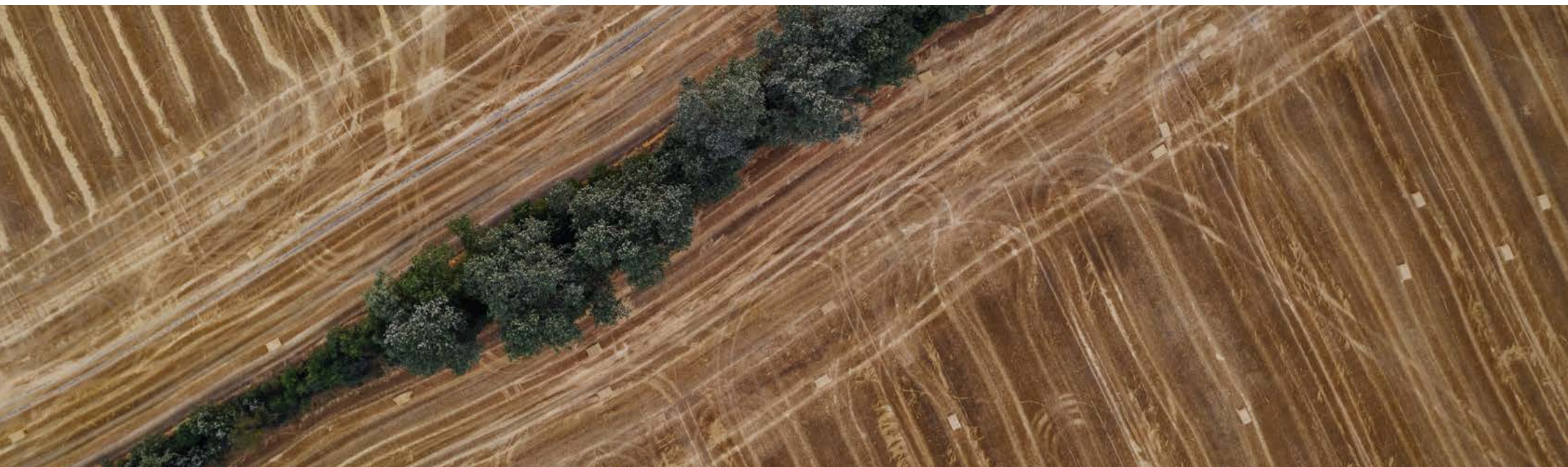
Miasto	Metraż w m ²	Średnia cena w zł/m ²	Zmiana m/m w pwróc.	Zmiana r/r w proc.	Średnia cena dla miasta w zł/m ²	Zmian średniej stawki dla miasta m/m	Zmian średniej stawki dla miasta r/r
Wrocław	0-800	1563	+10,4	+89,9	814	+5,3	+40,6
	800-1200	1038	-1,0	+44,0			
	1200-2000	630	+1,4	-3,2			
	2000-5000	655	+2,5	+23,6			
	5000-10 000	456	+2,0	+32,2			
	+10 000	392	+3,4	-2,0			
Bydgoszcz	0-800	637	-9,5	+66,8	419	-2,6	+40,6
	800-1200	586	+2,4	+27,4			
	1200-2000	262	-3,0	-1,9			
	2000-5000	297	+2,4	+96,7			
	5000-10 000	383	-2,0	+59,6			
	+10 000	110	0,0	+10,0			
Lublin	0-800	995	+6,0	+57,2	411	0,0	+30,5
	800-1200	510	+5,6	+50,4			
	1200-2000	344	-2,5	+14,3			
	2000-5000	312	+3,7	+26,8			
	5000-10 000	219	-43,1	-25,5			
	+10 000	456	+9,4	+87,7			
Gorzów Wielkopolski	0-800	444	-8,1	+108,5	163	-10,4	+79,1
	800-1200	144	+14,3	+77,8			
	1200-2000	128	-3,0	+34,7			
	2000-5000	115	-54,2	+29,2			
	5000-10 000	52	-36,6	+2,0			
	+10 000	178	-	+493,3			
Łódź	0-800	542	-12,2	-12,7	375	-5,6	-4,6
	800-1200	355	+1,4	-40,6			
	1200-2000	567	+2,9	+103,2			
	2000-5000	341	+15,2	+16,4			
	5000-10 000	187	-9,7	-16,1			
	+10 000	192	+29,7	-1,0			
Kraków	0-800	1523	+1,4	-0,8	851	+1,6	+22,1
	800-1200	917	-0,1	+43,3			
	1200-2000	824	-0,2	+71,3			
	2000-5000	629	+3,3	0,0			
	5000-10 000	491	-3,5	-21,4			
	+10 000	381	+4,7	-31,6			

Źródło: Otodom.pl

Miasto	Metraż w m ²	Średnia cena w zł/m ²	Zmiana m/m w proc.	Zmiana r/r w proc.	Średnia cena dla miasta w zł/m ²	Zmian średniej stawki dla miasta m/m	Zmian średniej stawki dla miasta r/r
Warszawa	0-800	2024	+0,9	-1,4	1124	+0,1	+13,2
	800-1200	1190	-2,5	+18,5			
	1200-2000	1085	+0,7	+30,4			
	2000-5000	848	-2,0	+8,0			
	5000-10 000	674	-1,3	+8,2			
	+10 000	708	-2,9	+23,6			
Opole	0-800	267	+7,7	-10,4	218	+1,9	+8,5
	800-1200	298	-2,3	+48,3			
	1200-2000	197	+5,3	-0,5			
	2000-5000	182	+7,7	-9,0			
	5000-10 000	146	-29,8	-18,0			
	+10 000	203	+14,0	+27,7			
Rzeszów	0-800	603	+5,8	+17,3	344	+3,0	+25,1
	800-1200	367	+9,2	+23,6			
	1200-2000	336	-8,2	+47,4			
	2000-5000	263	+3,1	+1,9			
	5000-10 000	197	-3,0	-1,0			
	+10 000	228	-7,7	-13,0			
Białystok	0-800	868	-3,0	+24,2	444	-7,1	+5,2
	800-1200	423	-8,4	+15,3			
	1200-2000	351	-11,4	+9,7			
	2000-5000	275	-3,5	-0,7			
	5000-10 000	449	+5,4	+11,1			
	+10 000	216	+0,5	+3,3			
Gdańsk	0-800	1334	-11,9	+2,1	849	-4,7	+42,7
	800-1200	987	+6,5	+46,4			
	1200-2000	682	-4,1	+47,6			
	2000-5000	417	-6,7	-3,2			
	5000-10 000	582	+6,8	-5,7			
	+10 000	230	-5,3	0,0			
Katowice	0-800	699	-4,6	+103,2	653	+18,9	+53,6
	800-1200	1179	+95,5	+132,1			
	1200-2000	952	+17,8	+118,9			
	2000-5000	557	+36,9	+20,6			
	5000-10 000	316	-8,4	+1,3			
	+10 000	395	-2,5	-5,7			
Kielce	0-800	885	+4,9	-12,9	371	-6,3	-22,7
	800-1200	353	+5,7	+47,1			
	1200-2000	455	+16,4	+19,7			
	2000-5000	289	-19,5	-25,5			
	5000-10 000	230	-9,8	-19,3			
	+10 000	105	-0,9	+61,5			

Miasto	Metraż w m ²	Średnia cena w zł/m ²	Zmiana m/m w proc.	Zmiana r/r w proc.	Średnia cena dla miasta w zł/m ²	Zmian średniej stawki dla miasta m/m	Zmian średniej stawki dla miasta r/r
Olsztyn	0-800	1170	-14,2	-	394	+4,8	+84,1
	800-1200	350	+7,7	+67,5			
	1200-2000	341	+30,7	+37,5			
	2000-5000	444	-3,9	+89,7			
	5000-10 000	253	0,0	-5,2			
	+10 000	108	-11,5	-26,5			
Poznań	0-800	1402	+1,8	+20,4	842	-3,0	+31,6
	800-1200	995	-3,7	+44,6			
	1200-2000	793	-3,8	+58,9			
	2000-5000	459	-7,1	+17,1			
	5000-10 000	540	-11,0	+23,9			
	+10 000	370	-14,4	+25,0			
Szczecin	0-800	638	+5,5	+30,5	469	+4,2	+13,6
	800-1200	522	+3,4	+18,4			
	1200-2000	497	+9,2	+11,7			
	2000-5000	383	+3,5	+10,7			
	5000-10 000	276	+29,0	+17,4			
	+10 000	253	-20,9	-29,7			

Źródło: Otodom.pl



Jak widać, króluje
lubuskie ze wzrostem
43,8% rok do roku,
natomiast w lubelskim
zanotowano wzrost
o ledwie 0,8%.

Czy wzrosty cen ofertowych działek budowlanych przekładają się na koszt ich zakupu w konkretnych miastach?

Rozbieżności między wybranymi miastami są zauważalnie wysokie. Najwyższy wzrost cen ofertowych odnotował Gorzów Wielkopolski, gdzie działka budowlana kosztuje aż 79,1% więcej rok do roku, natomiast Kielce odnotowały spadek cen o 22,7% rok do roku.

Czy warto zatem inwestować w ziemię, a jeśli tak to gdzie?

Jako obserwatorzy rynku, którzy chcą doradzać jak najlepiej swoim klientom, porównaliśmy kilka opcji inwestycyjnych, które cieszą się sporym zainteresowaniem. »»



An aerial photograph showing a dense residential area with many houses and streets, surrounded by green agricultural fields and vineyards. The sun is low in the sky, creating long shadows and a warm, golden light. The text is overlaid on the left side of the image.

CENY W MIASTACH WOJEWÓDZKICH I LOKALIZACJACH OŚCIENNYCH

Rozdział 3

Najświeższe dane serwisu Nieruchomosci-online.pl potwierdzają, że ceny ofertowe nieruchomości wzrosły, nawet w gminach ościennych. Najwyższe wzrosty cen r/r możemy zauważyć w:

- Toruniu - aż o 161 zł za m²
- Katowicach - 127 zł za m²
- Gdyni - 102 zł za m².

Jak wynika z danych jednego z najpopularniejszych serwisów ogłoszeniowych, w niektórych miejscowościach ceny ofertowe spadły o kilka złotych. Ten trend widoczny jest w Olsztynie i przy jego ościennych gminach oraz we Wrocławiu. Spójrzmy dokładnie na dane miast wojewódzkich i dane z miejscowości podmiejskich.

„Nie wszystkie oferty nieruchomości gruntowych trafiają do Internetu. Jednak jest to jedno ze źródeł informacji o cenach. Pamiętajmy, że szukanie ziemi pod inwestycje to głównie praca w terenie i składanie propozycji transakcji.”

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości



Działki w miastach wojewódzkich i wybranych lokalizacjach ościennych - średnie ceny ofertowe (za m²)

(powierzchni 800-2500 mkw. - dane w zł)

Miasto	III Q 2021	IV Q 2021	I Q 2022	II Q 2022	III Q 2022
Białystok	384	377	363	367	394
Juchnowiec Kościelny	172	217	205	208	230
Supraśl	244	254	265	274	262
Zabłudów	112	126	130	141	143
Turośń Kościelna	137	142	152	167	191
Bydgoszcz	242	259	293	299	272
Białe Błota	140	152	170	169	169
Nowa Wieś Wielka	89	95	98	102	98
Osielsko	203	238	251	263	288
Siczenko	102	104	102	105	106
Gdańsk	485	519	491	515	520
Gdynia	543	568	614	667	645
Pruszcz Gdański	219	231	232	253	295
Żukowo	215	280	283	309	307
Kolbudy	303	321	379	354	376
Gorzów Wielkopolski	97	103	113	119	110
Deszczno	66	67	71	77	77
Kłodawa	101	112	111	116	118
Santok	81	81	87	94	90
Bogdaniec	61	56	56	60	69

Miasto	III Q 2021	IV Q 2021	I Q 2022	II Q 2022	III Q 2022
Katowice	385	416	525	466	512
Dąbrowa Górnicza	208	205	190	209	223
Mysłowice	192	200	212	220	246
Tychy	323	351	320	324	317
Sosnowiec	191	233	215	222	260
Kielce	333	322	394	373	383
Daleszyce	85	92	97	104	98
Morawica	97	74	75	94	99
Piekoszów	81	74	76	81	82
Masłów	151	185	188	175	194
Kraków	410	444	452	423	424
Wieliczka	170	173	202	218	246
Zabierzów	241	260	266	305	292
Mogilany	231	241	252	247	254
Skawina	142	159	162	176	163
Lublin	363	361	391	408	374
Konopnica	202	202	201	215	222
Niemce	154	162	161	187	215
Jastków	165	172	187	189	185
Wólka	104	109	121	129	157

Źródło: nieruchomości-online.pl

Miasto	III Q 2021	IV Q 2021	I Q 2022	II Q 2022	III Q 2022
Łódź	289	281	235	333	348
Zgierz	125	271	143	143	129
Aleksandrów Łódzki	189	213	149	159	168
Pabianice	121	119	134	137	140
Ozorków	97	101	100	127	127
Olsztyn	328	348	339	337	310
Barczewo	94	100	100	112	107
Stawiguda	238	220	235	172	239
Purda	123	117	118	109	112
Gietrzwałd	135	138	142	140	132
Opole	209	201	238	283	278
Ożimek	59	81	84	79	77
Dąbrowa	72	80	88	98	103
Komprachcice	108	117	121	130	135
Prószków	184	202	206	211	216
Poznań	481	537	504	479	574
Tarnowo Podgórne	393	432	444	418	433
Dopiewo	400	433	409	430	448
Pobiedziska	156	156	188	201	211
Swarzędz	270	310	319	356	326
Rzeszów	236	250	271	290	289
Głogów Małopolski	144	243	216	212	210
Tyczyn	141	138	140	153	190
Lubenia	66	77	102	116	116
Boguchwała	145	164	185	216	190

Miasto	III Q 2021	IV Q 2021	I Q 2022	II Q 2022	III Q 2022
Szczecin	405	403	403	403	432
Dobra (Szczecińska)	249	286	306	301	307
Goleniów	118	123	137	136	142
Nowogard	86	84	89	91	93
Stargard	110	118	117	130	130
Toruń	292	308	322	392	453
Lubicz	137	138	136	142	138
Zławieś Wielka	91	95	96	104	112
Wielka Nieszawka	127	134	141	142	128
Łubianka	109	109	110	123	113
Warszawa	695	692	701	707	726
Grodziński Mazowiecki	199	217	221	234	248
Piaseczno	339	351	369	357	356
Nadarzyn	280	283	305	319	321
Łomianki	505	504	478	473	509
Wrocław	472	482	490	510	441
Długołęka	303	309	328	314	321
Czernica	201	227	249	252	252
Siechnice	285	287	300	311	313
Kobierzyce	232	234	218	268	299
Zielona Góra	201	213	246	249	260
Zabór	116	122	112	154	144
Ślawa	132	144	216	117	124
Koźuchów	64	70	72	78	82
Świdnica	126	150	168	167	155

ZAINTERESOWANIE NIERUCHOMOŚCIAMI GRUNTOWYMI

Rozdział 4

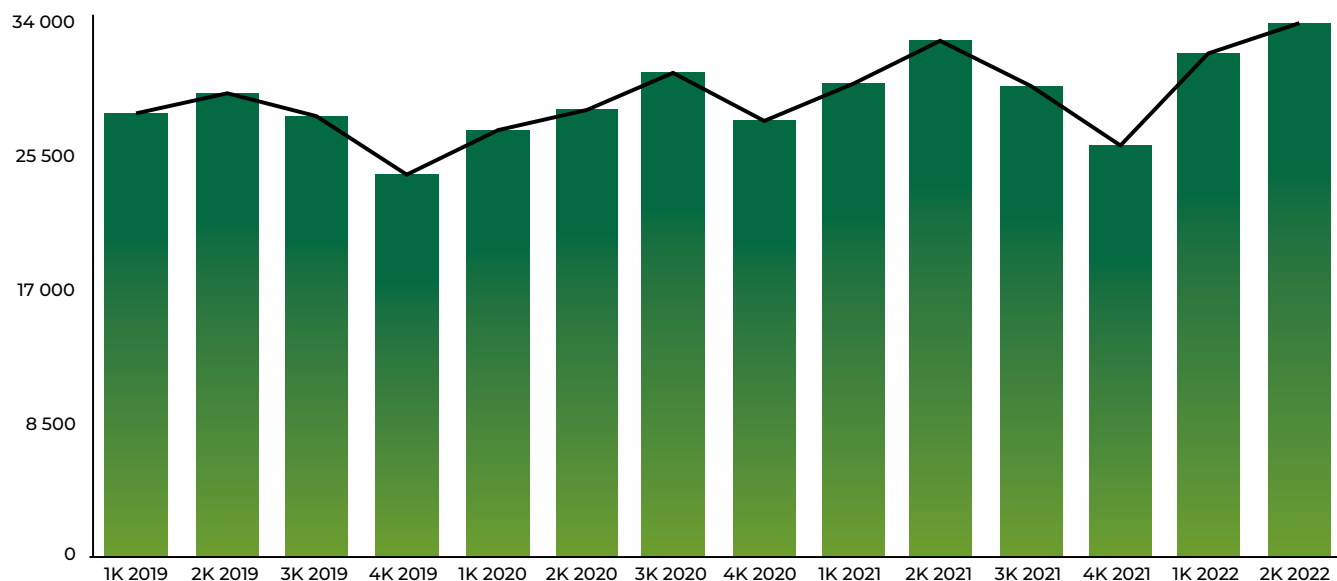
H | HECTARES
MANAGEMENT

Zastanawiające jest, jak będzie wyglądać rynek działek na sprzedaż, skoro ich ceny rok do roku potrafiły wzrosnąć niemal o 1/3. Obecnie dane wskazują, że na brak gruntów na sprzedaż nie będziemy narzekać. Wzrost cen za mkw działki motywuje inwestorów do sprzedaży, a ilość ogłoszeń sukcesywnie rośnie.

Karolina Klimaszewska, Senior Data Analyst z Otodom również uspokaja:

“W kategorii działek na sprzedaż widać pewną sezonowość – najczęściej nowych ofert pojawia się przeważnie w II bądź III kwartale danego roku. Co roku liczba nowych ofert działek na sprzedaż się zwiększa – zapewne część inwestorów zbywa swoje nieruchomości w stanie niezabudowanym, które od czasu zakupu zyskały na wartości. W 2022 r. nowych ofert działek na sprzedaż pojawiło się o 13% więcej niż w poprzednim roku, z kolei o 19% więcej niż w II kwartale 2020 i o 15% więcej niż w analogicznym okresie 2019 roku.”

Liczba nowych ogłoszeń w Otodom w kategorii: Działki na sprzedaż



Źródło: Otodom.pl

„Pomimo sukcesywnego wzrostu ich cen – można zauważyć znaczny wzrost zainteresowania gruntami – szczególnie tymi dostępnymi w ciekawych lokalizacjach i o uregulowanej sytuacji prawnej. Coraz więcej moich klientów pyta o działki inwestycyjne i poszukuje gruntów, w które mogliby ulokować swój kapitał, widząc w tym swoją szansę na dobrą inwestycję.”

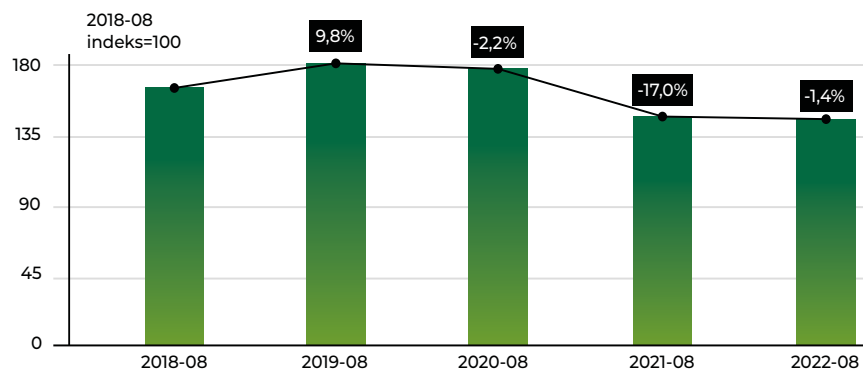
ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości



Oczywiście równie istotna, poza zwiększającą się liczbą ofert jest czas ich życia. Jak szybko zbywane są nieruchomości po pojawieniu się ogłoszenia? Przyjrzyjmy się danym.

Jaki jest czas życia oferty na portalu (jak szybko znikają od pojawienia się) (r/r)



Źródło: Otodom.pl

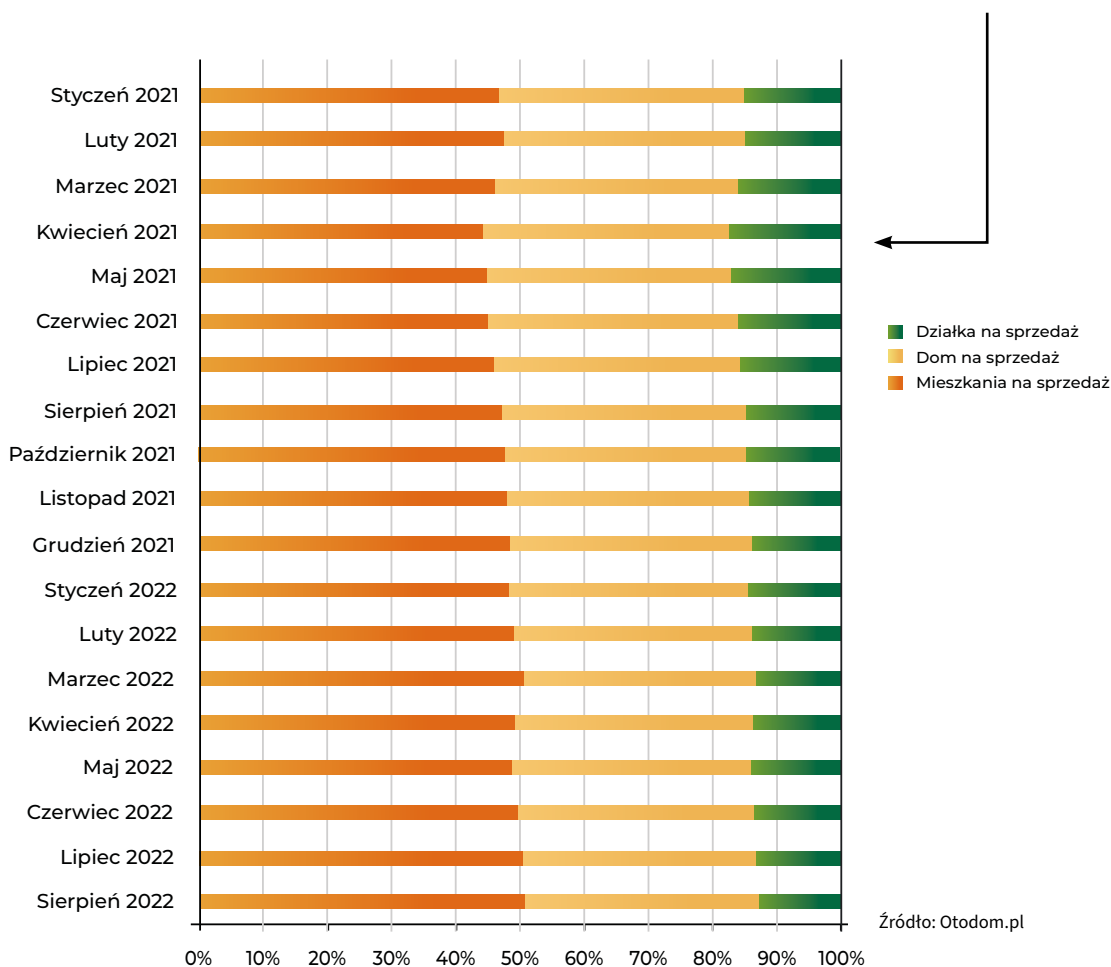
„Różnica średniego czasu życia oferty działki na sprzedaż w serwisie Otodom pomiędzy 2021 a 2022 rokiem jest krótsza o 2 dni, co pokazuje stabilność w transakcjach na rynku.”

ADAM PARZUSIŃSKI
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości

Średnio, aby zbyć nieruchomość potrzeba około 5-6 miesięcy. Na przestrzeni lat czas ogłoszenia, w jakim widnieje ono w portalu ogłoszeniowym, nie zmienia się. Mediana wieku życia ogłoszeń dotyczących sprzedaży działek w porównaniu do 2021 roku jest stabilna, choć można zauważyć stopniowe wyhamowanie dynamiki spadku mediany w ciągu ostatnich dwóch pandemicznych lat.

Podsumowując dotychczasowe informacje: rośnie liczba działek na sprzedaż, a czas życia ogłoszenia jest zbliżony do lat poprzednich. Jak wygląda jednak zainteresowanie poszczególnymi rodzajami gruntów?

Jaki jest % ruch w ofertach z podziałem na: działki, domy, mieszkania (r/r, %)



Wystarczy cofnąć się do początku pandemii i zauważyć, tak jak **Senior Data Analyst Otodom, Karolina Klimaszewska:**

„Trudna sytuacja kredytowa przekłada się bezpośrednio na strukturę wyszukiwań użytkowników Otodom według kategorii. W najgorętszym momencie na rynku nieruchomości w ostatnim czasie – w I półroczu 2021 r., kiedy opadła już niepewność związana z wybuchem pandemii, a stopy procentowe zachęcały do kupowania nieruchomości na kredyt – działka na sprzedaż sięgała nawet 17,5% wyszukiwań w kategoriach sprzedażowych. Zwiększone zainteresowanie domami i działkami miało swoje źródło w restrykcjach sanitarnych oraz kwarantannie w czasie pandemii, w której trakcie zapragnęliśmy własnego skrawka zieleni – stąd wzrosty liczby wyszukiwań od kwietnia do marca 2020 o 130% w przypadku działek i o 95% w przypadku domów.

I dodaje:

„Od momentu zaostrzenia polityki monetarnej, na jesieni 2021 roku, liczba wyszukiwań działek na sprzedaż zmalała, spadł również jej udział w sierpniu 2022 roku do 12,8% – o 2,9 p.p. mniej niż rok temu i o 1,8 p.p. mniej w przypadku domów. Zyskują za to mieszkania na sprzedaż, które są wyszukiwane o 4,7 p.p. częściej w porównaniu do zeszłego roku. Taki efekt może wynikać z niskiej zdolności kredytowej, w dodatku jest on odzwierciedleniem chęci powrotu do miasta (do mieszkań) w związku z powrotem do pracy biurowej bądź hybrydowej (kwestie komunikacyjne, dojazdowe).”

Jak widać dynamika zmian, jest ściśle związana z sytuacją polityczno-gospodarczą, a dane odzwierciedlają ewolucję, która ma miejsce nie tylko na rynku nieruchomości, ale również w sektorze finansowym.

„Spontaniczny wzrost zainteresowania działkami, który miał miejsce w trakcie pandemii, mamy już za sobą, ale ruch w tym segmencie nieruchomości nie słabnie i nadal utrzymuje się na wysokim poziomie. Działki nigdy nie będą kategorią nr 1 wśród innych typów nieruchomości. Jednak są i zawsze będą fundamentem do produkcji lokali mieszkalnych, domów czy magazynów. Dlatego są tak ważnym ogniwem na rynku nieruchomości! Obecny ruch w kategorii działek, opiera się głównie na klientach inwestycyjnych, którzy szukają bezpiecznej lokaty w gruntach, a inwestorzy użytkowi, którzy poszukują działek dla realizacji swoich potrzeb mieszkaniowych, obecnie są zamrożeni.”

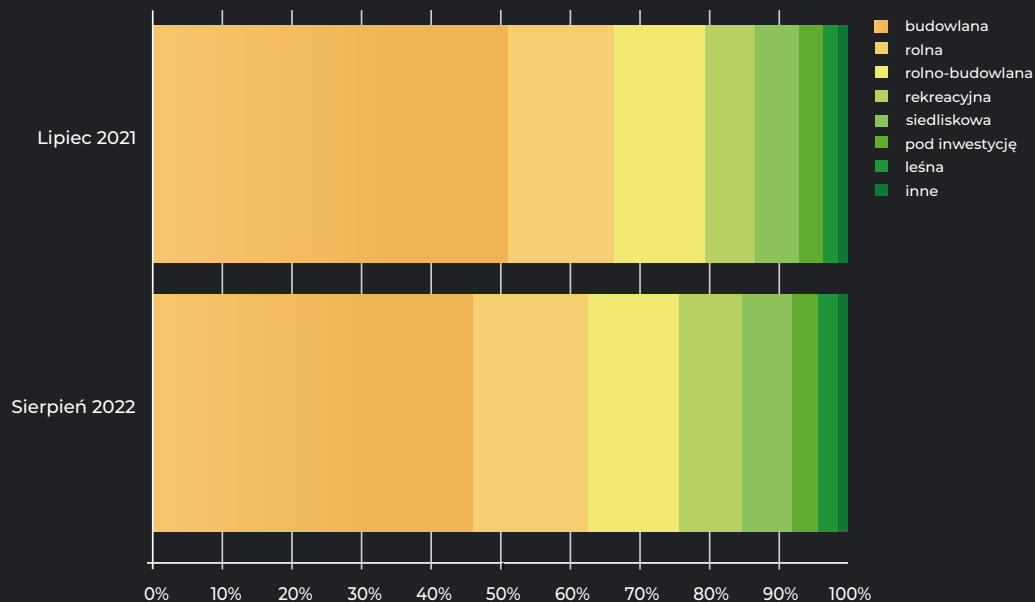
Oczywiście zainteresowanie gruntami jest też zależne od ich przeznaczenia.

“Znaczny wzrost zainteresowania działkami nie jest wynikiem wyłącznie pandemii, ale również zmieniających się potrzeb konsumenckich. Pandemia uwydatniła trend, pokazując konkretny pik na rynku nieruchomości oraz nadając tempo nie tylko wzrostowi cen, ale również zainteresowaniu inwestorów.”

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości

Jakie jest zainteresowanie działkami r/r z podziałem na typy działek



Źródło: Otodom.pl

W przypadku większości rodzajów działek, począwszy od leśnych, przez rekreacyjne, aż po rolne, widać, że zainteresowanie nimi nie spada. Uwzględniając jednak typ działki widać, że procentowy udział w ich wyszukiwaniu potrafi się znacząco różnić.

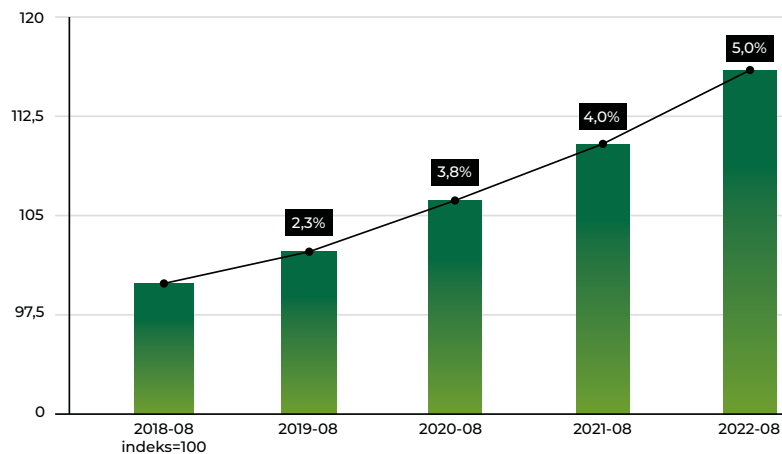
„Działek budowlanych szukamy rzadziej niż rok temu. Najbardziej na popularności zyskują działki rekreacyjne oraz siedliskowe, a także rolne. Wzrost zainteresowania działkami rekreacyjnymi i siedliskowymi może wynikać z tego, że nierzadko są one zabudowane domkami letniskowymi, które są z kolei korzystniejszą finansowo ofertą w porównaniu z zakupem domu. Również zwiększony udział działek rolnych w wyszukiwaniach jest prawdopodobnie odzwierciedleniem zwiększonej popularności rozwiązania optymalizującego koszty, jakim jest odrolnienie działki, czyli zmiana przeznaczenia gruntu w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego lub uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy, która pozwala przekształcić działkę rolną w teren budowlany.”

KAROLINA KLIMASZEWSKA
Senior Data Analyst Otodom

„Z roku na rok zauważamy wzrost zainteresowania działkami rolnymi do przekształcenia. Ma to bezpośredni związek z większą świadomością wśród inwestorów, którzy wiedzą, że grunt jest produktem inwestycyjnym, którego wartość można podnieść poprzez rozwój gruntu i osiągnąć wyższe zyski niż w przypadku inwestycji mieszkaniowych. Dużą rolę odgrywa jednak znajomość procesów i dobra analiza i selekcja gruntów pod tego typu inwestycje.”

ADAM PARZUSIŃSKI
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości

O ile % r/r zwiększyła się oferta pośredników o nowe oferty działek? Czy pośrednicy wystawiają więcej ofert działek niż w ubiegłych latach?



Źródło: Otodom.pl

“Coraz więcej pośredników w obrocie nieruchomościami interesuje się i zaczyna działać w sektorze nieruchomości gruntowych. Jest to wymagający rynek, ale również wdzięczny, a pomoc Klientom w meandrach zmieniających się przepisów jest nieoceniona, ale coraz bardziej doceniana. W tym segmencie wiedza i doświadczenie są bardziej pożądane niż w innych na rynku nieruchomości. Ekspertów specjalizujących się nieruchomościami gruntowymi jest mało i ciężko ich dostrzec. Widzimy tu duży obszar do zagospodarowania w doradztwie jak i pośrednictwie w transakcjach gruntowych. Dlatego ponad rok temu podjęliśmy decyzję o podzieleniu się z innymi swoim doświadczeniem w transakcjach gruntowych, organizując specjalistyczne szkolenie z zakresu inwestowania w grunty. Z wielką radością patrzymy na naszych absolwentów, którzy pewniej działają w usługach doradztwa i pośrednictwa w transakcjach gruntowych. Dużą wartością jest również wymiana informacji i zrzeszenie specjalistów z tej dziedziny.”



ADAM PARZUSIŃSKI
 CEO Hectares
 Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości

RYNEK GRUNTÓW ROLNYCH I BUDOWLANYCH

Czy warto inwestować w grunty? Czy jest to dobry czas na sprzedaż? W jakim kierunku zmierza branża nieruchomości? Chcąc odpowiedzieć na te pytania, konieczne jest przeanalizowanie cen i trendów na rynku gruntów.

Sytuacja gruntów rolnych oraz gruntów budowlanych różni się między sobą, dlatego na potrzeby raportu przeanalizuję, wraz z ekspertami, aktualne ceny transakcyjne działek.

Zacznijmy od cen transakcyjnych działek rolnych.

Średnia cena gruntu ornego w II kwartale 2022 r. wynosi 59 358 zł za 1 hektar. To wzrost średnio o 6,1 tys. zł za hektar w skali kraju w porównaniu z cenami z grudnia 2021 r.

Z danych GUS wynika, że średnia cena dobrej jakości gruntów to aż 71 931. To wzrost o ponad 14% do ceny z IV kwartału 2021 (63 032). Średniej klasy grunty wzrosły o ponad 10%, a słabej o ponad 11%. Tak duży wzrost cen w krótkim okresie może prognozować dalsze podwyższanie wartości ziemi.

Duży wpływ na ceny ziem rolnych ma ekologia. Wraz z rosnącymi obawami dotyczącymi kryzysu klimatycznego i zdrowia publicznego, zmianie ulega całe rolnictwo. Składniki pochodzenia roślinnego – czy to świeże produkty, czy źródła białka roślinnego – nadal rosną w bezprecedensowym tempie, a oczekuje się, że do 2025 r. wyniosą 13 bilionów dolarów. Branża przewiduje, że do 2025 r. konsumpcja wyniesie ponad 4,5 mld ton, a to oznacza, że ziemię pod uprawę tych produktów będą w cenie.

Ceny zakupu/sprzedaży użytków rolnych w II kwartale 2022 r. wg województw

Województwa	Grunt orny			
	ogółem	dobry (klasy I, II, IIIa)	średni (klasy IIIb, IV)	słaby (klasy V, VI)
Dolnośląskie	43 452	55 000	43 061	36 800
Kujawsko-pomorskie	64 810	81 245	64 396	48 793
Lubelskie	47 037	69 556	47 500	30 817
Lubuskie	36 111	36 250*)	38 250	31 833
Łódzkie	51 390	77 349	52 278	37 920
Małopolskie	45 967	55 460	39 357	32 286
Mazowieckie	52 204	66 176	53 884	41 599
Opolskie	60 562	80 844	50 254	37 234
Podkarpackie	36 196	45 649	34 289	26 741
Podlaskie	64 533	79 000	70 007	51 653
Pomorskie	51 212	60 714	53 511	44 375
Śląskie	44 016	60 357	49 537	30 409
Świętokrzyskie	39 800	48 147	35 651	25 114
Warmińsko-mazurskie	55 950	65 333	57 806	48 048
Wielkopolskie	77 384	98 062	80 849	56 390
Zachodniopomorskie	---	38 760**)	34 546	32 000**)
POLSKA	59 358	71 931	60 831	44 305

*) zastosowanie ma średnia cena zakupu / sprzedaży użytków rolnych w IV kwartale 2021 r.

***) zastosowanie mają średnie ceny zakupu / sprzedaży użytków rolnych w I kwartale 2022 r.

Źródło: GUS, cena w zł za ha

Ceny zakupu/sprzedaży użytków rolnych w IV kwartale 2021 r. wg województw

Województwa	Grunt orny			
	ogółem	dobry (klasy I, II, IIIa)	średni (klasy IIIb, IV)	słaby (klasy V, VI)
Dolnośląskie	42 875	50 000	43 359	37 688
Kujawsko-pomorskie	61 224	76 052	61 011	44 441
Lubelskie	42 518	60 000	43 636	28 138
Lubuskie	34 429	36 250	34 333	34 150
Łódzkie	46 159	66 111	50 591	35 496
Małopolskie	44 233	51 078	40 216	31 071
Mazowieckie	49 358	67 360	49 661	39 66
Opolskie	54 418	74 044	51 644	35 431
Podkarpackie	32 336	41 073	29 887	23 139
Podlaskie	58 769	70 000	64 481	45 983
Pomorskie	48 685	58 333	48 627	44 714
Śląskie	43 868	56 556	46 181	31 129
Świętokrzyskie	35 653	43 531	31 953	23 239
Warmińsko-mazurskie	52 316	60 000	56 255	43 880
Wielkopolskie	71 869	91 791	75 379	52 159
Zachodniopomorskie	33 000	36 667	32 909	30 000
POLSKA	53 254	63 032	55 214	39 834

Zauważalne jest, że ceny działek rolnych w ciągu jednego roku znacząco wzrosły i można spodziewać się, że również rok 2023 przyniesie przyrost cen gruntów rolnych.

Źródło: GUS, cena w zł za ha

Gdzie zatem najlepiej zainwestować w ziemię?

Średnia cena gruntu ornego II kwartale 2022 r. w Polsce wyniosła - według danych GUS - 59 358 zł za ha, co oznacza wzrost ceny średnio o ponad 12 000 zł za ha w skali kraju. W analogicznym okresie w 2021 roku średnia cena gruntu ornego wynosiła 47 510 zł za ha.

Gdzie zatem najlepiej zainwestować w ziemię? Z danych GUS wynika, że na Podkarpaciu, gdzie znajdują się najtańsze grunty rolne w kraju. Warto także rozejrzeć się w zachodniopomorskim i lubuskim, gdzie ceny wciąż pozostają atrakcyjne na tle pozostałych województw, zwłaszcza w porównaniu z Wielkopolską, Kujawami czy Pomorzem, gdzie ceny są rekordowo wysokie.

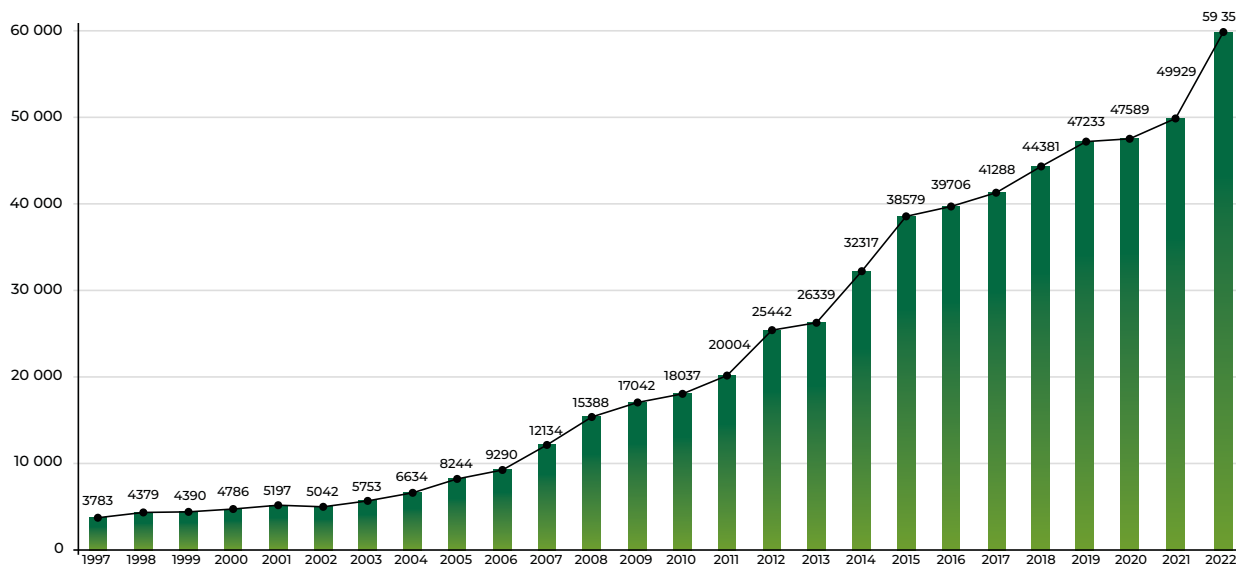
Ceny ziemi rolnej różnią się nie tylko ze względu na lokalizację, ale także jej klasę, o czym wspominałem w raporcie, analizując ceny gruntów rolnych w IV kwartale 2021 roku i II kwartale 2022 roku.

Droższe będą grunty rolne klas I-IIIa, łąki oraz pastwiska klasy I-II, które w październiku 2022 r kosztują średnio aż 71 931 zł za ha. Nieco tańsze, bo 60 831 zł za ha będą grunty, łąki i pastwiska klasy III-IV. Słabe grunty, łąki i pastwiska klasy V i VI kupimy już za średnio 44 305 zł za ha.

Biorąc pod uwagę, że gruntów nie przybywa, zainteresowanie inwestorów ich zakupem nie słabnie. Dzieje się tak głównie dlatego, że zakup ziemi łączy się ze stosunkowo niskim ryzykiem, a na samą inwestycję nie ma wpływu inflacja. Prognozuje się także, że aktywa te będą wciąż zyskiwały na wartości i są bezpiecznym przystankiem dla oszczędności w czasach recesji.

2 156 zł - o tyle wzrosła średnia cena gruntu rolnego r/r (średnia klasa gruntu)

Średnie ceny gruntów rolnych w Polsce w obrocie prywatnym (w zł za ha) w latach 1997 - 2022



Źródło: dane z GUS

Zatrzymajmy się zatem na chwilę przy inwestowaniu w nieruchomości gruntowe. Jak wspomniałem, wciąż jest to relatywnie bezpieczna inwestycja, na którą nie wpływa inflacja, a co więcej która zyskuje w czasie na wartości. Popyt na tego typu inwestycje, mające na celu ochronę oszczędności, głównie przed inflacją, a także niespodziewanymi konsekwencjami wojny w Ukrainie, nakreśla też wzrost cen.

Mamy więc do czynienia z ciągłym wzrostem cen ziemi. Inwestorzy mogą także podnieść wartość działki, niezależnie od czynników zewnętrznych. Wystarczy działkę rolną przekształcić w działkę budowlaną. Choć sam proces pochłania całkiem sporo czasu, nie wymaga jednak dużej inwestycji, a na pewno nie takiej, która by się nie zwróciła z nawiązką. Trzeba jednak pamiętać, że choć wartość samej działki można podnieść to na jej finalną cenę, wpływ ma o wiele więcej czynników m.in. lokalizacja, dostępna komunikacja czy media. Dlatego właśnie najbardziej cenne są grunty rolne, znajdujące się w niedużej odległości od metropolii.

Pod koniec 2021 r., ziemia rolna była najdroższa w województwie wielkopolskim. W tym samym okresie rok później za hektar trzeba było zapłacić ponad 77 tys. zł, czyli o blisko 9 tys. zł więcej niż rok wcześniej! W województwie kujawsko-pomorskim różnica rok do roku to jedyne 4,8 tys. zł za ha.

Na Podlasiu i w Opolskiem również odnotowano spore wzrosty rok do roku za hektar ziemi rolnej, mimo że w porównaniu do Wielkopolski ceny nie są zbyt wysokie. Niemniej wzrost o 7,5 tys. zł/ha na Podlasiu oraz 6,2 tys. zł/ha w Opolskiem robi wrażenie i cieszy zapewne tych, którzy planowali zbycie posiadanych działek. Najniższy wzrost, bo zaledwie o 4,2 tys. zł/ha został odnotowany w województwie zachodniopomorskim.

„Warto również zaznaczyć, że wzrost cen gruntów rolnych nie był związany z żadną inwestycją ze strony ich właścicieli w ich rozwój czy zmianę przeznaczenia.”

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości

Rosnący popyt na grunty, których, przypomnijmy, jest ograniczona ilość, wpływa także na ceny ziem pod zabudowę. Te sukcesywnie rosną, choć w ostatnim czasie dynamika wzrostów wyraźnie spowolniła.

Ograniczona dostępność działek, często o nieuregulowanej sytuacji prawnej, skomplikowane procedury, a także wciąż rosnące ceny materiałów to główne bariery do pokonania przez deweloperów.

Z kwartalnego raportu NBP wynika, że to właśnie ograniczenia w dostępie do gruntów budowlanych są jedną z trzech (zaraz po długotrwałych procedurach administracyjnych i cenach materiałów budowlanych) barierą podażową, o której wspominają deweloperzy. Co więcej, wskazują oni, że projekty mieszkaniowe w budownictwie wielorodzinnym wzrosły średnio rok do roku w 2021 roku o 42% w atrakcyjnych i o średnio 27% w przeciętnych lokalizacjach (w 2020 roku było to odpowiednio 22% i 13%!).

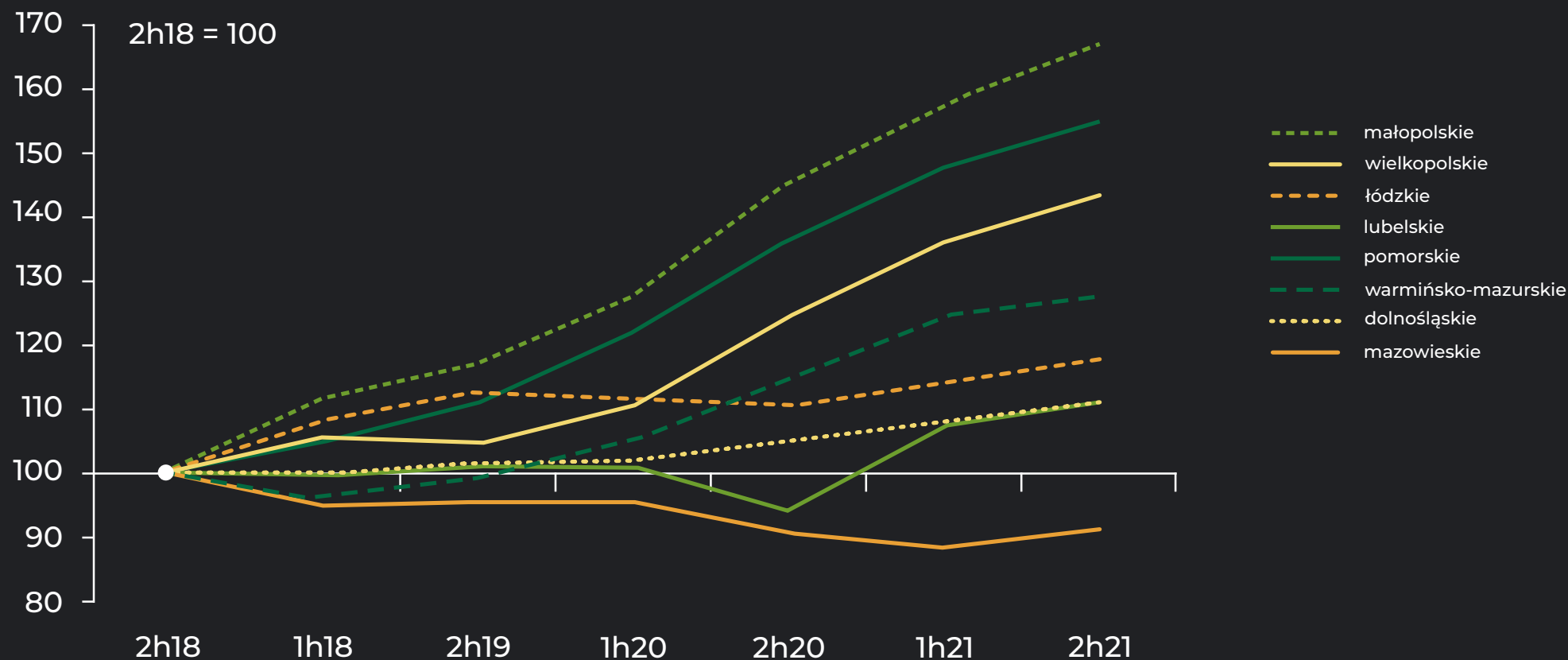
Widać zatem wyraźny wzrost zainteresowania gruntami, który wynika głównie z ich mniejszej dostępności.

„Warto również podkreślić, że największą wartość wśród deweloperów mieszkaniowych, jak i komercyjnych mają grunty z uregulowanym stanem prawnym i jasną sytuacją procesu budowlanego, a takich na rynku wciąż jest mało. Deweloperzy nie chcą zakupywać gruntów, które mają niejasną sytuację prawną i obarczone są wysokim ryzykiem, przez co skłonni są zapłacić więcej za grunt z pozwoleniem na budowę.”

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości

Zmiana ceny gruntów pod zabudowę w wybranych województwach



Źródło: Cenatorium dla Bankier.pl i Puls Biznesu; PKO Bank Polski

GRUNTY KOMERCYJNE

Grunty komercyjne, w tym przestrzenie magazynowe cieszyły się w 2021 roku niestąbną popularnością. Inwestorzy chętnie przenosili aktywa do przemysłu, pozostawiając w tyle przestrzenie biurowe i handlowe. Nic więc dziwnego, że zainteresowanie gruntami komercyjnymi przyczyniło się do wzrostu transakcji.

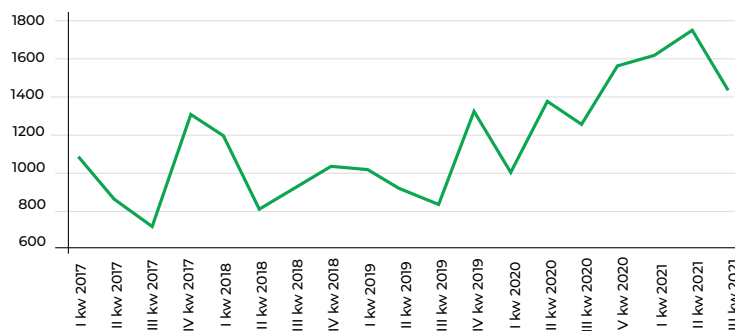
Jak podaje Polski Rynek Magazynowy w III kwartale 2021 r., AXI IMMO z listopada 2021, najwięcej transakcji w sektorze magazynowym odbyło się w rejonie Warszawy, Polskiej Centralnej i Wrocławia.

Wzrasta także rynek wynajmu komercyjnego. Do września 2021 r., w ramach długoterminowych umów najmu, wynajęto w Polsce w roku ubiegłym 4,38 mln mkw. powierzchni produkcyjnej oraz magazynowej. 1/3 zawartych transakcji miała miejsce w III kw. 2021 (analogicznie III kw. 2020 roku odnotowano wzrost o 16%).

Wzrost ten miał związek przede wszystkim z dynamicznym rozwojem branży e-commerce, wywołanym pandemią oraz próbami przeciwdziałania rozregulowanym łańcuchom dostaw.

**Na koniec 2021
powierzchnia
w budowie wyniosła
bezprecedensowe
3,8 mln m² po
wzroście r/r o 123%.***

Popyt brutto - Polska (tys. mkw)



Źródło: AXI IMMO III kw 2021, *nie zawiera umów krótkoterminowych

Popyt brutto odnotowywał piki już od 2017 roku, jednak dopiero od 2019 roku możemy mówić o stałym wzroście zainteresowania wynajmem długoterminowym przestrzeni przemysłowych.

Czy powierzchni magazynowych przybywa? W III kw. 2021 roku działalność deweloperska nie zwalniała i jak podaje AXI IMMO od czerwca do września 2021 roku oddano do użytku ponad 660 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni magazynowej, co dało wzrost o 5,6% do analogicznego okresu rok wcześniej.

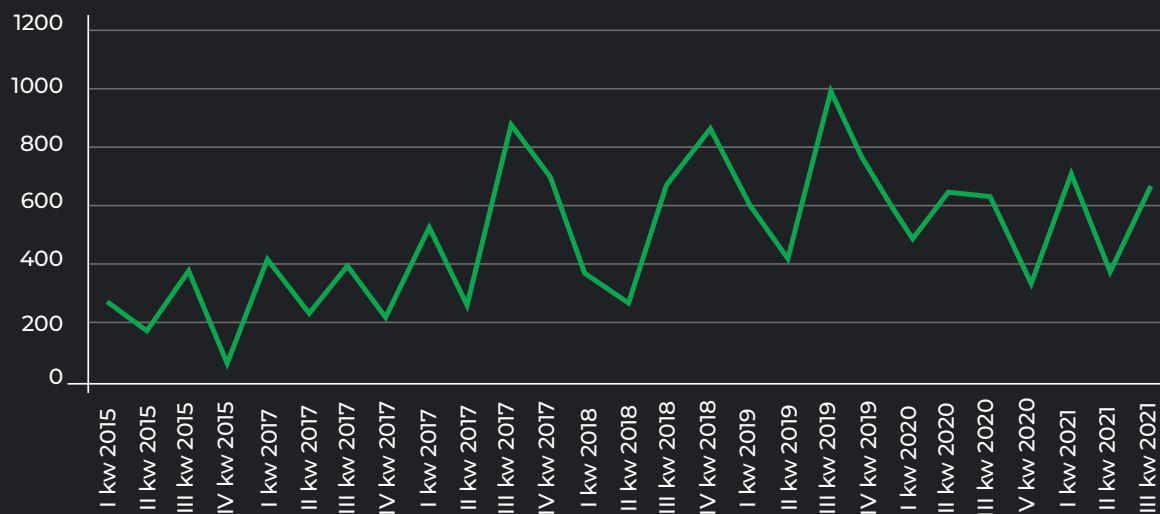
Najwięcej inwestycji było prowadzonych na zachodzie Polski, aż 48% całości (na co głównie przyczyniła się budowa powierzchni użytkowej w Świebodzinie dla firmy Amazon). 13% udział nowej podaży odnotowano w Poznaniu, a 10% na Dolnym Śląsku.

Dynamiczny rozwój rynku niesie jednak sporo wyzwań dla deweloperów. Kluczowe jest zabezpieczenie atrakcyjnych gruntów komercyjnych w najlepszych lokalizacjach, a także skrócenie czasu oddania do użytku projektów magazynowych, który w 2021 wysłużył się średnio o 2-3 miesiące w porównaniu do terminów sprzed pandemii.

* dane PKO Bank Polski.

Nowa podaż w III kw. 2021 (tys. mkw)

Źródło: AXI IMMO, III kw. 2021 r.

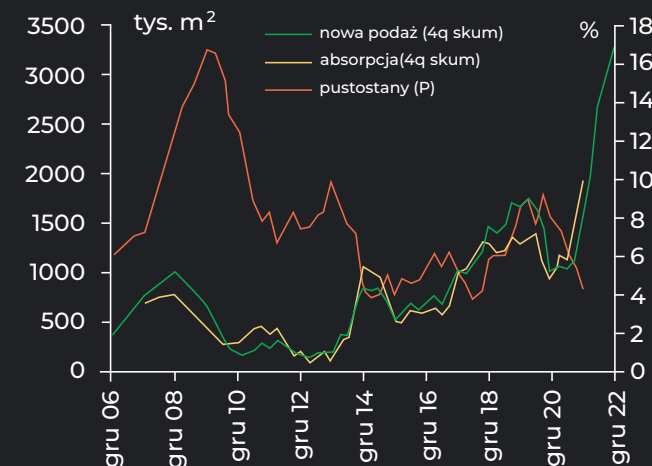


Gdzie możemy znaleźć pustostany? Wciąż jest ich sporo na Górnym Śląsku, pomimo że ich liczba z kwartału na kwartał spada. W Polsce Centralnej i w regionie Warszawy również są one dostępne. Natomiast w Szczecinie i Polsce Wschodniej odnotowano w 2021 roku brak powierzchni do wynajęcia „od ręki”.

Wciąż zmniejszająca się dostępność powierzchni „od zaraz” zapoczątkowała wzrost cen czynszów.

W 2021 roku rynek nieruchomości magazynowych w porównaniu z innymi sektorami nieruchomości komercyjnych święcił triumfy. W raporcie Nieruchomości Komercyjne, Centrum Analiz PKO Bank Polski, z czerwca 2022 możemy się dowiedzieć, że w 2021 współczynniki pustostanów spadły do rekordowo niskich poziomów, podaż, absorpcja oraz popyt netto także były rekordowe. Co więcej, prognozy na rok 2022 również są obiecujące i wskazują na dalszy wzrost popytu.

Najważniejsze wskaźniki - 4 największe rynki regionalne



Źródło: PKO Bank Polski

Pandemia, a także wspomniane wcześniej problemy z łańcuchami dostaw zwiększyły zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe. To zapotrzebowanie w tym roku nie zmaleje, zwłaszcza że pandemia wpłynęła nie tylko na sytuację rynku nieruchomości komercyjnych, ale także na zachowania konsumencie. Konsumenci, mimo zniesienia obostrzeń covidowych, z mniejszym natężeniem wrócili do zakupów stacjonarnych na rzecz rynku e-commerce. Dynamiczny rozwój tego sektora wiąże się natomiast ze wzmożonym zapotrzebowaniem na nieruchomości magazynowe. To z kolei może być sygnałem dla inwestorów, poszukujących w 2022 roku interesujących i atrakcyjnych gruntów komercyjnych.

PODAŻ, POPYT A CENA

Rynek nieruchomości zdrożał w bardzo szybkim tempie i nadal drożeje, choć wzrosty nie są tak spektakularne, jak w latach poprzednich. Inwestorzy wciąż swoją uwagę kierują na grunty, zwłaszcza te w dobrych lokalizacjach, ponieważ mają świadomość, że tych nie przybędzie (ich deficyt jest zauważalny zwłaszcza w miastach) i że wciąż jest to jedna z lepszych opcji na ulokowanie kapitału.

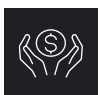
Przypomnijmy! Grunty to:



forma lokaty bezobsługowej



której nie dotyczy inflacja



która nie pochłania dodatkowych kosztów np. związanych z jej utrzymaniem



której wartość rośnie w czasie



nie wymaga zaangażowania np. dbania o stan techniczny

Nic więc dziwnego, że popyt na działki nie maleje, a zainteresowanie najbardziej atrakcyjnymi gruntami jest mocno ustabilizowane i nic nie wskazuje, aby w najbliższych latach miało maleć.

Jakie są zatem wyznaczniki atrakcyjności działki?

Przede wszystkim:

1. dobra lokalizacja,
2. wielkość działki,
3. jej przeznaczenie,
4. możliwość podziału,
5. dostępność komunikacji,
6. dostępność mediów lub możliwość ich podłączenia.



Nieruchomości gruntowe są nietypowym, dość specyficznym dobrem, ponieważ stojące na niej budynki, części budynków i inne urządzenia trwale związane z gruntem, a nawet rośliny i uprawy, są częściami składowymi gruntu. Ma to wpływ na ceny, gdyż po pierwsze, w przeciwieństwie do każdego innego dobra, które może podlegać procesom: zakupu i sprzedaży, nieruchomość gruntowa nie ulega dyslokacji. Oznacza to, że nie można łatwo przenieść czy „skopiować” nieruchomości gruntowej. Mało tego, całkowita ilość ziemi jako zasobu naturalnego dostępnego na naszej planecie jest skończona, a więc jej podaż nie ulega zmianie. To oznacza, że jeżeli popyt rośnie, to będą rosły też ceny.

Po drugie, nieruchomości gruntowe stanowią ściśle określoną przestrzeń gospodarczą – wzrost społecznej użyteczności nieruchomości, czy jej okolicy, wzrost okolicznej populacji, czy funkcjonalności innych gruntów i ich nieruchomości, może powodować wzrost zainteresowania takim dobrem, a więc i skutkować wzrostem popytu.

Po trzecie, wiele zależy od poziomu rozwoju gospodarczego i wzrostu gospodarczego kraju (inne ceny posiada Polska, a inne Honduras), a jego brak, albo wręcz kryzys, mogą nie tylko zatrzymać wzrost cen, ale nawet doprowadzić, w najgorszym wypadku, do ich spadku, w sytuacji stabilnej inflacji. W przypadku krajów o wysokiej inflacji widzimy wzrost cen nieruchomości, które stają się alternatywną formą przetrzymywania wartości w stosunku do pieniądza fiducjarnego.

DR SERGIUSZ PROKURAT
Coventry University & Uczelnia Łazarskiego

Jak wskazują dane monitorowane przez Polską Izbę Nieruchomości Komercyjnych, na koniec 2021 roku zasoby nowoczesnych powierzchni magazynowych wyniosły 22,01 mln m²!

Wzrost tych zasobów w ubiegłym roku był szczególnie widoczny na rynkach regionalnych. Trend wzrostowy ma się również utrzymać w 2022 roku i jak podaje Savills najdroższym rynkiem wciąż jest Warszawa ze średnimi cenami na poziomie 700-900 zł za m kw. Regiony Górnego Śląska, Łodzi, Wrocławia i Poznania są stabilne, z cenami na poziomie 200-400 zł za m kw. Najtańsze grunty przemysłowe znajdziemy natomiast w regionie Lublina i Rzeszowa, w cenie około 150-250 zł za m².

Grunty przemysłowe wraz z rolnymi i budowlanymi to niewątpliwie przestrzeń do prowadzenia ciekawych inwestycji, które jak widać, mogą przynieść, przynajmniej jeszcze przez jakiś czas, profity pomimo kryzysu energetycznego, rosnącej inflacji, zmian finansowania kredytów czy czynników związanych z wojną w Ukrainie.

Jak zatem inwestować i na co warto zwrócić uwagę, planując inwestycje?

1.

Inwestycja w ziemię wymaga analizy:

- lokalizacji,
- miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego,
- jakości gruntu,
- możliwości dojazdu oraz dostępu do komunikacji,
- tego, czy teren jest uzbrojony.

2.

Kryzys sprzyja kupującym. Sprzedający są bardziej skłonni do negocjacji, zwłaszcza jeśli sprzedaż działki ma im posłużyć do spłacenia zaciągniętych zobowiązań.

3.

Inwestycja w ziemię rolną, dla której jest możliwość odrolnienia to inwestycja, która ma największą stopę zwrotu (w porównaniu z kosztami jej zakupu).

4.

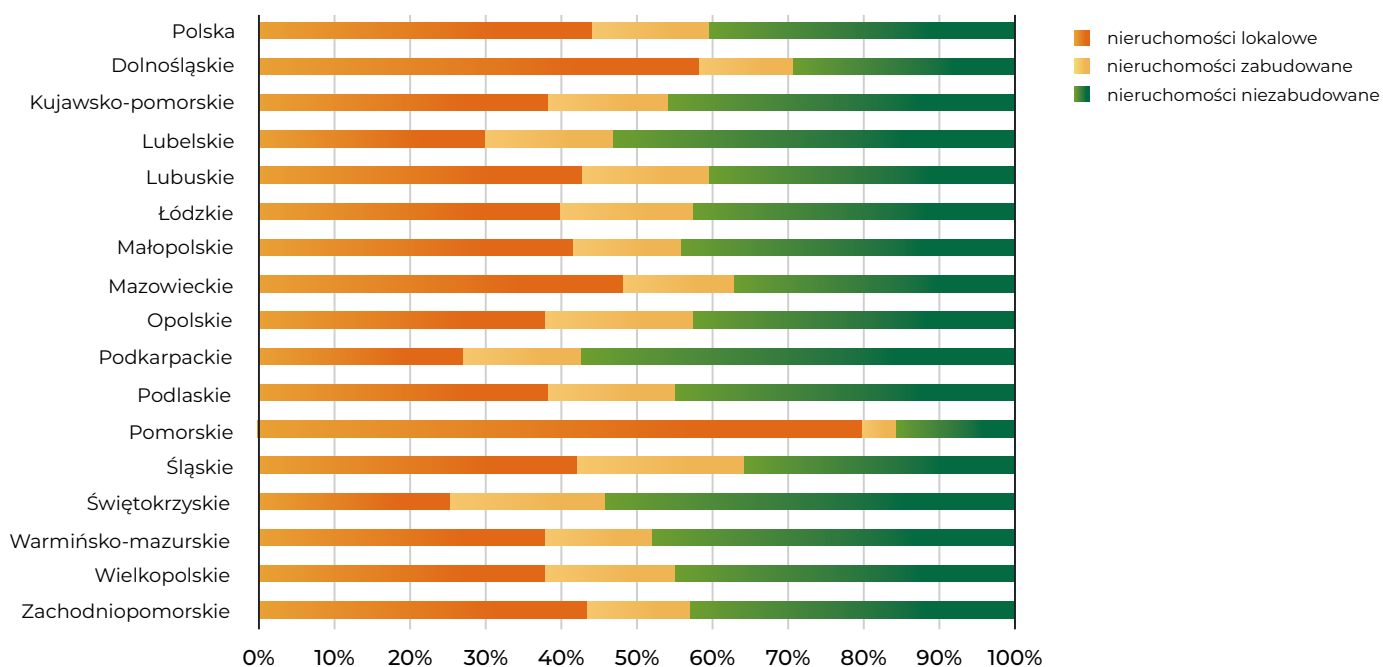
Inwestowanie w grunty to inwestycja rozciągnięta w czasie i zależna od wzrostu wartości nieruchomości.

CENY - PODSUMOWANIE

2021 rok pokazał nam, jak bardzo dynamicznie mogą wzrosnąć ceny gruntów. Boom budowlany wynikający z potrzeb wywołanych przez pandemię (praca zdalna, chęć posiadania ogródka lub zamieszkania bliżej terenów zielonych) miał na to bezpośredni wpływ. W 2022 roku zauważalne jest natomiast wyhamowanie wzrostu cen gruntów, które zapewne utrzyma się w kolejnych latach. Wysokie koszty budowy, wzrost stóp procentowych, inflacja wyhamowują zainteresowanie inwestorów, także tych z branży turystycznej.

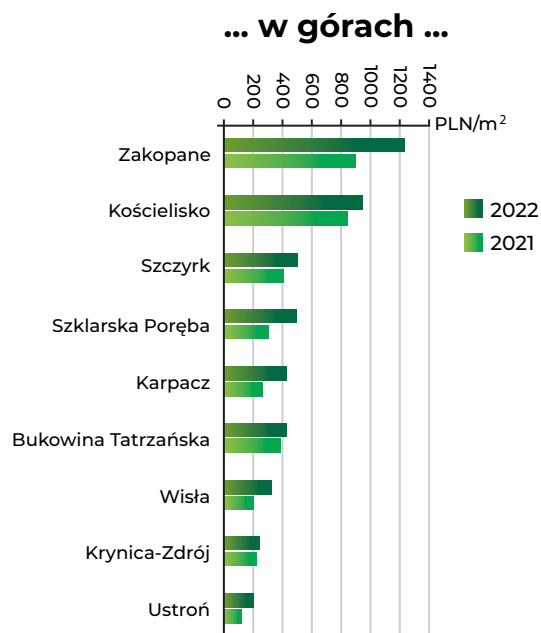
Warto jednak przyjrzeć się korelacji cen atrakcyjnych działek budowlanych różnych typów, z ilością wydanych pozwoleń i rozpoczętych budów.

Struktura liczby transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości wg rodzaju w województwach w 2021 r.



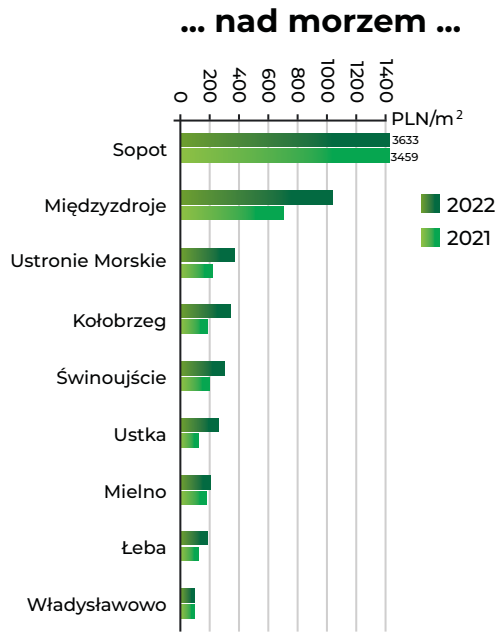
Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

Średnia cena działki budowlanej...



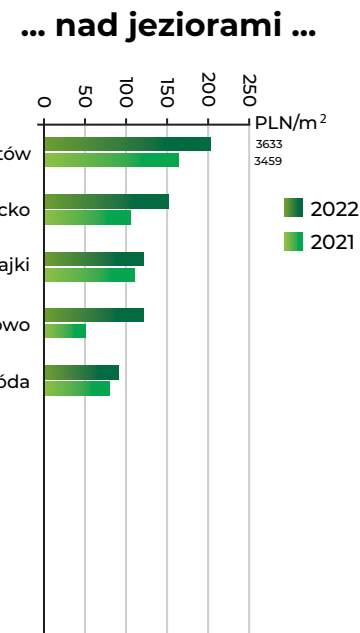
Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

„Mamy do czynienia z arcyciekawą sytuacją na rynku mieszkaniowym – nikt nie ma wątpliwości co do tego, że czekają nas trudne czasy i każdy chciałby być tym, kto na tym skorzysta. Nastroje wśród deweloperów są bardzo różne, tak jak różna jest ich sytuacja. Ostatnie lata były okresem rynkowego prosperity i dobrze zarządzana firma powinna być dziś w komfortowej sytuacji. Takie firmy rozglądają się dziś na rynku – jedni chcą kupić grunty budowlane, a inni celują wręcz w zakup innego przedsięwzięcia.



Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

Popyt na rynku nie zniknął. Polacy nadal potrzebują mieszkań, tylko dziś mają problem z ich zakupem, więc odkładają transakcję na spokojniejsze czasy. Nazywamy to kumulującym się popytem – on się po prostu odkłada w czasie. Dokładnie tak stało się w pierwszej połowie 2020 roku. Wybuch pandemii zatrzymał rynek, który potem wystrzelił w górę. Teraz ów wystrzał może być jeszcze większy gdyż czas kumulacji jest dłuższy. Warto będzie wtedy mieć bogatą ofertę, bo przecież mieszkania nie powstają w kilka miesięcy, same procedury prowadzące do rozpoczęcia budowy mogą trwać kilka kwartałów.

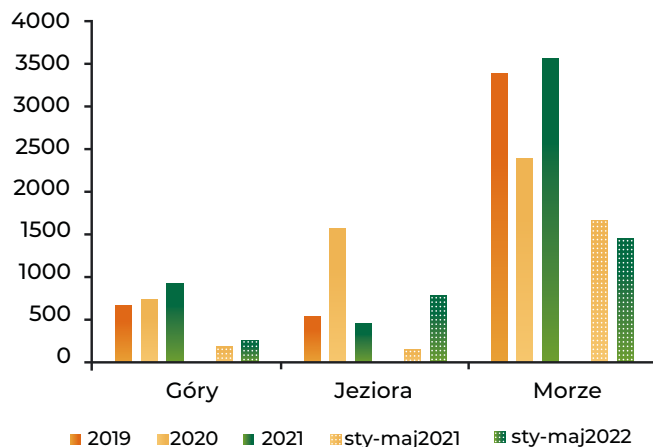


Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

Atrakcyjnie położone działki są dobrem rzadkim. Jest ich ograniczona liczba, stąd uważane są za bardzo dobrą inwestycję. Najlepiej widać to na przykładzie linii brzegowej morza czy jeziora – pierwsza linia zabudowy jest tylko jedna i nigdy nie będzie ich więcej. To samo dotyczy najbardziej atrakcyjnych lokalizacji w miastach.”

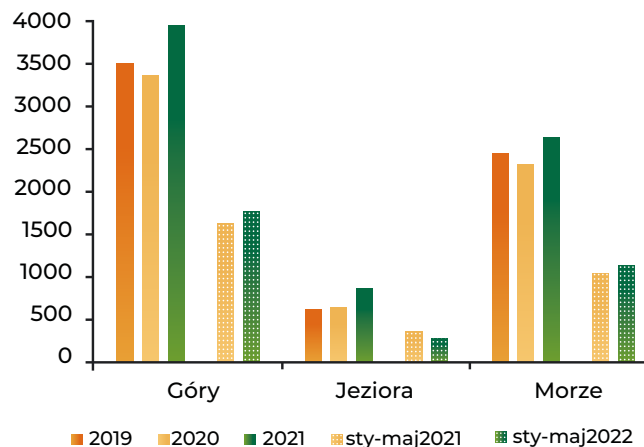
MARCIN KRASOŃ
 ekspert rynku mieszkaniowego
 obido/Otodom

Rozpoczęte mieszkania deweloperskie



Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

oraz w budownictwie indywidualnym

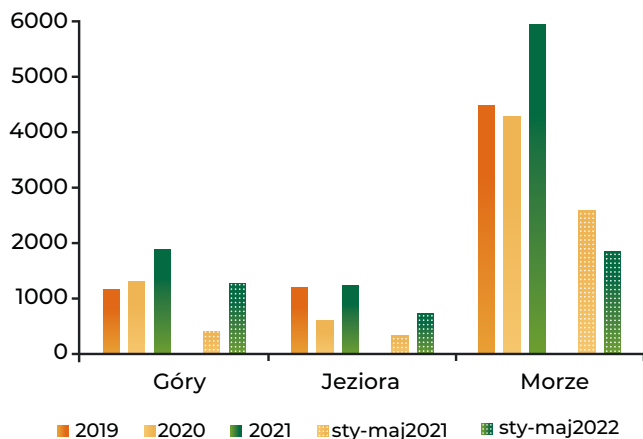


Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

Chociaż średnia cena działek budowlanych ulokowanych w górach, nad jeziorami czy nad morzem w okresie styczeń - czerwiec 2022 rosła to liczba pozwoleń na mieszkania deweloperskie oraz w budownictwie indywidualnym nie była już tak wysoka, jak w 2021 roku, zwłaszcza nad morzem, co można wiązać w mniejszą dostępnością gruntów w tym rejonie Polski.

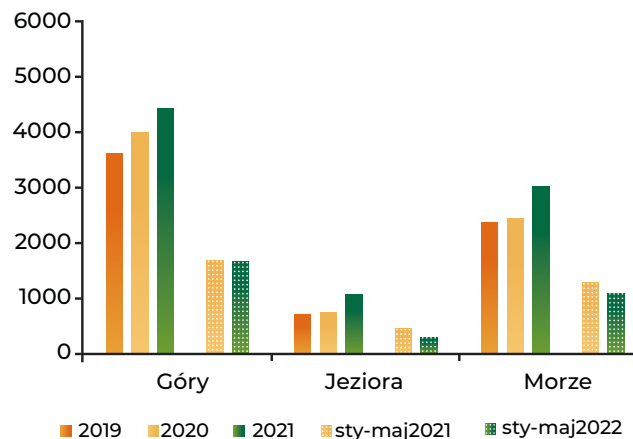
Co więcej, w 2021 r., czyli w trakcie boomeru sprzedażowego, podpisano 701,5 tys. aktów notarialnych dotyczących sprzedaży nieruchomości. To o 24,3% więcej niż w 2020 roku. Rok 2022 może nie przynieść aż tak spektakularnych wyników, choć jak pokazuje rynek gruntów komercyjnych, mamy szansę obserwować do końca roku wzrosty.

Pozwolenia na mieszkania deweloperskie



Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

oraz w budownictwie indywidualnym



Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

Jak Polska wygląda na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej?

Najwyższe średnie ceny za 1 mkw. mieszkania:

- **Wielka Brytania** (4905 EUR/mkw.),
- **Austria** (4782 EUR/mkw.),
- **Francja** (4639 EUR/mkw.),
- **Niemcy** (4600 EUR/mkw.)
- **Holandia** (3949 EUR/mkw.).

Polska z ceną 1729 EUR jest atrakcyjnym rynkiem dla zagranicznych inwestorów.



Ciekawostka!

W Czechach, chcąc kupić 70-metrowe mieszkanie, należy odłożyć średnio 13,3 rocznych pensji brutto. Czechy to jeden z najmniej przystępnych krajów Europy w zakresie posiadania własnego M. Średnio 7,8 rocznych pensji brutto wyda Polak na zakup mieszkania. W Irlandii wystarczy 3,1-krotności średniego rocznego wynagrodzenia, aby zakupić przeciętne mieszkanie.

“Podsumowując: na rynku nieruchomości gruntowych nadal jesteśmy w stanie znaleźć oferty atrakcyjne cenowo, jeśli mamy tylko kompetencje do diagnozowania potencjału działki i jej rozwoju. Nie wszystkie transakcje są dokonywane za pośrednictwem Internetu, w przypadku specyficznych działek, jest to nawet znikomy procent. Dlatego też dane te dają nam pewien obraz, ale nie całościową strukturę cen do analiz czy prognoz.”

Każda działka jest inna i posiada indywidualny potencjał w sobie lub w grupie z innymi gruntami, dlatego ciężko ją porównywać w ogólnych słupkach cenowych. Jak to mówimy u siebie w firmie:

“Działka jest warta tyle, ile dzięki niej można wybudować.”

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości



INWESTORZY I INWESTYCJE

Rozdział 5

INWESTORZY I INWESTYCJE

Na potrzeby naszych działań, a także tego raportu, przeanalizowaliśmy ceny nieruchomości zarówno ofertowe, jak i transakcyjne, i wnioszek nasuwa się jeden - tak wysokich cen jeszcze nie było. Inwestorzy mogli wstrzymać się i oczekiwać spadku cen nieruchomości oraz stabilizacji na rynkach, aby bezpieczniej planować i realizować inwestycje. Tymczasem z danych widzimy, że postąpili inaczej. Rynek odbił się w 2021 roku, a inwestorzy na całym świecie zrealizowali transakcje o łącznej wartości 2,1 biliona USD.¹

Kto zatem inwestuje w nieruchomości gruntowe w 2022 roku?

¹ MSCI Real Capital Analytics Global Capital Trends, 2021

“Większość inwestorów to masowi konsumenci, którzy kierują się trendami, zamiast długofalową opłacalnością inwestycji. Mam tu na myśli chociażby masowe inwestowanie w nieruchomości zagraniczne w ostatnim roku. Natomiast inwestowanie w Polsce opłaca się i wiedzą o tym zagraniczni inwestorzy, którzy patrzą na pomnażanie swojego kapitału perspektywicznie. Dlaczego właśnie w Polsce opłaca im się inwestować? Chociażby ze względu na wiele wolnych stref ekonomicznych, ulgi podatkowe, wzrost PKB w 2020 roku (wyniósł 5%, dla porównania w Niemczech tylko 2%), niski koszt zakupu nieruchomości (w tym podatek, czy opłaty notarialne i urzędowe).”



ADAM PARZUSIŃSKI
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości

RODZAJE INWESTORÓW

Istnieje wiele rodzajów transakcji i sposobów inwestowania w nieruchomości, z których można skorzystać, nawet jeśli kapitał inwestycyjny, jakim dysponuje dana osoba, nie jest tak wysoki. Budując strategię pod danego inwestora, warto przyjrzeć się bliżej, z kim mamy do czynienia, jakie są jego cele, oczekiwania, możliwości i co możemy mu zaproponować.



INWESTOR UŻYTKOWY

Jego celem jest utrzymanie realnej wartości zainwestowanego kapitału. To jedna z największych grup inwestorów. Konsumenci, których celem jest utrzymanie realnej wartości zainwestowanego kapitału. Inwestycje realizują na własne potrzeby, przeważnie mieszkaniowe, na budowę domu lub jako przedmiot aktywności gospodarczej. Wyszukują też grunty pod rekreację lub wypoczynek. Ich aktywność skupia się najczęściej na działkach budowlanych, gruntach rolnych czy leśnych, a także na działkach rekreacyjnych.

INWESTOR SPEKULANT

Choć spekulant nie kojarzy się szczególnie dobrze, w przypadku inwestora ma wydźwięk pozytywny. To grupa osób, które działają w sposób zwiększający wartość zainwestowanego kapitału, ale także, które wyszukują transakcje, gdzie zysk jest osiągany już w momencie zakupu. Dla spekulantów grunt jest towarem, na którego sprzedaży chcą zarobić, i choć wcześniej zajmowali się flipami na mieszkaniach, teraz w kręgu ich zainteresowań są głównie nieruchomości gruntowe. Swoją uwagę skupiają na terenach przemysłowych, gruntach rolnych, działkach budowlanych, które po zakupie są przeznaczone do dalszego obrotu.

INWESTOR PORTFELOWY

To typ inwestorów, którzy pragną utrzymać realną wartość zainwestowanego kapitału lub go pomnażać. Posiadają m.in. złoto, kryptowaluty, a także utrzymują nieruchomości w portfelu inwestycji. Często też tworzą zyskujący na wartości portfel inwestycyjny, w efekcie wzrostu wartości aktywów, będących jego składnikami. Najczęściej interesują ich niedoszacowane nieruchomości gruntowe z potencjałem rokującym na wzrost aktywów jak chociażby nieruchomości na terenach podmiejskich.

INWESTOR DEWELOPER

Deweloper podobnie jak spekulant pragnie zwiększyć wartość zainwestowanego kapitału, robi to jednak poprzez przyrost wartości gruntu w efekcie realizacji procesu deweloperskiego. W zależności od segmentu, w którym działa deweloper, tworzy koncepcję zagospodarowania przestrzeni, organizuje i realizuje proces zagospodarowania przestrzeni, uzyskuje wartość dodaną, czyli produkt, jakim są np. mieszkania, domy czy hale. Ten typ inwestora jest szczególnie zainteresowany terenami z potencjałem do dalszego inwestowania np. terenami przemysłowymi, działkami budowlanymi oraz terenami rolnymi z możliwością odrolnienia.

Inwestują ci, którzy:

- znają procesy,
- mają wiedzę,
- dostrzegają okazje na rynku nieruchomości gruntowych, a nie każdy potrafi je dostrzec.



Popyt na grunty w Polsce zdecydowanie przewyższa podaż. Co może być ważne z punktu widzenia inwestorów przy kupnie nieruchomości gruntowych:



cena za metr kwadratowy



możliwie jak najszybsze rozpoczęcie inwestycji



miejskowy plan zagospodarowania



parametry zabudowy, otoczenie nieruchomości, lokalizacja, stan techniczny i rodzaj zabudowy na działce, jakość gruntu, dostęp do mediów, dostęp do infrastruktury drogowej i transportu publicznego, wielkość i kształt działki, stan prawny nieruchomości oraz podatki



lokalizacja blisko największych metropolii lub z dobrym dojazdem do nich w przypadku nieruchomości magazynowych

SUBURBANIZACJA

Największa konkurencja o grunty mieszkaniowe jest w miastach wojewódzkich, ale kupujący coraz częściej wybierają sypialnie miast, a nawet dalsze tereny.

Jak działają poszczególni inwestorzy? Co nimi kieruje i jakie cele pragną zrealizować? Przeanalizujemy przygotowane na potrzeby raportu case studies:



MONIKA MYSZKA

Doradca ds. nieruchomości
monikamyszka@hectares.pl
+48 533 448 712

Współpracuję z klientem, który realizuje tylko i wyłącznie strategię długoterminową. Mój klient poszukuje działki, w których widzi potencjał. Są to zazwyczaj działki rolne, o powierzchniach powyżej 5000m².

Działki te mają zazwyczaj jakieś defekty, bądź mój klient jest zainteresowany zakupem działek sąsiednich. Wtedy prowadzę rozmowy z właścicielami sąsiednich działek. Prowadzę negocjacje co do ceny zakupu, a gdy działka ma jakieś wady prawne - szukam rozwiązań, które będą satysfakcjonujące dla obu stron. Gdy uzyskamy pożądany efekt, dochodzi do transakcji. Cena działki przed zakupem to ok. 150 tys. zł, po zakupie i udoskonaleniu wartość wzrasta o około 100%.

Celem mojego klienta jest inwestowanie w działki z potencjałem długoterminowym. Jednak ten potencjał nie musi być odkryty zaraz, udoskonalenie działki rozłożone w czasie, to główne zamierzenie. Podjęte zabiegi mają prowadzić do realnego wzrostu wartości nieruchomości.

CASE STUDY

Jeżdżąc po różnych miejscowościach, natrafiam na działki o zróżnicowanych powierzchniach. Ostatnim moim pozyskiem jest dwuhektarowa działka, która nie jest objęta miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Po głębszej analizie oraz rozmowie z kilkoma potencjalnymi kupującymi pojawił się pomysł, aby zmienić przeznaczenie tej działki z gruntu rolnego na grunt budowlany. To jest kolejny przykład długoterminowej strategii inwestowania w ziemię.

Ze względu na obostrzenia wynikające z ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego, nowy właściciel nie może sprzedać ani wdzierżawić działki przez 5 lat. Jest to okazja, aby tę działkę ulepszyć np. poprzez zmianę jej przeznaczenia. Po pięciu latach można myśleć o sprzedaży działki budowlanej, której wartość wzrasta 10-krotnie.

Celem mojego klienta jest zakup działki, z malowniczym widokiem na okoliczne góry, a sprzedaż jej jako budowlanej.

MONIKA MYSZKA

Doradca ds. nieruchomości
monikamyszka@hectares.pl
+48 533 448 712





MAŁGORZATA WÓJS

Koordynator ds. transakcji i projektów
m.wojs@hectares.pl
+48 881 475 475

Ostatnio koordynuje transakcje zakupu działek, głównie przez inwestorów prywatnych, w celu ulokowania części swojego kapitału w bezpiecznym miejscu z myślą o swoich dzieciach i ich przyszłości. Głównie są to działki w budżecie do 150 - 200 tys. rolne lub budowlane, w rozwijających się aglomeracjach podmiejskich, z potencjałem rozwoju w perspektywie długoterminowej.





IWONA KURUC

Doradca ds. nieruchomości
iwonakuruc@hectares.pl
+48 530 167 995

Współpracuję głównie z klientami, którzy nie są rolnikami, ale chcieliby zainwestować w nieruchomości rolne o powierzchni 1 ha. W ostatnim czasie trafił do mnie klient, który chciał kupić działkę rolną o powierzchni powyżej 1 ha. Jego celem było założenie gospodarstwa rolnego, zajmującego się produkcją zwierzęcą.

Transakcja nie należała do najłatwiejszych. Kupujący nie był rolnikiem, dlatego należało wystąpić do Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa o zgodę na nabycie tejże nieruchomości. Przez całe postępowanie administracyjne byłam w stałym kontakcie z KOWRem, a także, w razie pytań, służyłam pomocą mojemu klientowi.

Często grunt szuka pomysłu - lub pomysł szuka gruntu.



CASE STUDY

Ze względu na miejsce pracy mam do czynienia z działkami położonymi w miejscowościach turystycznych. Obecnie jestem w trakcie prowadzenia sprzedaży działki o powierzchni powyżej 1 ha, gdzie miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego przewiduje zabudowę pensjonatowo-usługową.

Ze swojego doświadczenia wiem, że w takich miejscowościach najlepiej sprzedają się działki o powierzchni ok. 700-1000 m², dlatego zaproponowałam mojej klientce zakup i podział tej nieruchomości. Po przygotowaniu kilku wariantów podziału, został wybrany ten najlepszy.

Zysk z takiej działki jest spory, ponieważ klientka zakupiła ją za cenę 550 tys. a pojedyncze działki będzie sprzedawać za cenę ok. 70 - 90 tys. zł. Główny cel, jaki był założony, to wyciągnięcie potencjału z tej działki i wykorzystanie jej atutu, czyli położenia w turystycznej miejscowości.

DARIA RZEPIELA

Doradca ds. nieruchomości
dariatzepeia@hectares.pl
+48 533 344 257



Mam 200 tys. zł co mogę kupić? Co może mi Pani zaproponować?

Bardzo często trafiają do mnie klienci, którzy właśnie zadają mi takie pytanie. Jest to ta grupa inwestorów, którzy poprzez zakup działki chcą zabezpieczyć swoich najbliższych. Często są to działki o powierzchni 800-1500 m² ar, na których można wybudować dom jednorodzinny. Inną motywacją jest chęć zainwestowania w działki, które obecnie położone są w dzielnicach, które szybko się rozwijają i w perspektywie 10-15 lat staną się prestiżowymi sypialniami miasta.

Takie podejście do nieruchomości można nazwać bezpiecznym lokowaniem swojego kapitału. Inwestor kupuje coś, co jest sprawdzone i bez żadnej wady prawnej i fizycznej. Jest w stanie zapłacić więcej, ale za to zyskuje spokój na najbliższe lata.

Niedocenianym bądź nierozpowszechnionym miejscem na zakup działki są licytacje komornicze. Są to inwestycje rzędu 25 tys. zł za 1000-1500 m² działki. Jednak trzeba liczyć się z tym, że często posiadają one jakieś wady prawne lub fizyczne, nad którymi trzeba się pochylić. Takie prace wymagają zaangażowania często kilku specjalistów. Wiąże się to także ze znacznymi kosztami, które należy ponieść, aby doprowadzić tę działkę do stanu użyteczności.

Realizacja strategii, podczas której niejako sprzątamy działki, wymaga także wiedzy prawnej. Tak szerokie spektrum działania podnosi wartość nieruchomości nieraz o 300%. Niewiele jest osób, które wiedzą, jak sobie poradzić w takich sytuacjach, ale kiedy inwestor trafi na taką nieruchomość to wie, co powinien zrobić, z kim rozmawiać i jak zabrać się za tę nieruchomość, aby na rynek wypuścić gotowy produkt.

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości

adam@hectares.pl

+48 790 414 110





MAGDALENA KUKULAK

Doradca ds. nieruchomości
magdalenakukulak@hectares.pl
+48 530 722 183

W swojej ofercie posiadałam nieruchomość o przeznaczeniu pod tereny zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej. Działka o powierzchni 6000 m², którą właściciel chciał sprzedać za 350 tys. zł. Po kilku prezentacjach nieruchomości znalazłam klienta, który miał już pomysł na tę działkę. Zakupił całą działkę, a następnie podzielił ją na 5 mniejszych działek. Jedną z tych działek zostawił dla siebie, w celu wybudowania domu, a resztę sukcesywnie sprzedaje. Otrzymane pieniądze ze sprzedaży inwestuje w nowo budowany dom.

CASE STUDY



Bardzo często trafiają do mnie deweloperzy, którzy szukają ciekawych gruntów pod swoje projekty. Wiedzą, że mam za sobą już kilka takich transakcji, gdzie wyszukałam działkę budowlaną, dokładnie ją przeanalizowałam, a następnie przedstawiłam klientowi. Dziś na tych nieruchomościach deweloperzy zrealizowali nie tylko swoje zamierzenia budowlane, ale także marzenia klientów o posiadaniu własnego M. Wyszukiwanie gruntów pod takie inwestycje wymaga szczególnej precyzji. Klienci, którzy działają w branży budowlanej wiedzą, czego chcą.

Przychodzą z konkretnym zamierzeniem i nie idą na ustępstwa. Jednak realizacja zamiaru budowlanego na nieruchomości podnosi jej wartość i pozwala czerpać zyski jeszcze przez wiele lat od dnia jej zakupu. W ostatnich latach odnotowaliśmy pokaźne zapotrzebowanie na grunty inwestycyjne. Wysoki popyt, a także duża aktywność deweloperska na rynku magazynowym, były głównymi czynnikami wspomnianego wzrostu zainteresowania.

BEATA MAŁEK

Sales and Customer Relationship Manager

beatamalek@hectares.pl

+48 733 518 812



Ceny transakcyjne działek pod zabudowę magazynowo-produkcyjną nadal mają tendencję wzrostową, zwłaszcza jeśli są zlokalizowane na atrakcyjnych terenach, blisko dużych miast i węzłów komunikacyjnych.

Największy wzrost aktywności inwestycyjnej w porównaniu z pierwszą połową ubiegłego roku odnotowano w:

Portugalii (+ 11 566%), Belgii (+376%), Włoszech (+150%), Czechach (+63%), Finlandii (+56%), Danii (52%), Niemczech (+50%) i Polsce (+43%).*

* Raporty Savills

Od stycznia do września 2021 roku wynajęto aż 4,38 mln kmk. powierzchni magazynowej i produkcyjnej w Polsce. Były to długoterminowe umowy najmu, z czego 33% stanowiły transakcje zrealizowane w III kw. 2021 roku. Ekspansje i nowe umowy najmu to od początku 2021 roku 75% z całości popytu.

*Źródło: <https://www.axiimmo.com/raporty-i-publikacje/raport-polski-rynek-magazynowy-1-polowa-2022-r>

660 tys. mkw.
tyle zasobów przemysłowo-logistycznych oddano
w 3 kwartale 2021 r. W budowie znajduje się 3,46
mln mkw. magazynów w Polsce.

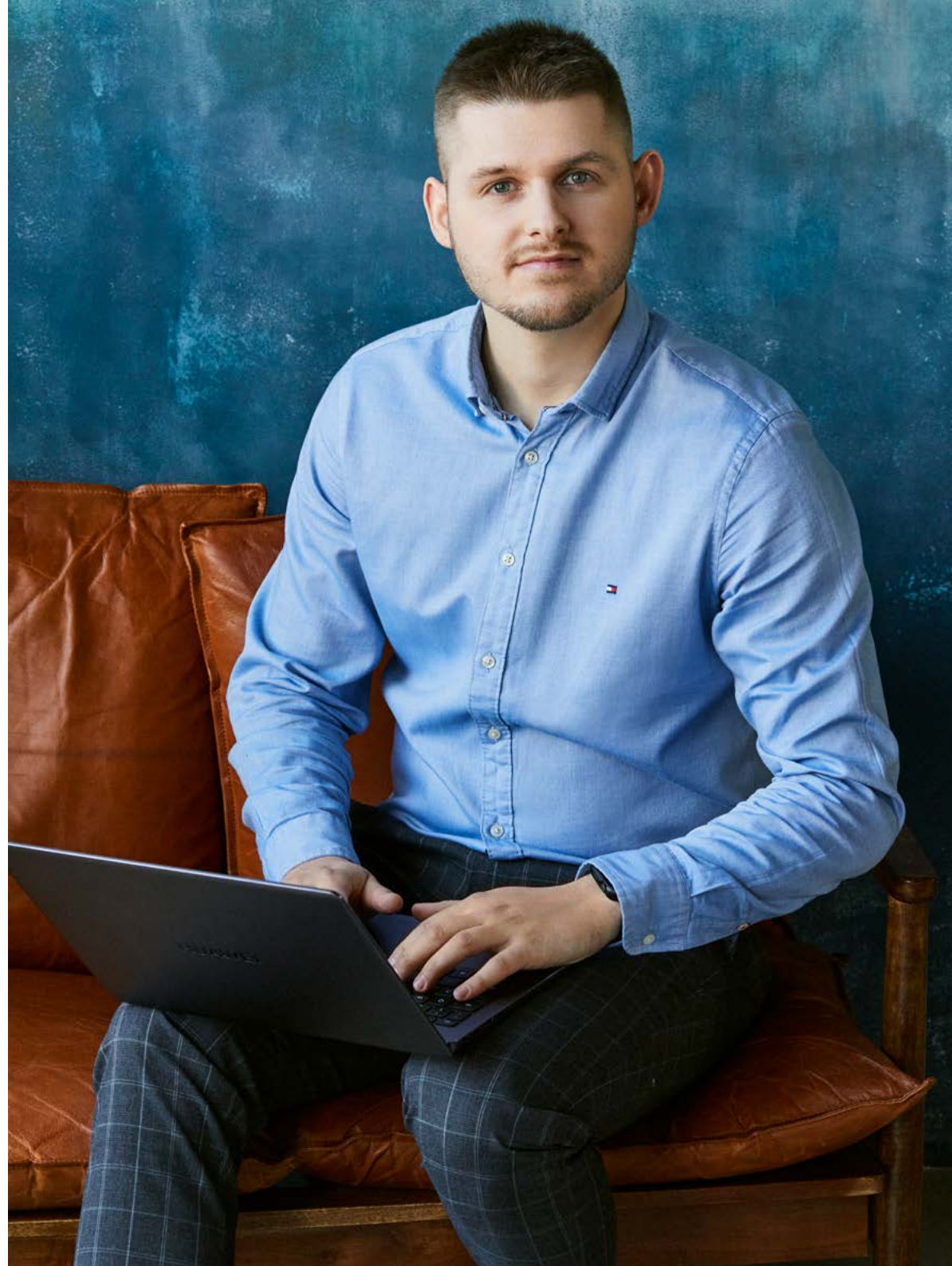
CASE STUDY

Działki to nie tylko tereny pod zabudowę mieszkaniową jednorodziną. Warto pamiętać także o przedsiębiorcach, którzy poszukują terenów pod usługi, pod produkcję, pod hale lub magazyny. Niedawno prowadziłem sprzedaż działki pod budowę hali magazynowej. Mimo że na pierwszy rzut oka działka nie miała żadnych wad, po głębszej analizie okazało się, że przez środek działki biegnie sieć gazowa. Po podpisaniu umowy przedwstępnej rozpoczęliśmy procedurę przesunięcia sieci gazowej. Wymagało to dodatkowych nakładów finansowych, ale przede wszystkim czasu. Mimo to cel został osiągnięty.

Właściciel firmy produkcyjnej kupił tę działkę i dziś rozwija swoją działalność dzięki postawionym tam halom. Główny cel, czyli rozwój firmy poprzez jej rozbudowę o dodatkowe hale, został zaspokojony, a w mojej ocenie wartość działki wzrosła o 250%.

DANIEL NAJDUCH

Doradca ds. nieruchomości
d.najduch@hectares.pl
+48 533 448 711



W CO WARTO INWESTOWAĆ?

W ziemię! Inwestorzy, nie tylko z Polski, już o tym wiedzą.

Dane rynkowe są jednoznaczne i wskazują, że jedną z najstabilniejszych i najbardziej opłacalnych form inwestowania jest inwestycja w ziemię. Jeśli uwzględnić wzrost wartości najbardziej atrakcyjnych produktów inwestycyjnych w latach 2001-2021, ceny mieszkań wzrosły o 105%, złoto o 482%, WIG o 28%, a grunty aż o 1292%. Co ciekawe, kiedy przyjrzymy się danym z dużo bardziej nasyconego i rozwiniętego rynku nieruchomości, jakim są Stany Zjednoczone, wartość nieruchomości stale rośnie. W krótszej perspektywie o wartość inflacji, a w dłuższej co najmniej dwa razy szybciej od ogólnego poziomu wzrostu cen.

Bill Gates posiada ok. 108 860 ha ziemi uprawnej w 18 Stanach, co czyni go największym właścicielem prywatnych gruntów rolnych w Ameryce.

” *Każda dywersyfikacja aktywów jest lepsza niż jej brak. Dzięki właściwej dywersyfikacji każdy Inwestor minimalizuje możliwość straty, a właściwie dobierając aktywa do portfela może uzyskać ponadprzeciętne wyniki.*

W przypadku gruntu, który po zakupie jest najmniej angażujący Inwestora w porównaniu do innych nieruchomości inwestycyjnych, należy pamiętać o właściwym przygotowaniu się do jego zakupu.

Grunty, które wydają się atrakcyjne cenowo ze względu na położenie, wielkość mogą mieć wady prawne, brak dostępu do drogi i wiele innych mankamentów. Do tego dochodzi wiedza z zakresu tego, co planuje miasto lub gmina w zakresie rozbudowy urbanistycznej, drogowej na najbliższe lata. Jeżeli mamy czas i perspektywę inwestycyjną dłuższą niż 5 lat, to dobrze kupiony grunt może być bardzo zyskowną inwestycją. W przypadku skorzystania z tzw. okazji może okazać się tylko kawałkiem ziemi bezużytecznej. Podsumowując: grunt w portfelu inwestycyjnym jest ciekawym uzupełnieniem, który może mieć znaczący wpływ na jego rentowność.

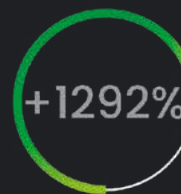
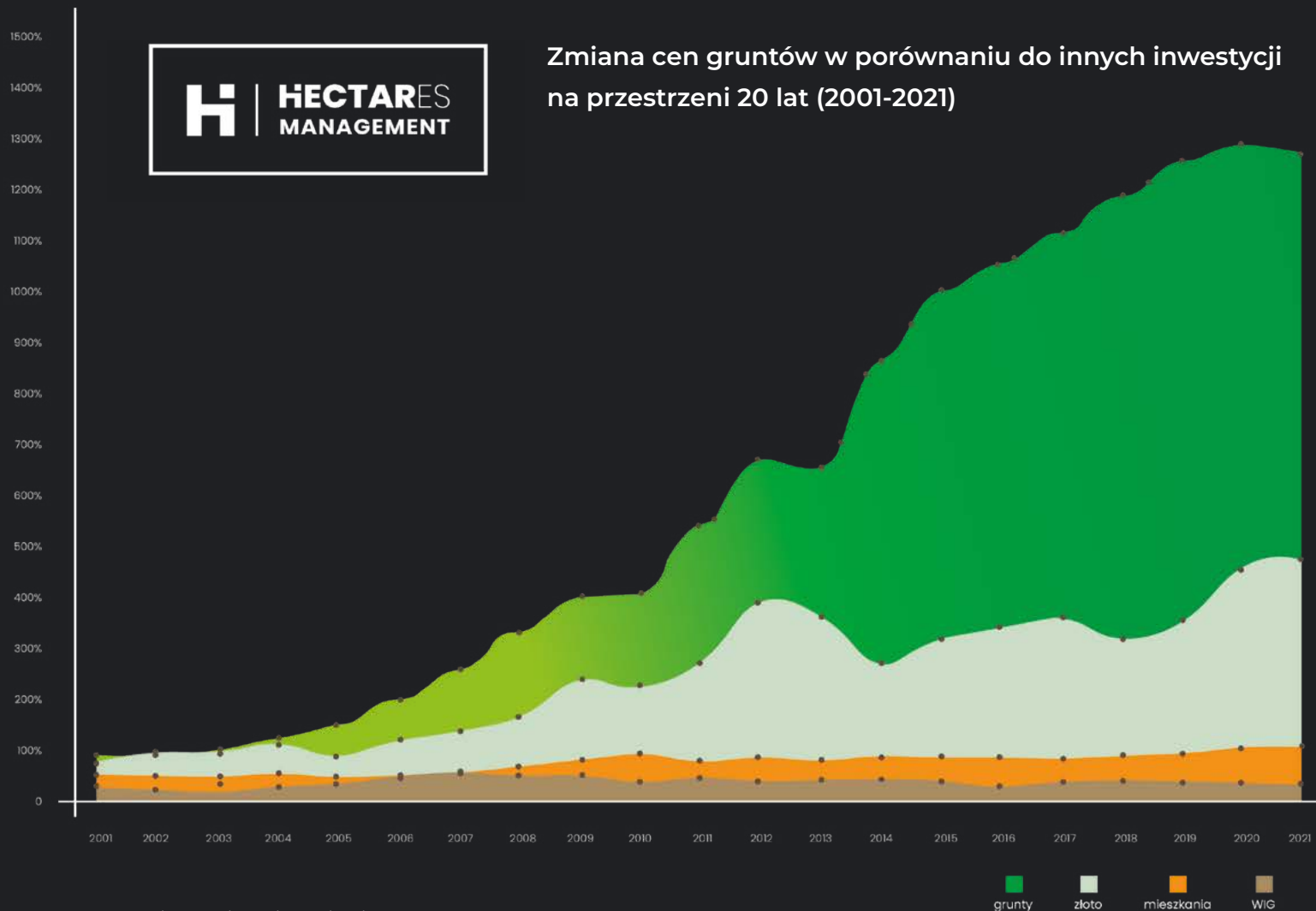
”

DARIUSZ BARSKI

Barsky Group | Co-Owner Flat for Flip



Zmiana cen gruntów w porównaniu do innych inwestycji na przestrzeni 20 lat (2001-2021)



Grunty



Złoto



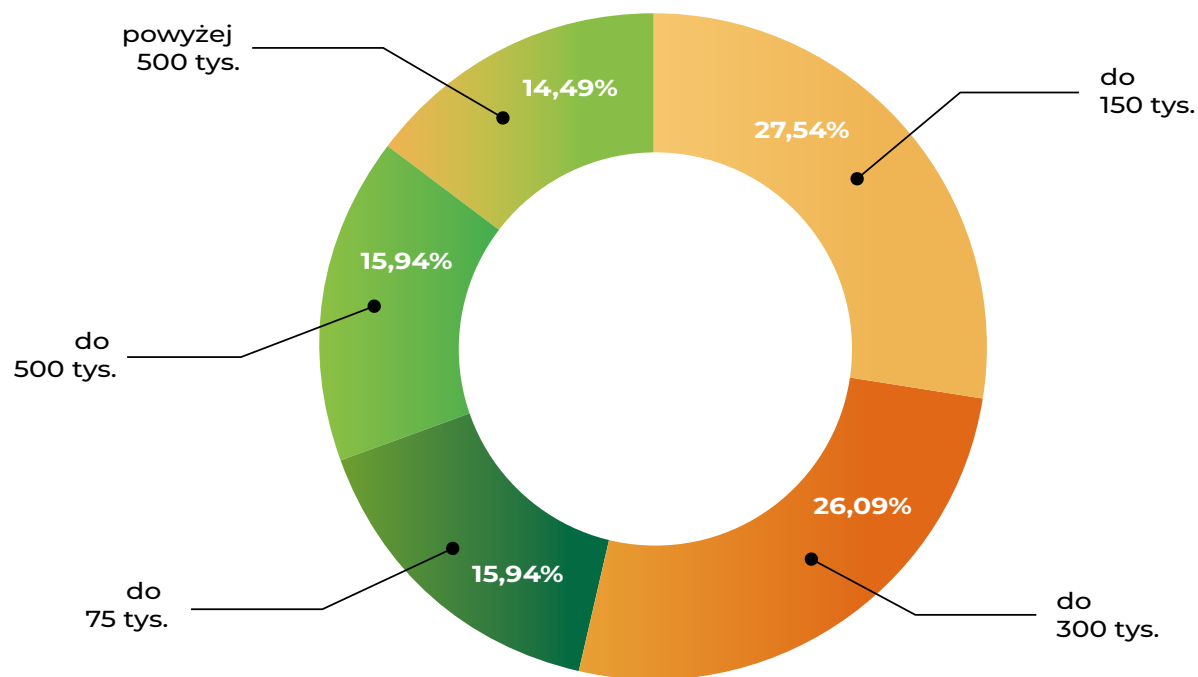
Mieszkania



WIG

Opracowanie hectares.pl na podstawie danych z GUS, <https://goldprice.org>, <https://www.bankier.pl>

Jaką kwotę zainwestowałbyś/abyś w grunt jako inwestycję długoterminową?



Źródło: ankieta Hectares

Najwięcej uczestników rynku nieruchomości chce inwestować kwoty do 150 000 zł.

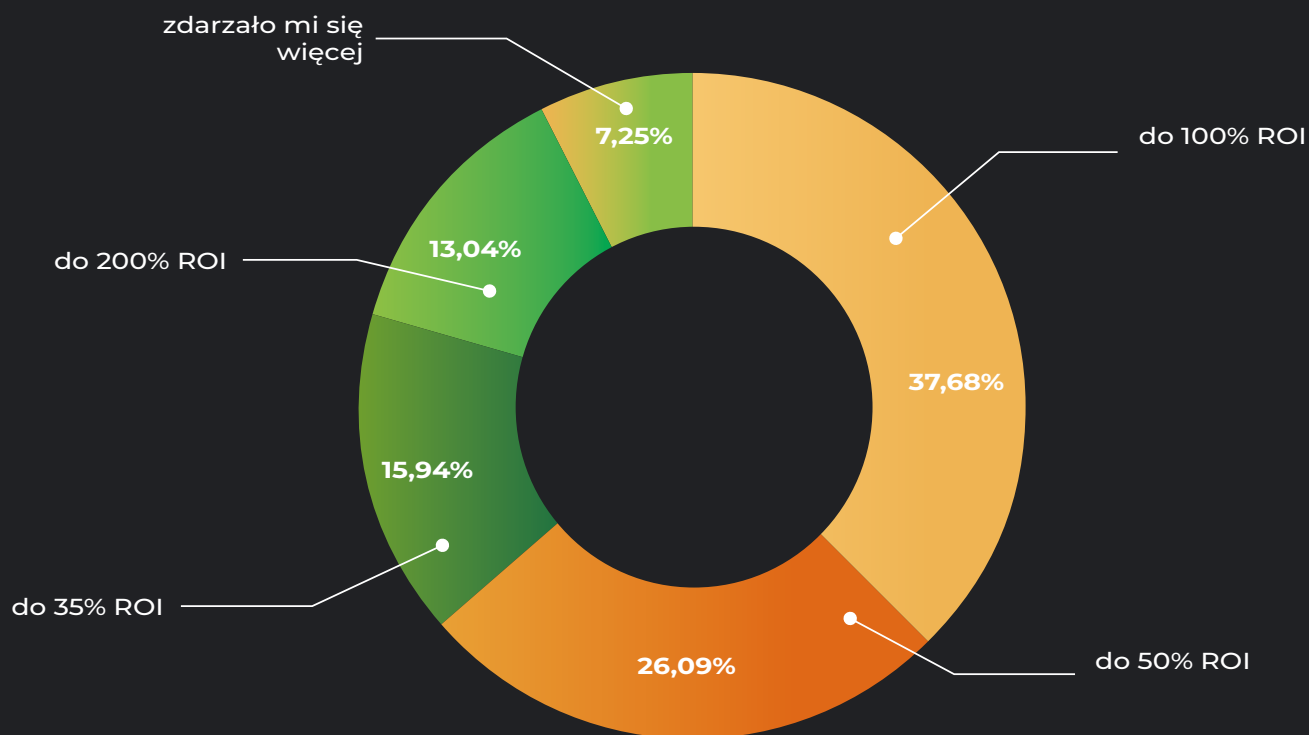
Ci, którzy inwestują w nieruchomości gruntowe, najlepiej znają swoje zwroty z inwestycji, bardzo często są to liczby trzycyfrowe. Coraz więcej inwestorów w obecnych czasach jest zainteresowanych dywersyfikacją swoich inwestycji i ciekawią ich procesy i zasady w sektorze gruntów.

”

ADAM PARZUSIŃSKI
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości

Jaki realnie najwyższy zwrot z inwestycji oczekiwałabyś/oczekiwałbyś po zainwestowaniu w grunt?

Źródło: ankieta Hectares



Ponad 7% ekspertów rynku nieruchomości miało transakcje, w którym ROI było powyżej 200%.

„Dywersyfikacja oszczędności jest zawsze dobrym pomysłem. Oszczędności niezdywersyfikowane, trzymane tylko w jednym obszarze, czy produkcie finansowym, mają większe ryzyko, gdyż nie jesteśmy w stanie przewidzieć przyszłości. Ziemia oraz nieruchomości są uznawane za dość bezpieczne inwestycje, które można określić jako takie „o charakterze antyinflacyjnym”. Jednakże, trzeba wziąć pod uwagę dość duże koszty transakcyjne zakupu i sprzedaży – takie koszty, które trzeba ponieść, aby wejść i wyjść z inwestycji – to nie tylko pieniądze, wliczając podatki, ale też własny czas. Prawdopodobieństwo wzrostu cen dobrze ulokowanego miejsca na inwestycje z potencjałem wzrostu cen jednak jest duże. Warto zwrócić uwagę, że polski ustawodawca, nie patrzy przychylnym okiem na osoby dynamicznie kupujące ziemię i nieruchomości – w rozumieniu społecznym ziemia i nieruchomości są bardziej zasobem, które powinno być używane, niż aktywem, którym można obracać. Stąd też taka inwestycja, aby nie stała się pułapką, wymaga rozsądnego, długoterminowego planu, aby mogła stać się funkcjonalnym rozwiązaniem antyinflacyjnym.”

DR SERGIUSZ PROKURAT
Coventry University & Uczelnia Lazarskiego

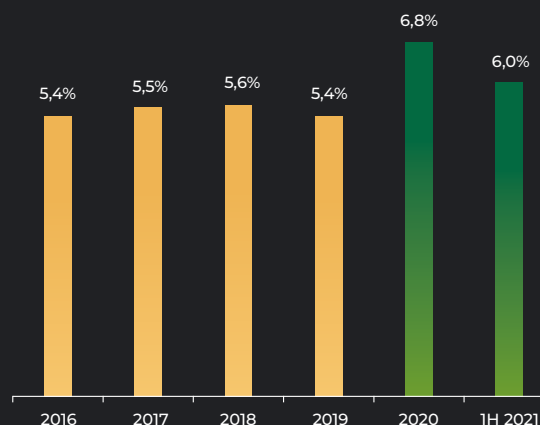
Jak zatem inwestować, aby powiększać zyski? Odpowiedzi na to pytanie udzieli **Jan Dziekoński, doradca biznesowy, od 10 lat działający na rynku nieruchomości:**

„Jeżeli inwestor koncentruje się tylko i wyłącznie na inwestowaniu w grunty (np. jako sposób prowadzenia biznesu czy specjalizację inwestycyjną) - to bardzo dobrą dywersyfikację osiągnąłby, posiadając portfel ok. 20-25 nieruchomości, w różnych lokalizacjach i najlepiej też o różnym charakterze (np. pod zabudowę jednorodzinną, wielorodzinną, usługową, rolną etc.) - idąc przez analogię rynku akcyjnego czy obligacyjnego. Jeżeli jednak inwestor buduje portfel łączący różne klasy aktywów (akcje, obligacje, surowce, złoto etc. - np. ze względu na pasywny charakter inwestycji i dywersyfikację międzysektorową) i chce zminimalizować zmienność takiego portfela, a nawet przygotować go na rzadkie, lecz ekstremalne sytuacje (hiperinflacja, wojna, radykalna zmiana w systemie finansowym - taki portfel nazywa się często „na każdą pogodę”) to udział aktywów alternatywnych do dominujących w portfelu akcji i obligacji może sięgać rzędu do 15-30% łącznej wartości portfela. Zwłaszcza w tej części można lokować aktywa o niższej płynności i wydłużonym horyzoncie wyjścia z inwestycji (tzw. duration), jakimi mogą być między innymi nieruchomości, w tym grunty - nawet te utrzymywane stricte pasywnie bez dodawania wartości w postaci np. odrolnienia, czy uzbrojenia. Oczywiście ta „gruntowa” część portfela w idealnych warunkach powinna być również podzielona na kilkanaście do nawet 20-25 nieruchomości.”

Tereny z potencjałem

Gdzie warto kupić nieruchomości gruntowe? Jeżeli nie kupujemy ziemi na własne potrzeby, to warto rozważyć nieruchomość w regionie turystycznym. Wówczas mamy większe możliwości inwestycyjne lub sprzedażowe.

Udział wniosków o kredyt na budowę domu w pasie górskim w ogólnej liczbie wniosków



Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

A jakie dokumenty są potrzebne, i jak wygląda proces uzyskiwania kredytu na zakup gruntu?

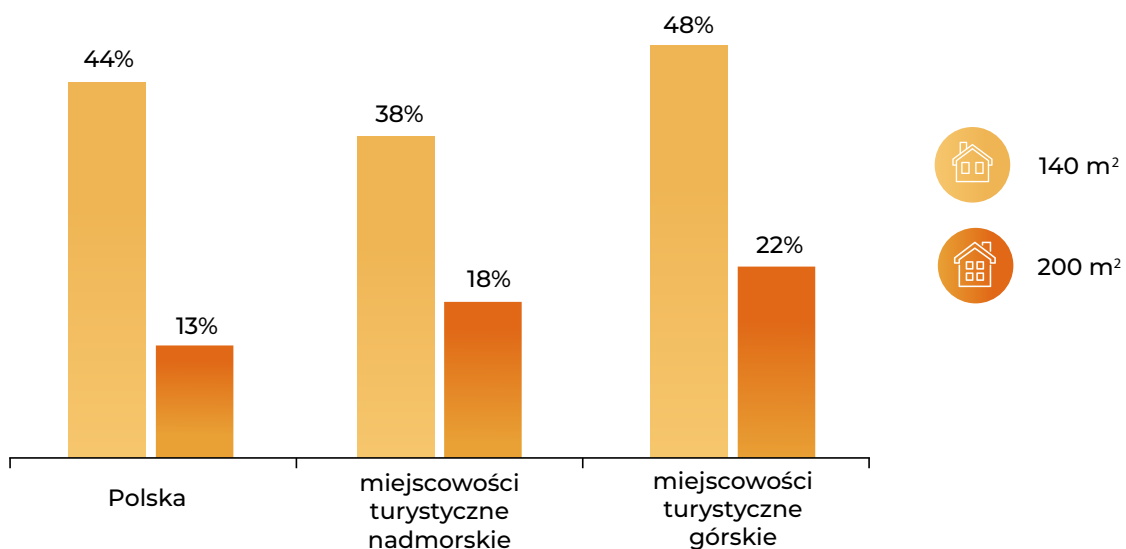
„Jest niemalże taki sam jak na zakup mieszkania. Poza dokumentami finansowymi do zdolności kredytowej czyli dochodami i zobowiązaniami potrzebne są podstawowe dokumenty gruntu od księgi wieczystej, wypisu i wrysu z rejestru gruntów itp. Jeśli przy zakupie gruntu od razu ubiegamy się o środki na budowę, to bank wymaga jeszcze projektu, kosztorysu i pozwoleń na budowę.”

PAWEŁ KOMAR
Prezes Zarządu NOTUS

Grunty to podstawowe zabezpieczenie, którego pożądamy banki jako dodatkowe aktywo, które może być dodatkowym zabezpieczeniem i wpływać na bezpieczeństwo transakcji obniżając wskaźnik LTV czyli kwoty kredytu do wartości zabezpieczeń. Nieruchomości niezabudowane mają taką samą wagę jak niezabudowane. Oczywiście największą wagę dla instytucji finansowych mają grunty stosunkowo szybko zbywalne lub takie których w razie sytuacji kryzysowej obniżenie wartości nie zmieni atrakcyjności przedmiotu zabezpieczenia a zwiększy jego płynność, czyli przyspieszy sprzedaż. Do takich nieruchomości zaliczają się grunty z przeznaczeniem na zabudowę mieszkaniową z pozwoleniem na budowę, planem zagospodarowania lub warunkami zabudowy w okolicach aglomeracji miejskich lub w miastach o średnim areale. Nie zmienia to faktu, że grunty rolne, działki pod centra logistyczne, retail parki czy nieruchomości położone w wakacyjnych ośrodkach, z dobrym widokiem z przeznaczeniem turystycznym w chodliwej lokalizacji, mogą być bardzo atrakcyjnym aktywem.

PAWEŁ KOMAR
Prezes Zarządu NOTUS

Udział wniosków o kredyt na budowę domu do 140 m² i powyżej 200 m²



Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego

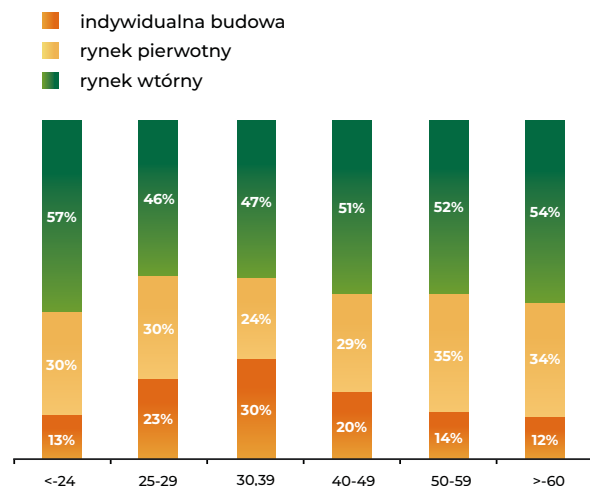
Co warto wiedzieć o górskich terenach z potencjałem inwestycyjnym:

- udział wniosków kredytowych dla domów wznoszonych w pasie górskim w ogólnej liczbie wniosków był wyższy niż w poprzednich latach,
- popyt inwestycyjny jest szczególnie silny w powiatach karkonoskim i lubańskim, w dolnośląskim oraz nowosądeckim i tatrzańskim, a także w małopolskim,
- budownictwo indywidualne zaspokaja nie tylko potrzeby własne, ale także potrzeby inwestycyjne (w tym pokoje na wynajem, agroturystyka) oraz potrzebę posiadania drugiego domu, nasiloną w trakcie pandemii,
- rośnie inwestycyjne zainteresowanie Bieszczadami (powiaty leski i bieszczadzki),
- ceny ofertowe gruntów budowlanych w pasie górskim są najwyższe w Tatrach (w powiecie tatrzańskim oraz nowotarskim),
- średnia powierzchnia użytkowa domu wznoszonego w turystycznych miejscowościach górskich wynosi 156 m².

Pas górski jest atrakcyjny dla kupujących kolejne nieruchomości – wg PKO.

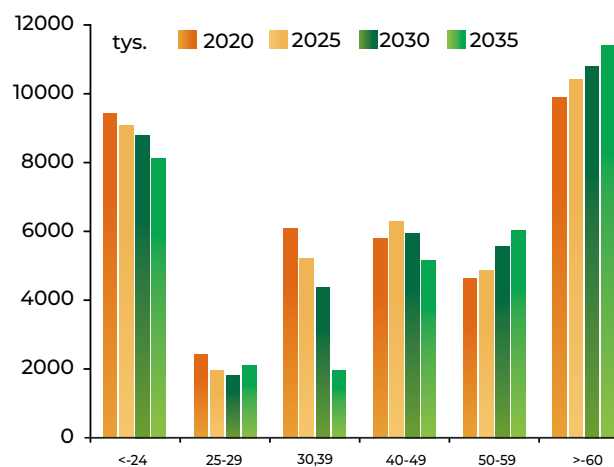


Preferencje konsumentów według wieku



Źródło: Grupa PKO Banku Polskiego, GUS

Prognoza demograficzna



Liczba oddanych do użytku nowych lokali wzrosła w ostatnich latach. Nie zapełniło to jednakże luki mieszkaniowej w Polsce w 2022 r. Szacuje się, że wciąż brakuje około 2 mln lokali.

“Deweloperzy dość aktywnie starają się zaspokoić zapotrzebowanie mieszkaniowe, ale też usługowo-magazynowe. Obecna luka oraz przyrływ ludności, pozwala nam wnioskować, że w niedalekiej przyszłości ceny nieruchomości będą rosły, a na pewno ceny nieruchomości gruntowych, ponieważ ich jest coraz mniej do kupienia.”

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości

Aktywność deweloperska do końca roku utrzyma się na wysokim poziomie, jednak coraz większym wyzwaniem będzie dostępność terenów inwestycyjnych i wydłużające się terminy oddania do użytku kolejnych projektów. Z drugiej strony powinniśmy obserwować dalszy trend wzrostowy w zakresie inwestycji spekulacyjnych. Zapotrzebowanie na zwiększenie powierzchni, zwłaszcza wśród firm e-commerce i operatorów logistycznych, jest skokowe, co powoduje, że deweloperzy, którzy dysponują powierzchnią spekulacyjną dostępną “od ręki” wygrywają w wyścigu o klienta.

ADAM PARZUSIŃSKI
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości

Adam Jasiński z biura nieruchomości Ajland z Poznania zauważa:

“Aktualnie zmniejszyła się liczba Klientów indywidualnych zainteresowanych zakupem gruntów budowlanych z możliwością szybkiej zabudowy, na rzecz Klientów firmowych oraz Klientów inwestycyjnych chcących zamrozić środki i uciec przed inflacją. Wśród Klientów firmowych największym zainteresowaniem cieszą się grunty w bliskiej odległości do miasta, a co za tym idzie z dostępem do pełnej infrastruktury i gotowych do zabudowania, czyli z planem zagospodarowania przestrzennego. Wielkość niektórych inwestycji firmowych jest imponująca. Jednym z największych obecnie Klientów, których obsługujemy, są firmy logistyczne, które inwestują w grunty od 15 ha w górę.”

Także Marek Szubzda, współwłaściciel sieci biur Express House, zauważa większe zainteresowanie gruntami komercyjnymi w niedalekiej odległości od aglomeracji:

“Działamy w różnych częściach Polski i zauważamy, że grunty o potencjale przemysłowym/komercyjnym o dużych powierzchniach i wymagające większego kapitału na zakup, cieszą się większym zainteresowaniem na zachodzie Polski oraz wokół dużych aglomeracji czy węzłów komunikacyjnych, natomiast im dalej od dużych ośrodków miejskich tym ten rynek bardziej się rozdrabnia i jest w kręgu zainteresowań mniejszych inwestorów.”



Weźmy pod lupę dane!



3,9%

mniej pozwoleń na budowę niż w 2021!



WZROST O 4,1%

131,5 tys. - tyle pozwoleń na budowę otrzymali deweloperzy. To wzrost o 4,1% r.r.



SPADEK O 18,8%

58,4 tys. - pozwolenia na budowę dla inwestorów indywidualnych. Spadek o 18,8% r.r.

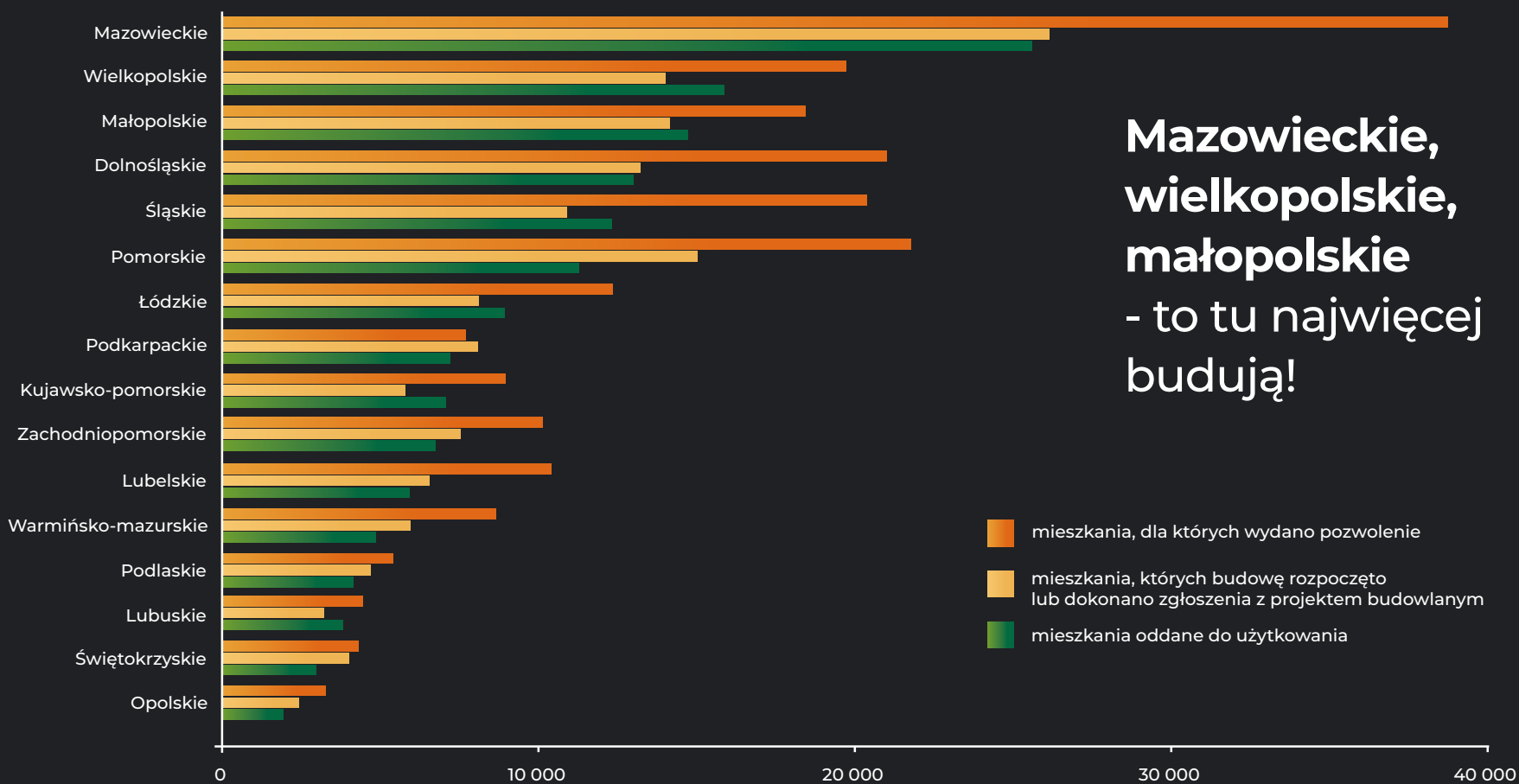
Mieszkania, których budowę rozpoczęto

Wyszczególnienie	07 2022			01-07 2022	
	Liczba mieszkań	07 2021=100	06 2022=100	Liczba mieszkań	01-07 2021=100
Ogółem	16 277	63,0	67,8	135 984	79,8
Indywidualnie	7 571	72,4	94,3	53 971	83,4
Przeznaczone na sprzedaż lub na wynajem	8 359	55,9	53,4	79 922	77,9
w tym wynajem	131	242,6	ponad 13-krotnie więcej	354	57,1
Spółdzielcze	9	20,0	19,1	568	42,5
Komunalne	79	26,0	38,0	605	127,1
Spoleczne czynszowe	236	737,5	302,6	863	82,7
Zakładowe	23	54,8	-	55	32,2

Źródło: GUS



Ruch budowlany na obszarze budownictwa mieszkaniowego według województw (styczeń - lipiec 2022 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z GUS

Jak wygląda sytuacja z punktu widzenia eksperta? O komentarz poprosiliśmy **Łukasza Tyszkiewicza z sieci biur Tyszkiewicz:**

“W Trójmieście zdecydowanie mniej jest w tej chwili klientów kupujących niewielkie działki, pod zabudowę jednorodzinną „dla siebie”. O grunty pytają częściej Ci nabywcy, którzy nadal upatrują w ziemi wieloletnią lokatę kapitału (np. na przyszłość, dla dzieci). Nadal zauważyć też można zainteresowani większymi gruntami, często usługowymi, pod planowaną działalność.”

Sporadycznie pojawiają się klienci z gotówką, szukający tańszych działek pod niewielkie „bliźniaki”. Ze względu na kryterium ceny, analizują jednak oferty coraz dalej od Trójmiasta. Ostatnio najczęściej w powiecie puckim. Inaczej sprawa ma się w przypadku Kaszub i lokalnych rynków w obrębie niewielkich miast. W obecnym czasie ziemia rolna w dobrej cenie, szybko znajduje tam nabywcę. Spadła jednak dostępność takich ofert. O niewielkie działki budowlane także notowane są wciąż zapytania. W tych obszarach łatwiej jest zainteresować posiadane 60-120 tys. zł w zakup gruntu, by nie trzymać gotówki w banku.”

Nie bez znaczenia dla rynku nieruchomości jest liczba mieszkańców w danym regionie. Gęstość zaludnienia to nie tylko komfort mieszkania, to też konkurencyjność na rynku nieruchomości oraz podaż i popyt.



Źródło: GUS

15 340,1 tys.

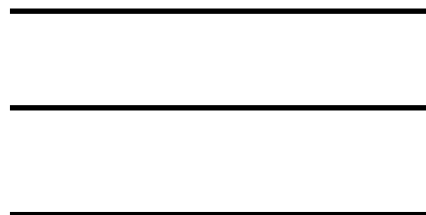
Liczba mieszkań w Polsce

(stan na 31 marca 2021 r)

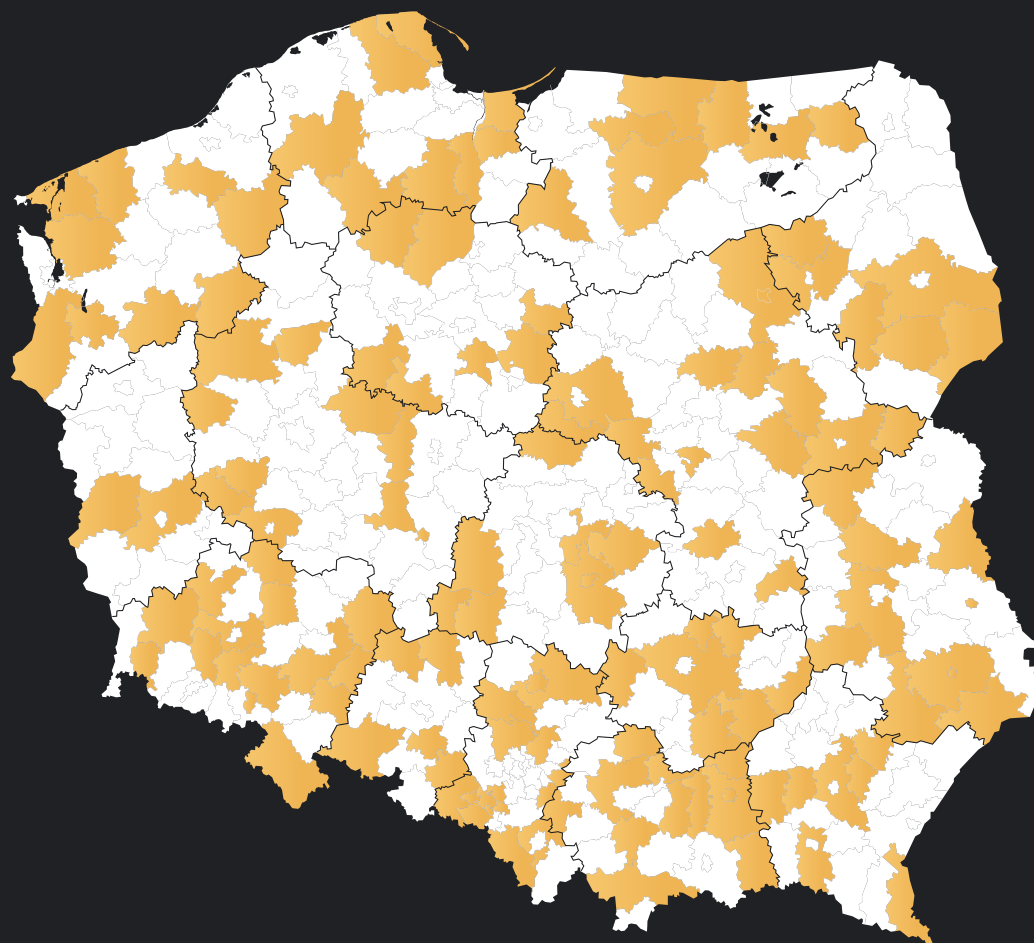


**Wzrost o 13,7% (1844,8 tys.)
w porównaniu z NSP 2011**

Za kilka lat, jak wynika z prognoz GUS, ludność dużych miast osiągnie poziom 42-60% ludności obszaru metropolitalnego, gdzie obecnie odsetek ten mieści się w przedziale 60-70%. Jest to mocno widoczny trend, który w skrócie można określić jako proces rozlewania się miast i migrację ludności na obrzeża.



Zmiana nasilenia budownictwa deweloperskiego mierzona liczbą rozpoczynanych inwestycji w 2021 względem 2014



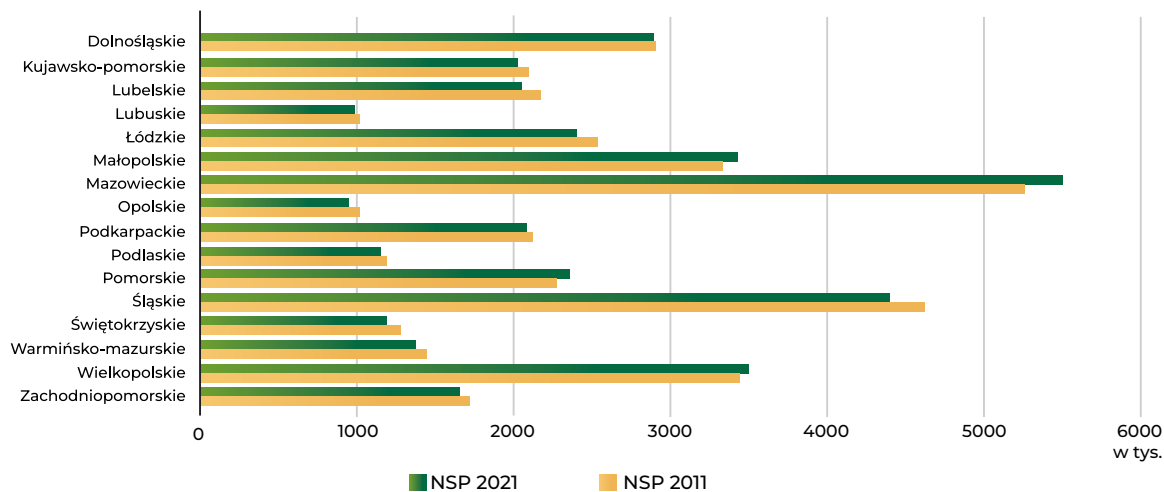
■ Silny wzrost nasilenia budownictwa na tle innych powiatów

O trendzie suburbanizacji można przeczytać w Raporcie 2021.



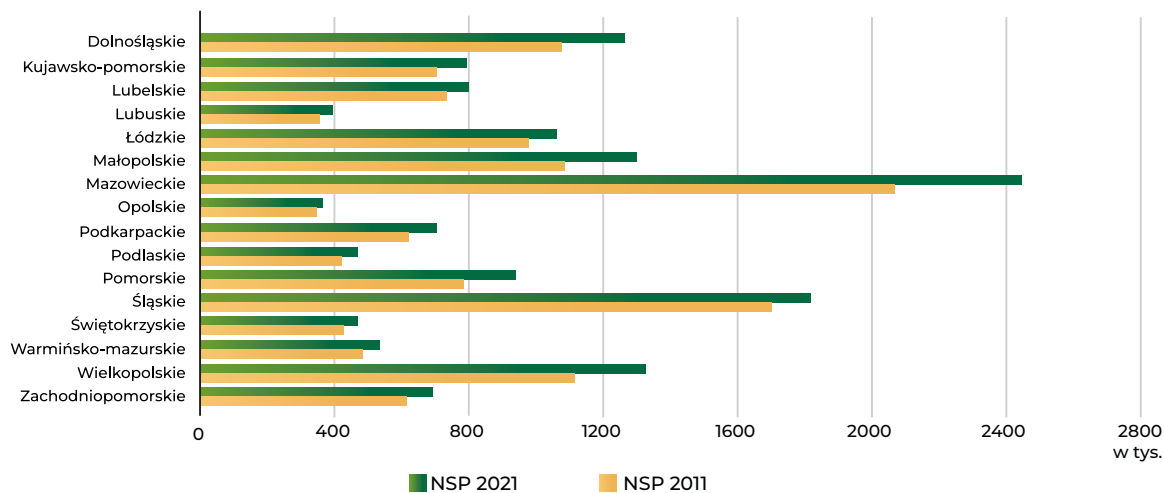
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z GUS

Ludność według województw

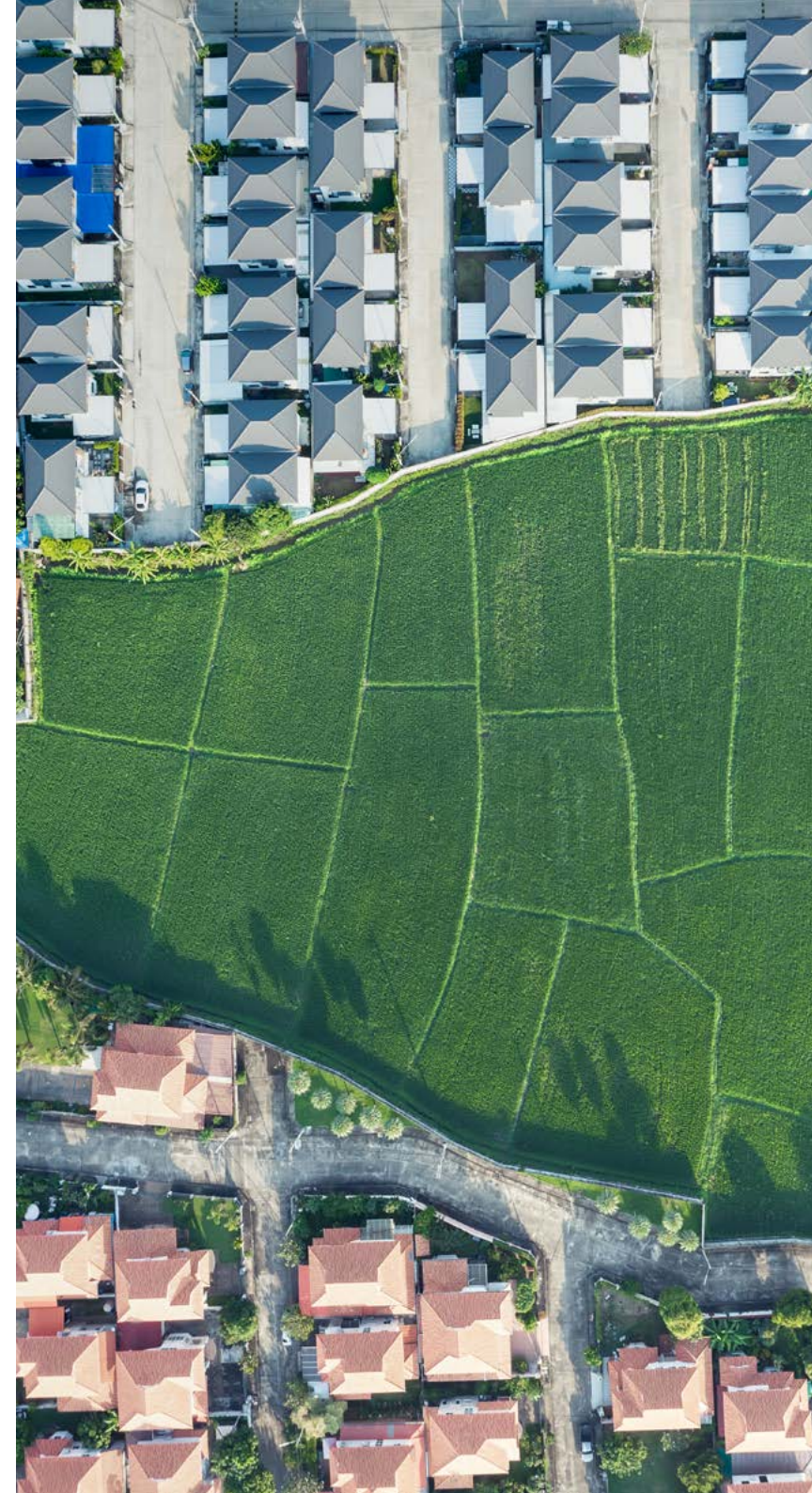


Źródło: GUS, NSP (Narodowy Spis Powszechny)

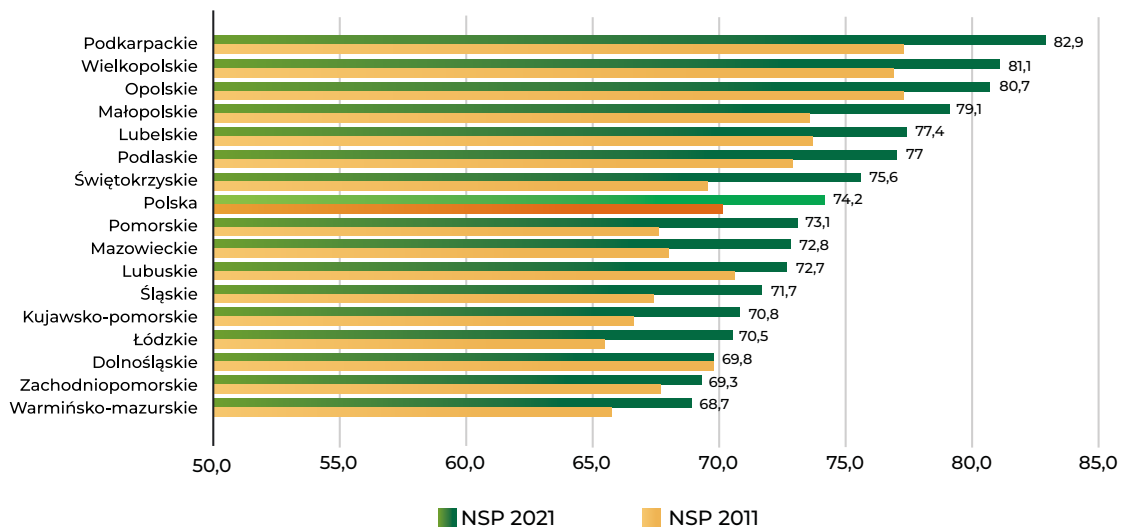
Mieszkania w województwach



Źródło: GUS, NSP (Narodowy Spis Powszechny)



Przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania w m² w Polsce i w województwach

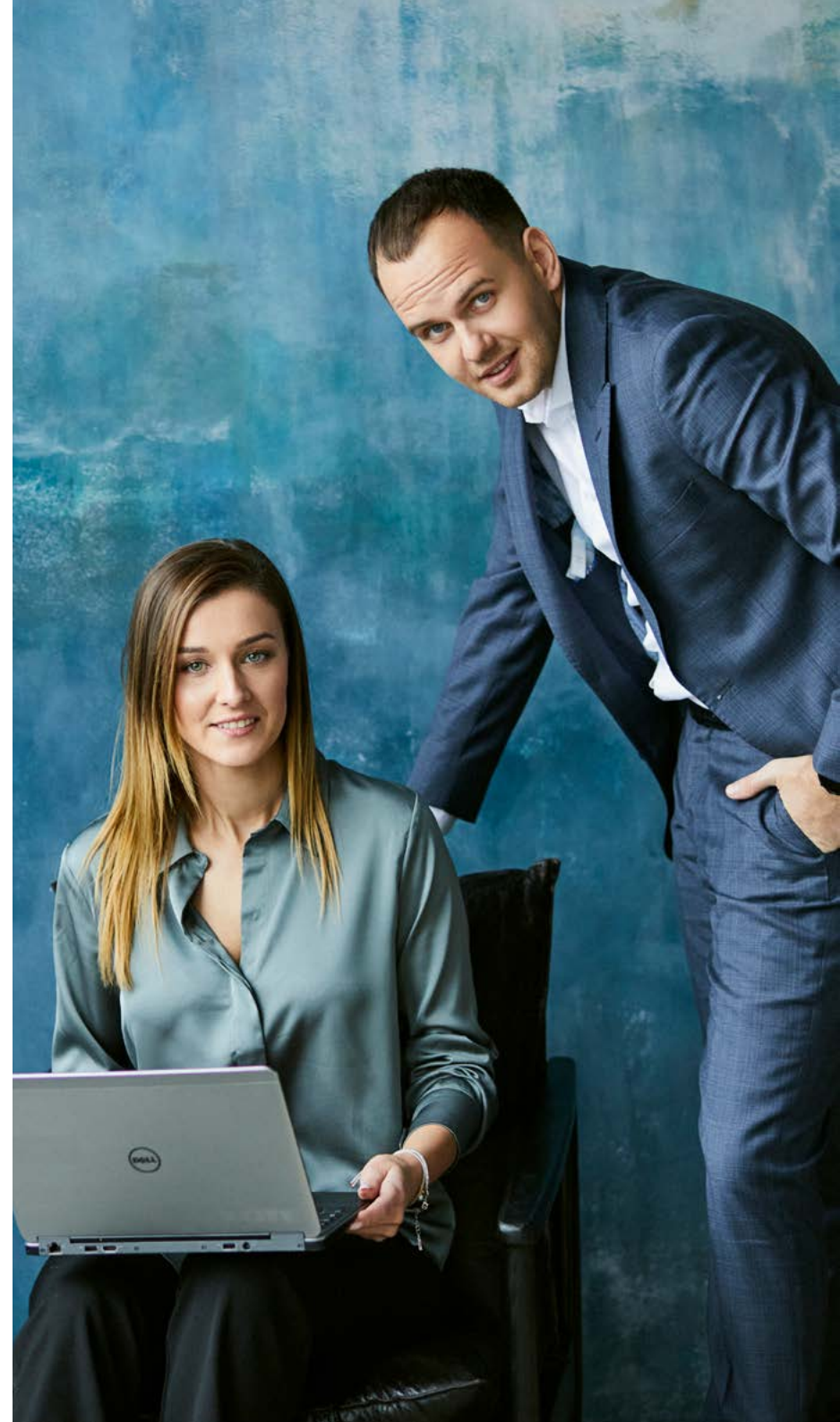


Źródło: GUS, NSP (Narodowy Spis Powszechny)

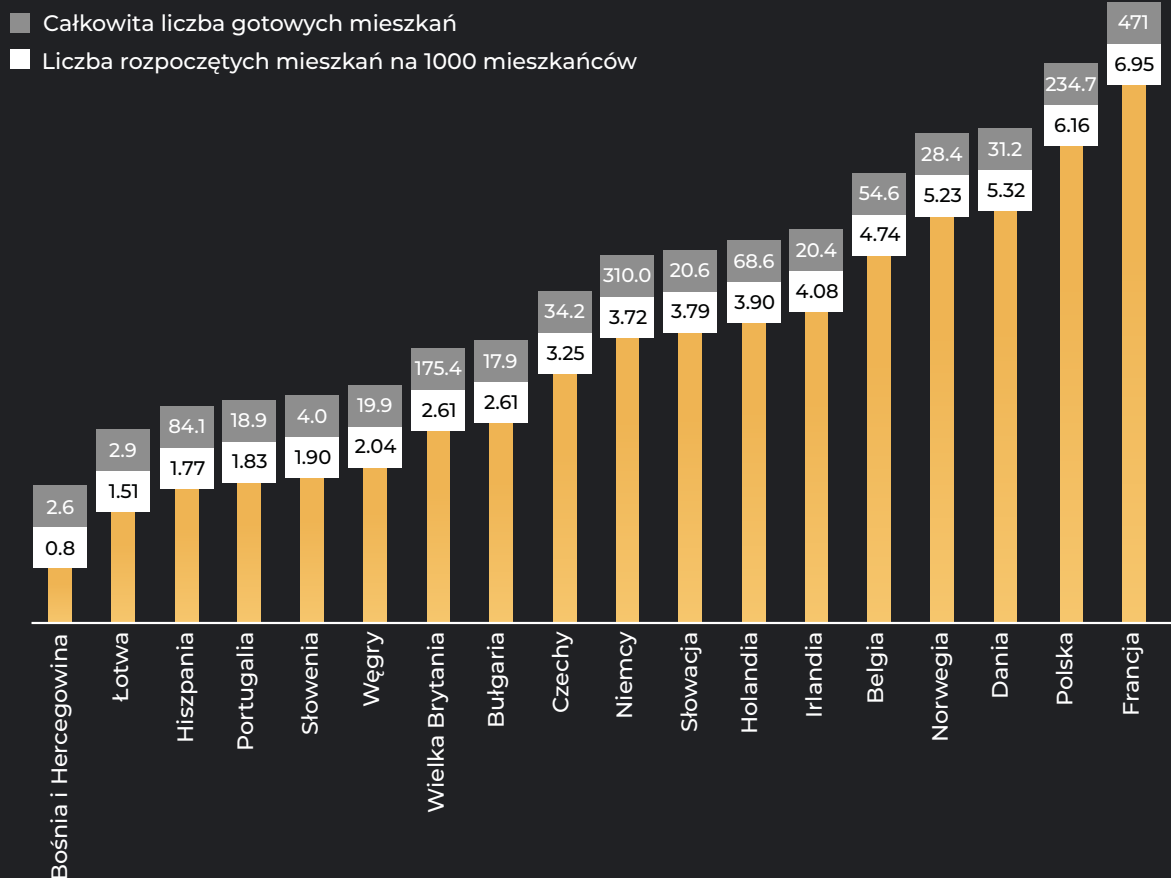
Jak Polska wygląda na tle innych państw?

- Francja - 471 000
- Niemcy - 310 000
- Polska - 234 70

mieszkań wybudowanych 2021.



Intensywność zabudowy mieszkaniowej. Wskaźnik liczby gotowych mieszkań na 1000 mieszkańców



„Pandemia COVID-19 rozbudziła w Polakach chęć posiadania własnego domu, w którym mogliby się czuć bezpieczni. Ponadto upowszechniła się praca zdalna. Prawdopodobnie to dlatego w 2020 r. padł nowy rekord w sprzedaży działek budowlanych, a rok później także w pozwoleniach na budowę domów jednorodzinnych. Niestety, wygląda na to, że Polacy nie rzucają się już na działki budowlane. Nie dość, że ich ceny często są zaporowe, to lawinowo drożące materiały budowlane i kredyty skutecznie zniechęcają do budowy domów jednorodzinnych. W pierwszym półroczu liczba pozwoleń zmniejszyła się aż o 17% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.

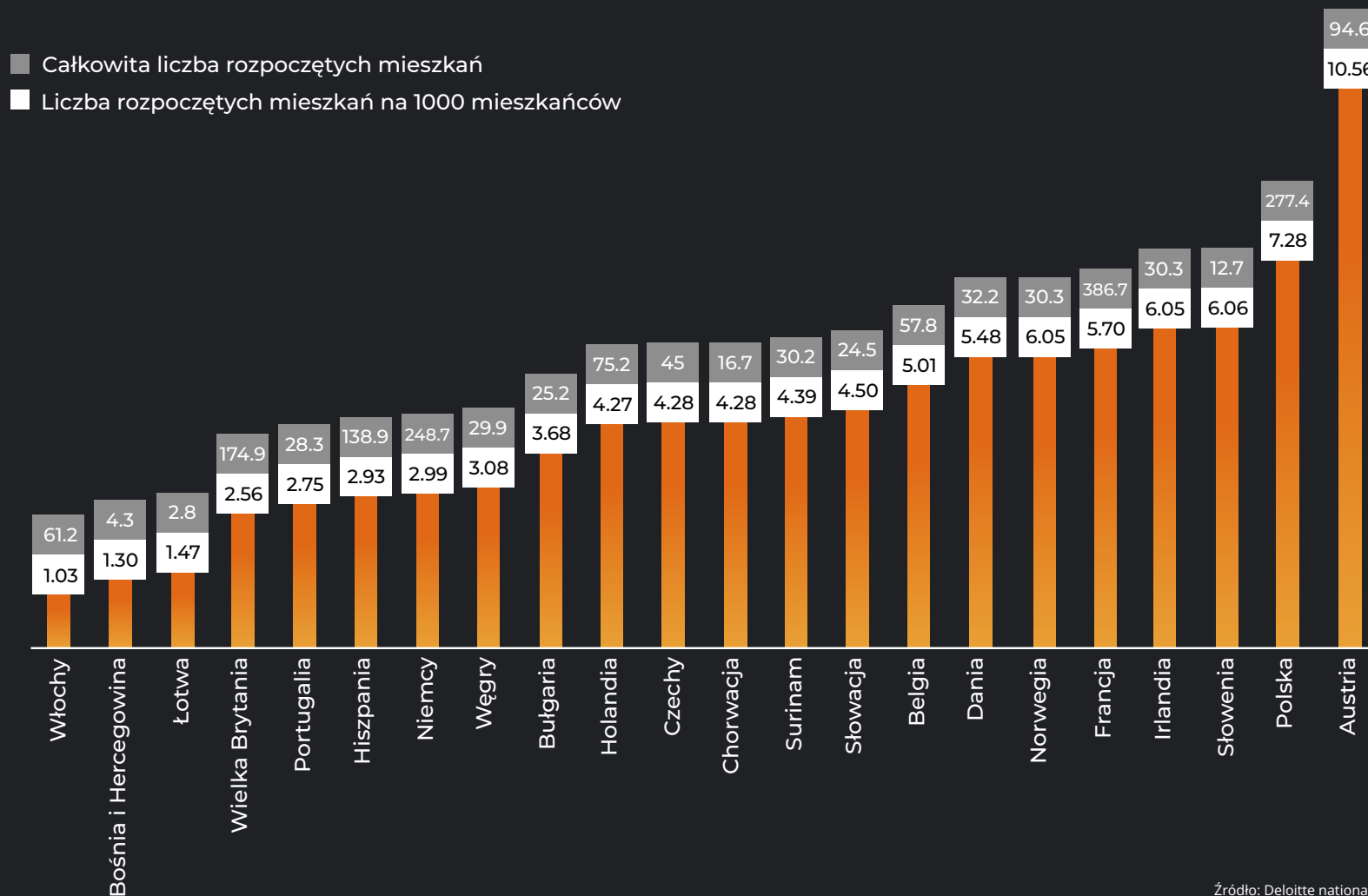
Spadek zainteresowania działkami sygnalizują dane portalu Unirepo, który monitoruje 37 portali ogłoszeniowych. W tym roku rośnie liczba oferowanych działek, bo sprzedawanych jest ich mniej niż wprowadzanych na rynek. Przy czym zmniejszył się dopływ nowych działek. Oczywiście nie ma mowy o załamaniu popytu na nie, jak ma to miejsce na rynku mieszkaniowym. Pozwoleń na budowę domów jednorodzinnych wciąż jest więcej niż przed wybuchem pandemii Covid-19.

Sz szczególnie w mniejszych miastach i miejscowościach okalających metropolie dom wciąż jest tańszą alternatywą dla mieszkania. Nabywcy działek stają się jednak coraz bardziej wybredni i nie zadowolą się każdym kawałkiem ziemi. Wzrost liczby ofert sprzedaży działek może zaś również świadczyć o zbyt wysokich oczekiwaniach cenowych sprzedających, rozochoconych wcześniejszym popytem na nieruchomości gruntowe. Tańsze działki szybko znajdują nabywców.”

Źródło: Deloitte national offices

MAREK WIELGO
ekspert GetHome.pl

Ruch budowlany na obszarze budownictwa mieszkaniowego według województw (styczeń - lipiec 2022 r.)



Źródło: Deloitte national offices

3 kraje europejskie jako jedyne z ponad 200 000 rozpoczętymi mieszkaniami w ostatnim roku:

- Francja
- Niemcy
- Polska

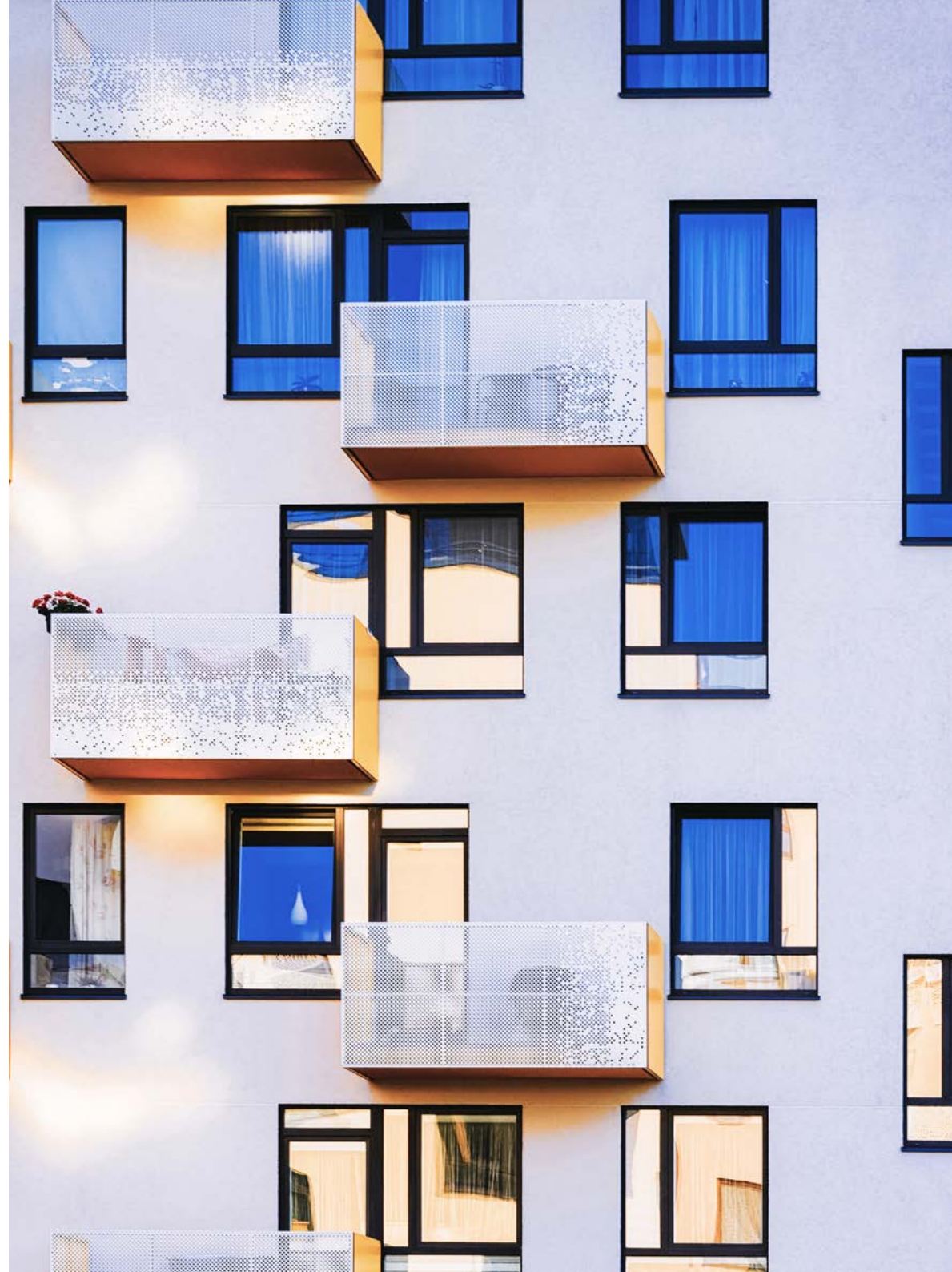
Najwyższa liczba rozpoczętych mieszkań na 1000 mieszkańców w ubiegłym roku odnotowano w:

- Austrii 10,56 mieszkań na 1000 obywateli,
- Polsce 7,28 mieszkań na 1000 obywateli,
- Słowenii 6,06 mieszkań na 1000 obywateli.

Podsumowując:

Polska zajęła 2 miejsce, jeśli chodzi o najwyższą liczbę mieszkań oddanych do użytku w 2021 roku na 1000 mieszkańców oraz 3 miejsce pod względem łącznej liczby nowo wybudowanych mieszkań. Drugie miejsce również zajmujemy pod względem liczby mieszkań na 1000 mieszkańców, których budowa zaczęła się w 2021.

Widać, że aktywność deweloperska w Polsce została zauważona w Europie. Na nasz rynek spoglądają inwestorzy z całego świata.





RYNEK OCZAMI EKSPERTÓW

Rozdział 6

H | HECTARES
MANAGEMENT

Naturalnym dopełnieniem raportu jest wiedza pochodząca prosto od ekspertów z rynku nieruchomości. To oni, to my codziennie mamy do czynienia z jej zawiłą tematyką, to my też finalizujemy transakcje, które wymagają szerokiej wiedzy z zakresu m.in. prawa, negocjacji, urbanistyki. Dlatego, tak jak w zeszłym roku zadaliśmy ekspertom pytania, które, mamy nadzieję, dadzą szerszą perspektywę do przeanalizowania rynku nieruchomości i wyciągnięcia wniosków.

Metryczka

W ankiecie wzięło udział 146 respondentów. Zdecydowana większość badanych to pośrednicy, następnie deweloperzy oraz inwestorzy. Blisko 61% z nich oświadczyło, że działa na rynku nieruchomości powyżej 5 lat, blisko 15% między 3 a 5 lat, a pozostali zaznaczyli, że zajmują się rynkiem nieruchomości od 1 do 3 lat lub mniej niż rok.

Eksperci rynku nieruchomości zauważają większe zainteresowanie gruntami i prognozują dalszy wzrost tego trendu.

Jaka jest opinia tak pokażnej grupy ekspertów z całej Polski na temat rynku nieruchomości?

Czy zauważasz większe zainteresowanie kupnem/inwestowaniem w grunty w tym roku w stosunku do lat poprzednich?



Czy przewidujesz wzrost zainteresowania kupnem/inwestowaniem w nieruchomości gruntowe w najbliższych latach w Polsce?



Źródło: ankieta Hectares

Aż 56% ekspertów z branży zauważa rosnące zainteresowanie inwestowaniem w grunty. Trend ten najmocniej odczuwają eksperci z małopolski, wielkopolski, województwa mazowieckiego i śląskiego. Blisko 80% z nich przewiduje, że kolejne lata jeszcze bardziej skupią zainteresowanie inwestorów wokół nieruchomości gruntowych.

Czy rynek nieruchomości jest na to gotów? Czy inwestorzy wiedzą, jak szukać odpowiednich ziem, a pośrednicy potrafią prawidłowo wykonać analizy gruntu potrzebne do prawidłowego przeprowadzenia transakcji z najwyższą korzyścią dla klienta? Przeanalizujmy dalsze dane.

Czy uważasz, że inwestowanie w grunty to bezpieczna inwestycja?



Źródło: ankieta Hectares

Aż 14% więcej ekspertów zainteresowało się segmentem gruntów i zauważyło większe zainteresowanie działkami rolnymi niż w zeszłym roku!

Zainteresowanie kupnem działki rolnej w Twoim regionie.

2022

małe 22%
 średnie 25%
 duże 33%
 nie wiem 20%

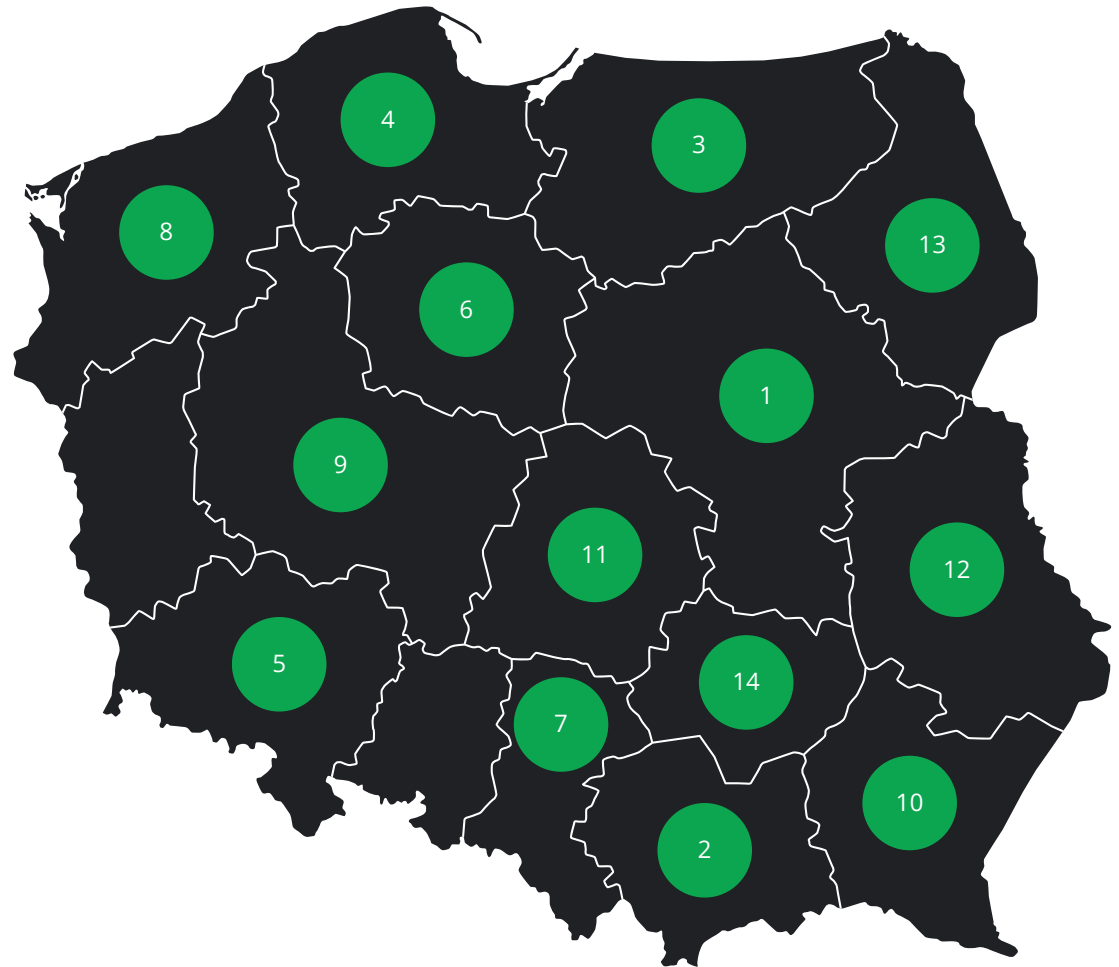
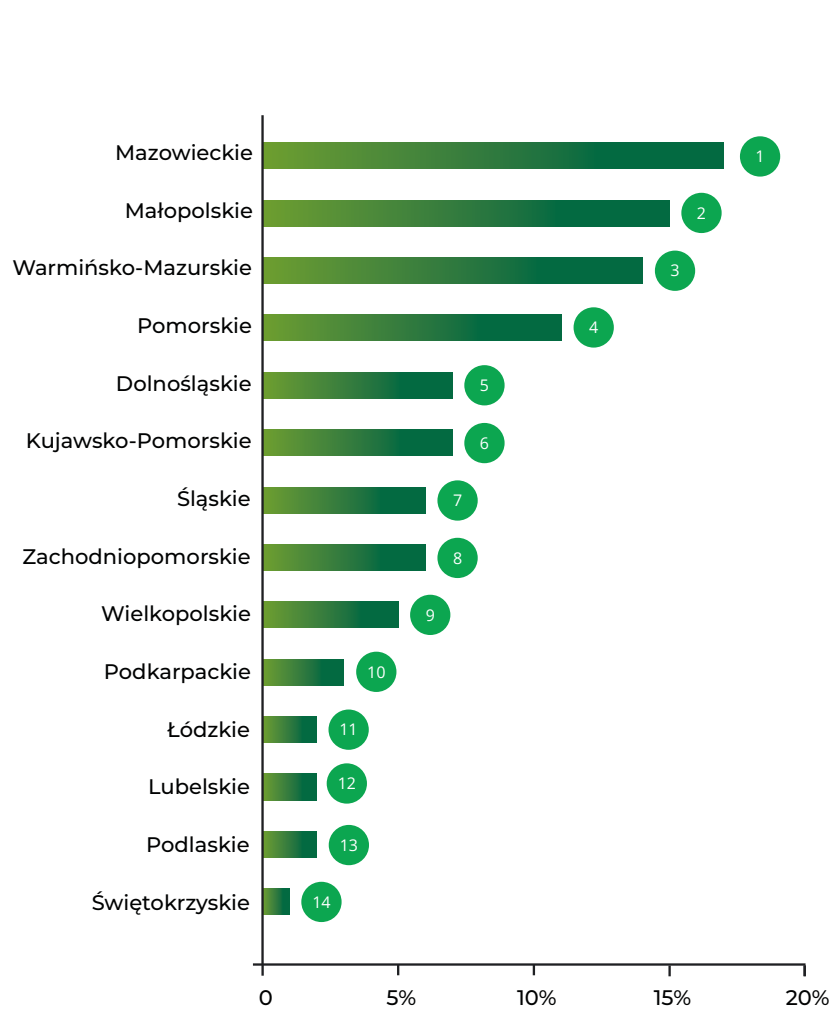
2021

małe 21%
 średnie 19%
 duże 26%
 nie wiem 34%

Zauważalnie rośnie świadomość ekspertów na temat regionu, w którym pracują na co dzień.

Wiedza ta nie tylko pozwala na dostosowanie oferty do oczekiwań konsumentów, ale także motywuje ekspertów do zgłębiania na bieżąco zagadnień dotyczących rynku nieruchomości.

Które województwo według Ciebie jest najbardziej atrakcyjne pod kątem inwestycji w grunty?



Źródło: ankieta Hectares

Porównując odpowiedzi ekspertów do cen gruntów rolnych w poszczególnych województwach, można stwierdzić, że:

5%


Wielkopolska, w której cena za ha wynosi średnio 71 869 zł, nie jest szczególnie atrakcyjnym rejonem inwestycyjnym. Na Wielkopolskę wskazało jedynie 5% ankietowanych.



Najbardziej atrakcyjne dla ekspertów są województwa małopolskie i mazowieckie, gdzie średnia cena wynosi odpowiednio 44 233 zł oraz 49 358 zł za ha.

1%

Zaledwie 1% ankietowanych wskazał województwo świętokrzyskie, jako lokalizację, w której warto zainwestować w grunty. I choć cena za działkę rolną wynosi tam średnio 35 653 zł za ha, to dostępne ziemie są w przeważającej większości klasy IV-VI.



Rynek nieruchomości w Polsce, zwłaszcza ten dotyczący nieruchomości gruntowych, to wciąż rynek, w którym ciężko o specjalistów. Rynek ten niesie ze sobą spory potencjał, zwłaszcza że zainteresowanie nieruchomościami gruntowymi nie maleje.

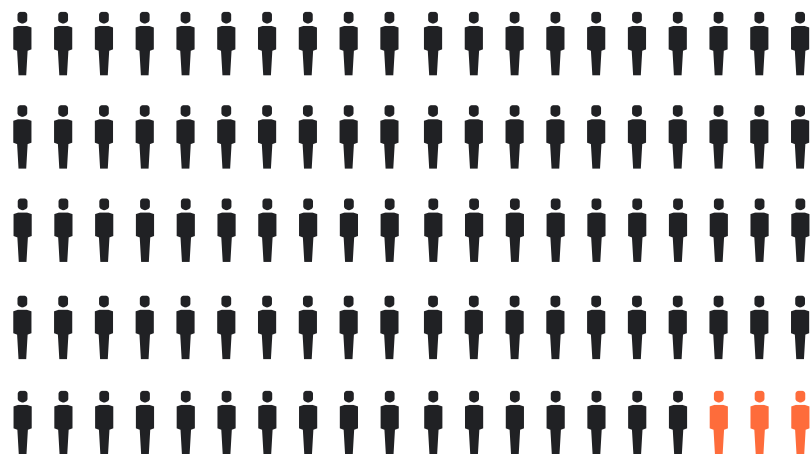
Czy jesteś zainteresowany aktualnościami na temat gruntów, poszerzaniem swojej wiedzy na temat analizy i sprzedaży gruntów oraz sytuacji na rynku nieruchomości gruntowych?

97%

tak

3%

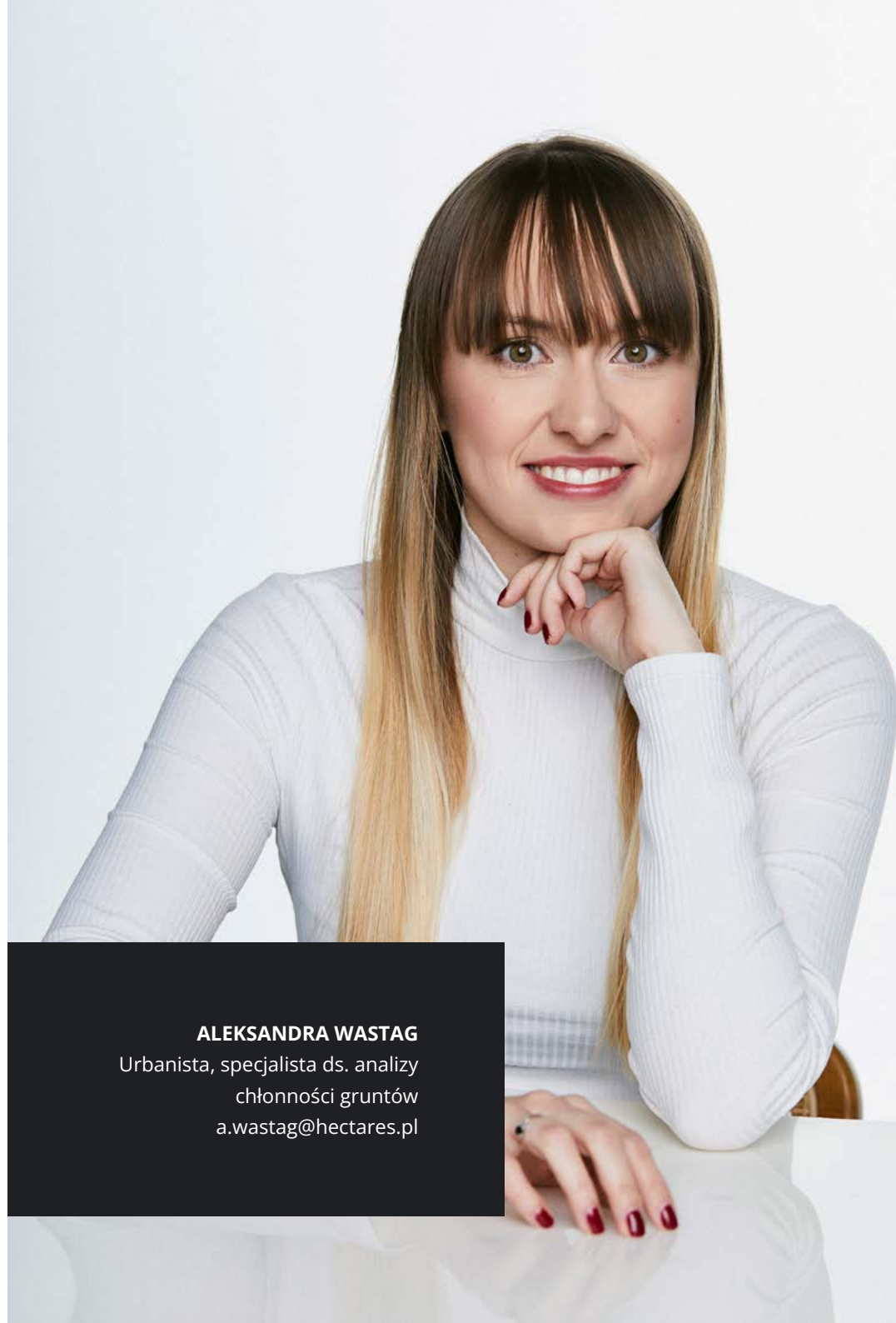
nie



Prawie 100% ankietowanych chciałoby poszerzyć swoją wiedzę, dlatego Hectares wychodzi naprzeciw potrzebom ekspertów i szkoli z inwestowania w grunty. Bez względu na lokalizację (szkolenia odbywają się zarówno stacjonarnie, jak i on-line) każdy ekspert może zainwestować w swój rozwój i poszerzyć wiedzę dotyczącą branży, analiz oraz inwestowania.

Szczegółowa oferta jest dostępna pod adresem:

www.hectares.pl/doradztwo-i-szkolenia



ALEKSANDRA WASTAG

Urbanista, specjalista ds. analizy
chłonności gruntów
a.wastag@hectares.pl

A photograph of two people climbing an indoor rock wall. The wall is grey with various colored holds (yellow, grey, red). A woman with blonde hair in a ponytail, wearing a black tank top and a climbing harness, is in the foreground, reaching up. Another person is visible in the background, also climbing. The overall tone is dark and focused.

BEZPIECZEŃSTWO INWESTOWANIA

Rozdział 7

H | HECTARES
MANAGEMENT

Każda inwestycja, która niesie za sobą wysokie zyski, niesie także ryzyko. Najczęstszymi problemami, z jakimi mierzą się inwestorzy przy zakupie nieruchomości gruntowych, są w szczególności ograniczone prawa rzeczowe, prawa współwłasności czy nieuregulowane stany prawne (np. sprawy spadkowe). W niniejszej treści skupimy się na służebności drogi koniecznej, służebności gruntowej oraz hipotece.

advokat Natalia Kornecka, prawnik Heocrates zauważa:

“W pierwszej kolejności przybliżyć należy ograniczone prawa rzeczowe. Kodeks cywilny wyróżnia: użytkowanie; służebność; zastaw; spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu oraz hipotekę. W przypadku nieruchomości gruntowych spotykamy najczęściej problem związany ze służebnościami (osobiste, droga konieczna czy gruntowe) oraz ustanowioną hipotekę.”

oraz uszczegóławia:

“W takich przypadkach sprawą naturalną winno być skontaktowanie się z prawnikiem w celu zweryfikowania potencjalnych utrudnień bądź zawłości sprawy, by ostateczne koszty bądź szacowany czas rozwiązania sprawy nie przeżyły inwestycji.”

Wszystko zależy od tego, kim jest inwestor i jaki jest jego cel.

Inwestycje w nieruchomości charakteryzują się różną opłacalnością, a strategia dla inwestora powinna uwzględniać prognozę wzrostu kapitału uzyskanego w wyniku sprzedaży nieruchomości lub działań, które podniosą wartość gruntu.

Inwestorów niewątpliwie interesuje duży zysk przy stosunkowo małym ryzyku w porównaniu do innych segmentów rynku nieruchomości. Inwestycja w nieruchomości może uchronić posiadany kapitał przed inflacją, stwarza szerokie perspektywy kolejnych inwestycji oraz wzrostu ich wartości, może także zabezpieczyć kapitał przed kradzieżą. Poddając ocenie opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości, należy wziąć pod uwagę ryzyko związane z planowaną inwestycją.

NATALIA KORNECKA

Advokat

advokat@nataliakornecka.pl

+48 504 053 451

KORNECKA
ADWOKAT NATALIA KORNECKA



Profesjonalna strategia dla inwestora powinna opierać się na kilku niezbędnych elementach działania. Uwzględnić w niej należy przede wszystkim:

- próg wejścia na rynek, czyli budżet,
- okres realizacji inwestycji,
- płynność nieruchomości i finansową,
- koszty transakcji,
- możliwości podzielności lub niepodzielności kapitału,
- przejrzystość rynku nieruchomości,
- okres zwrotu z inwestycji.

Do głównych zalet można zaliczyć oczywiście zabezpieczenie kapitału i ochrona przed inflacją, ale są nimi również:

- źródło dochodu (np. wynajem),
- wzrost wartości nieruchomości,
- niskie ryzyko całkowitej utraty zainwestowanego kapitału,
- zakup poniżej wartości (licytacje komornicze),
- ulgi podatkowe i odliczenia.

Inwestor na rynku może spotkać się jednak z ryzykiem związanym z:

- niedoskonałością rynku lokalnego nieruchomości,
- niepewnymi zmianami po stronie popytu oraz podaży,
- brakiem stabilizacji stóp oprocentowania kredytu lub zmianami opodatkowania,
- ryzykiem prawnym (np. zmianami planów zagospodarowania przestrzennego lub innych regulacji prawnych).



Spośród wszystkich najważniejszych ryzyk, ryzyko związane ze stanem prawnym nieruchomości jest tym najbardziej istotnym, które może zagrażać transakcjom rynkowym. Już sam etap zawierania transakcji generuje ryzyko, które jest związane z kwestiami niedopełnienia wymogów formalno-prawnych, a także nieprawidłową oceną faktycznego stanu prawnego nieruchomości.

Naszym zdaniem, przy nieruchomościach gruntowych, nie można zacząć działać bez identyfikacji potencjalnych ryzyk, głównie powiązanych ze stanem prawnym nieruchomości. Nie można również pominąć oceny ich wpływu na transakcję i planowaną inwestycję.

W jaki sposób przeprowadzić taką ocenę? Najlepiej za pomocą due diligence nieruchomości gruntowej, czyli sięgnąć po badanie stanu prawnego nieruchomości. Składa się na nie wiele czynności, podejmowanych wobec planowanej inwestycji przez specjalistów. Mają one na celu analizę informacji i dokumentów dotyczących nieruchomości. Na tej podstawie jest możliwe zidentyfikowanie potencjalnego ryzyka prawnego. Obowiązkiem ekspertów jest jednak wskazanie możliwości eliminacji lub zminimalizowania ryzyk, jeśli jest to możliwe dzięki przeprowadzonej analizie.

Z naszego doświadczenia wynika, że już nie raz i nie dwa "problematiczna działka", okazywała się całkiem niezłą inwestycją. W naszej praktyce mamy także propozycje działań, które można podjąć, aby znacząco zmniejszyć ryzyko złego ulokowania kapitału.

Co można zrobić w trakcie audytu stanu prawnego nieruchomości:

- określić czas inwestycji gruntowej
- przedstawić inwestorowi możliwości nieruchomości,
- zebrać informacje pomocne w podjęciu decyzji
- sprawdzić grunt, pod kątem opłacalności oraz spełnienia założenia biznesowych inwestora,
- pokazać możliwości prowadzenia planowanej inwestycji,
- określić i przedstawić czynniki prawne, które mogą wpłynąć na obniżenie ceny nieruchomości.

Jakiej analizie potrzebuje nieruchomość gruntowa?

- strategii sprzedaży i kupna nieruchomości,
- analizy prawnej,
- analizy urbanistycznej,
- analizy geotechnicznej,
- analizy geodezyjnej,
- analizy hydrogeologicznej,
- analizy podatkowej,
- analizy wartości nieruchomości i rentowności inwestycji,
- analiza rynku i konkurencji,
- analiza środowiskowa.

"Do każdego audytu podchodzimy indywidualnie w zależności od potrzeb klienta i typu nieruchomości. Zakres takiego badania może być w zakresie podstawowym lub kompleksowym, opartym o badania geotechniczne i analizy chłonności działki oraz analizy optymalizacji podatkowych. Rekomendujemy świadome podejmowanie decyzji biznesowych, na podstawie profesjonalnego zarządzania ryzykiem w całym procesie. Wraz ze wzrostem wiedzy i świadomości inwestorów, widzimy bardziej śmiało inwestycje krótko, jak i długoterminowe w segmencie działek na rynku. Pamiętaj, żeby zrobić to bezpiecznie i opłacalnie, warto dokładnie zweryfikować nieruchomość gruntową."

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości

Takie analizy dostarczają inwestorowi wiedzę niezbędną do opracowania struktury transakcji i dokumentacji kontraktowej, zabezpieczającej interesy inwestora.

"Często wynik badania due diligence wpływa na samą strukturę transakcji. Wówczas zalecamy klientom zawarcie umów przedwstępnych, w których np. sprzedający zobowiązuje się do usunięcia wykrytych nieprawidłowości. Należy sprawdzić, jakiego rodzaju obciążenia związane są z daną nieruchomością np. fakt występowania ograniczonych praw rzeczowych, w tym służebności."

ADAM PARZUSIŃSKI

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości



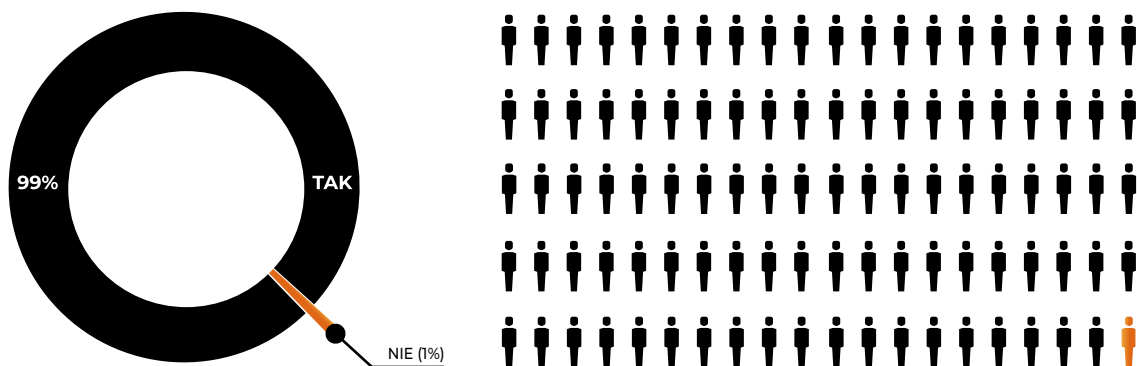
“Działam na terenie północno-wschodniego podkarpacia, gdzie mamy dużo terenów rolniczych nad Sanem. Poruszam się głównie po przepisach dot. Sprzedaży gruntów rolnych czyli Ustawie. o kształtowaniu ustroju rolnego oraz przepisach prawa wodnego, dotyczących terenów zalewowych. Natomiast, sprzedając nieruchomości w Bieszczadach pierwsze pytania od klientów dotyczyć form ochrony przyrody.”

PRZEMYSŁAW NOWAK

ekspert nieruchomości gruntowych
w Bieszczadach



Czy uważasz, że inwestowanie w grunty to bezpieczna inwestycja?



„Inwestycja w nieruchomości gruntowe to bardzo dobra lokata naszego kapitału. Czy to działki budowlane czy rolne ich cena z roku na rok wzrasta,. Ziemi nie przybywa, dlatego taki trend cenowy będzie się dalej utrzymywał, przez co inwestycja w grunt staje się jeszcze bardziej bezpieczna, oczywiście pamiętając o wsparciu kompetentnych doradców. Główną obawą klientów inwestujących w nieruchomości gruntowe jest zakup działki budowlanej, na której będą mogli tylko „posadzić marchewki”. Jest to spowodowane brakiem wiedzy w tym zakresie oraz informacji, gdzie to można sprawdzić.”

PRZEMYSŁAW NOWAK
ekspert nieruchomości gruntowych
w Bieszczadach

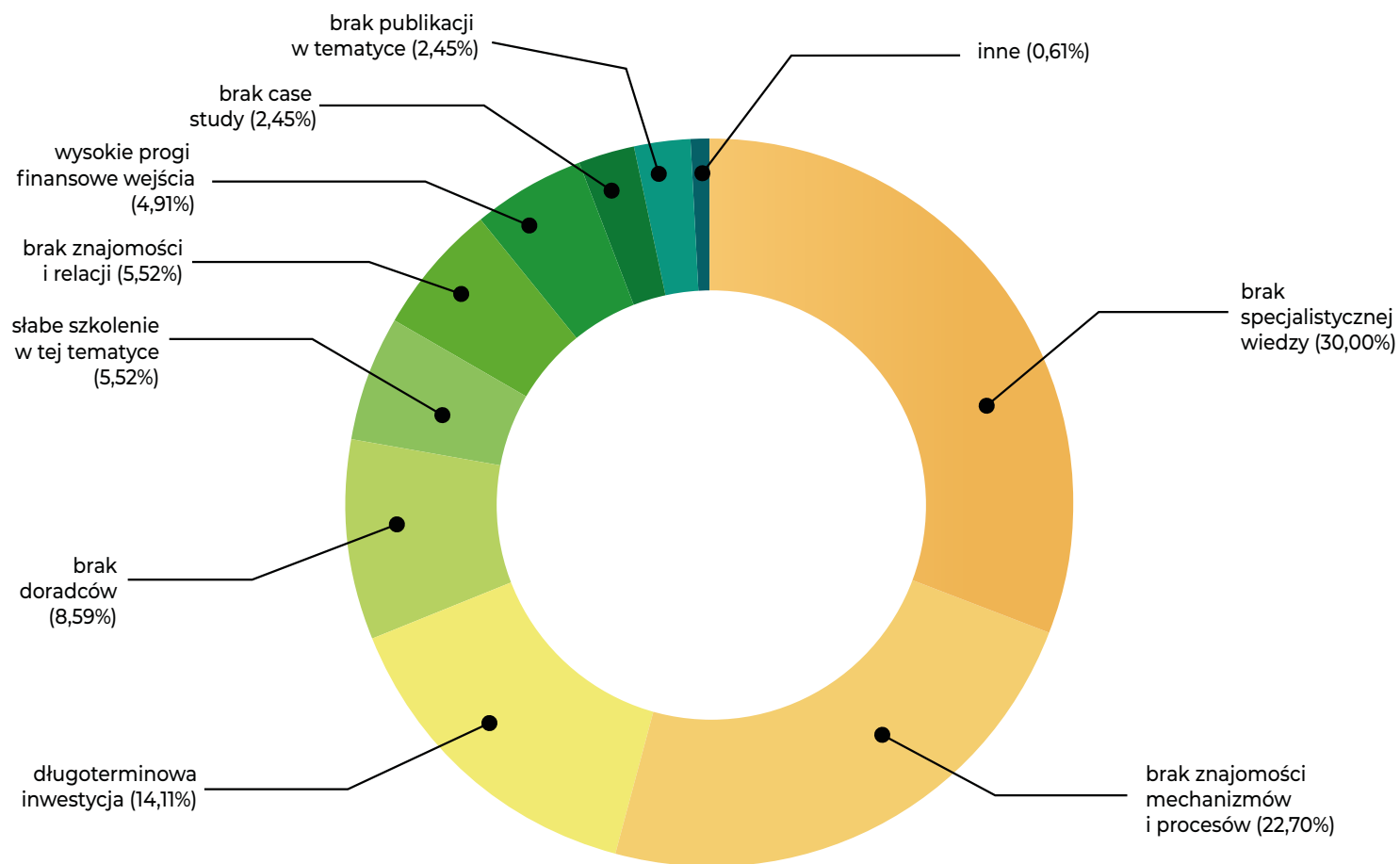
Wielokrotnie inwestorzy spotykają się z tezą, która głosi, że opłacalne jest kupowanie ziemi ze względu na jej niedobór na rynku. Mając to na uwadze, inwestorzy muszą znać i zrozumieć ryzyka, a także na podstawie zdobytej wiedzy, świadomie podejmować decyzje biznesowe.

„Nieruchomości gruntowe to bezpieczna inwestycja, ale trzeba znać ryzyka, potrafić je dostrzec, sprawdzić, przeanalizować oraz oszacować opłacalność.”

ADAM PARZUSIŃSKI
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku
nieruchomości



Co blokuje ludzi przed inwestowaniem w nieruchomości gruntowe?



Źródło: ankieta Hectares



Brak specjalistycznej wiedzy, znajomości mechanizmów i procesów oraz długoterminowa inwestycja to najczęstsze powody, dla których ludzie nie inwestują w nieruchomości gruntowe. A przecież są one jedną z najbezpieczniejszych inwestycji i polecaną przez ekspertów opcją do zabezpieczenia swoich oszczędności. Co zatem możemy zrobić, aby to zmienić?

“Osoba zainteresowana inwestycją w nieruchomości gruntowe tak naprawdę ma trzy możliwości. Pierwsza to taka, by samodzielnie poszukać wiedzy i poświęcić na to bardzo dużo czasu, żeby w ogóle zweryfikować stan wiedzy, który jest jej potrzebny, uzgodnić, które przepisy mają jeszcze zastosowanie i te, które dopiero będą wchodzić w życie, które informacje są rzeczywiście stanem faktycznym, a które wyłącznie prasowym. Jest to opcja, która na pewno zajmie najwięcej czasu, ale w pewnych szczególnych okolicznościach może być nawet darmowa, ponieważ jak doskonale wiemy, każdy z nas dysponuje nieokreślenie wielkim oceanem wiedzy w postaci Internetu. Natomiast jego głównym problemem jest weryfikacja źródeł danych. Druga możliwość to wyszukanie wyspecjalizowanych szkoleń z zakresu inwestycji w nieruchomości gruntowe, poświęcenie na to czasu, środków finansowych, swoich własnych zasobów mentalnych i nauczenie się osobiście na własny użytek i własne potrzeby tego, co jest potrzebne, by bezpiecznie inwestować w nieruchomości gruntowe. Trzecią możliwością jest opłacenie czyjegoś czasu oraz doświadczenia nabytego w drodze przeprowadzonych transakcji nieruchomości gruntowych, czyli skorzystanie z usług pośrednika wyspecjalizowanego w nieruchomościach gruntowych i wbrew pozorom mimo, wydawałoby się sporej kwoty, która pojawi się na fakturze, może to być najłatwiejsze i najtańsze źródło uzyskania wiedzy o nieruchomościach gruntowych i wykorzystania jej na własne cele. W tej trzeciej opcji skracamy po prostu czas pozyskiwania wiedzy, idziemy do miejsca, w którym ona już istnieje i jest poparta rzeczywistym jej zastosowaniem.”

KATARZYNA CZERWIAK

współwłaściciel Grupy PRO,

Najlepszy Pośrednik 2021 - Lider Nieruchomości Otodom

PODSUMOWANIE

Ostatnie lata najprawdopodobniej zostaną zapamiętane jako punkt zwrotny dla wielu obszarów życia, nie tylko gospodarczo politycznego, ale również społecznego. Niezapowiedziane zmiany zawsze wyzwalały w ludziach dodatkowe pokłady energii, ale też pomysłowości. Patrzymy szerzej i bardziej przyszłościowo i horyzontalnie, zabezpieczając siebie, swoje rodziny oraz firmy. W odniesieniu historycznym, w czasach niepewności nieruchomości zawsze była postrzegana jako bezpieczna przystań. Na tym rynku, pomimo pandemii, wojny, inflacji i innych zmiennych, wciąż można znaleźć wartość. Inwestowanie to dla mnie bycie mądrzejszym, silniejszym i lepiej przygotowanym na to, co nas czeka w przyszłości. Inwestować należy jednak z głową i według strategii.

W obliczu ciągłego wzrostu liczby ludności i ograniczonej bazy gruntów trzeba jasno powiedzieć, że opłacalność inwestowania w ziemię będzie rosła z roku na rok. Podsumowując ostatnie lata w branży nieruchomości, należy przypomnieć, że w 1960 roku liczba ludności na świecie wynosiła 3 miliardy. Ponad 60 lat później jest nas już 8 miliardów. Liczba ludności świata może wzrosnąć do ok. 8,5 miliarda w 2030 r. i 9,7 miliarda w 2050 r. (dane ONZ) Tyle osób, których zaspokojenie podstawowych potrzeb, jak dach nad głową, czy wyżywienie wymaga odpowiedniego zagospodarowania gruntów. Wiadome jest, że podana statystyka dotyczy całego świata i że największy przyrost ludności jest notowany w krajach rozwijających się. Nie oznacza to jednak wcale, że krajów rozwiniętych ta prawidłowość nie dotyczy.

Wierzę, że ten raport daje wiedzę i uczy, a przede wszystkim odpowiada na kluczowe pytania. W jaki sposób rynku reagują na szersze zmiany, jak kształtują się dane i jakie są opinie ekspertów? Jak inwestować i robić to bezpiecznie?

Udowadnia także, że grunty rolne mają jedne z najlepszych i najbardziej stałych zwrotów dochodów w świecie inwestycji i dają możliwości rozwoju, jakich inne nieruchomości nie mają. Dysponując odpowiednią wiedzą i doświadczeniem, każdy może inwestować w grunty i będzie to niewątpliwie bardzo opłacalne. Ogranicznikami są zazwyczaj wyobrażenia i znajomość przepisów oraz zasad panujących na rynku nieruchomości.

W praktyce nie ma jednej drogi, którą podążają wszyscy, od lat różne strategie pomagają inwestorom znaleźć na rynku wartości. Kluczowi inwestorzy cenią przejrzystość i płynność, a podstawowe czynniki popytu i podaży mają ogromne znaczenie dla zmniejszenia ryzyka. Co więcej, inwestorzy poszukują także zrównoważonych portfeli i dlatego kupują ziemię. Od 20 lat cena ziemi rośnie i żadne inne aktywa nie są tak stabilne na rynku inwestycyjnym. Dywersyfikacja portfeli wymaga nie tylko określonego sposobu zarządzania - dla każdego z nich inwestor może zbudować inną strategię, ale także potwierdza, że w ziemię warto inwestować i obecnie jest to "must have" każdego, kto chce zabezpieczyć oraz pomnażać swój kapitał.

Brzmi skomplikowanie? Wielu inwestorów poszukuje na rynku nieruchomości ekspertów, którzy nie tylko doradzą, ale również przeprowadzą ich przez procedury i pomogą zbudować korzystny portfel. Niestety na rynku spotykamy się z brakiem wykwalifikowanej kadry ekspertów od nieruchomości gruntowych, co jest tematem niustannych rozmów.

Dlatego Grupa Partner, do której należy Hectares, podjęła to wyzwanie, by sprostać coraz większym wymaganiom inwestorów, w tym inwestorów zagranicznych.

Jestem niezwykle dumny z naszych programów szkoleniowych, które działają na rzecz profesjonalizacji branży oraz wspierają naszą działalność, bo dzięki większej liczbie ekspertów, również ja mogę lepiej działać na rynku, mam z kim współpracować na poziomie, który jest wymagany przy dużych, profesjonalnych projektach.

Patrząc w przyszłość do końca 2022 r., mam nadzieję, że nawiążę współpracę z jeszcze większą liczbą osób, chcących zdobyć pozycję eksperta, ponieważ ich działania będą napędzały inwestycje w Polsce. Tak, inwestorzy z którymi współpracuję, chętniej będą inwestować, gdy na rynku w Polsce będzie więcej profesjonalistów. Nie mogę się również doczekać dalszego przekształcania rynku nieruchomości w bardziej zrównoważoną branżę.

Kluczem do udanego inwestowania w grunty jest zatem unikalne połączenie należytej staranności, ciężkiej pracy i atrakcyjnych marzeń. Ziemia jest kategorycznie i obiektywnie cennym atutem z dwóch prostych powodów: ograniczonej podaży i rosnącego popytu. Nie zbudowano skończonej ilości dostępnej ziemi, co czyni ją bardzo atrakcyjnym towarem w świecie, w którym populacja rośnie wykładniczo. W związku z tym, zgodnie z najbardziej podstawową zasadą ekonomiczną (podaż i popyt), wartość ziemi będzie z natury wzrastać wraz ze wzrostem popytu na ograniczone aktywa. Sztuką jest znalezienie stosunkowo niedrogich działek z dużym potencjałem na przyszłość. W rzeczywistości istnieje wiele rodzajów gruntów, które faktycznie wchodzą w zakres tej strategii inwestowania w nieruchomości. Ci, którzy mają nadzieję rozpocząć inwestowanie w grunty, powinni dowiedzieć się o różnych możliwościach rozwoju, ale też o ryzykach. Stąd też profesjonalizowanie branży i budowanie społeczności ekspertów uważam za konieczność.

Do zobaczenia na gruntach!



KLUCZOWE WNIOSKI



Kluczowe wnioski

1.

Grunty są produktem inwestycyjnym, który wśród aktywów jest uważany za bezpieczną inwestycję i stabilny wzrost w czasach recesji.

2.

Strategia dywersyfikacji inwestycji jest świadomie stosowana przez coraz większą grupę inwestorów portfelowych.

3.

W sprzedaży pojawia się coraz więcej gruntów inwestycyjnych z pozwoleniem na budowę, które są kupowane przez duże firmy deweloperskie. Grunty natomiast są wystawiane przez niedużych deweloperów, którzy ograniczają swoje inwestycje.

4.

Klienci poszukujący odkładają swoje inwestycje z nadzieją na obniżkę cen, w tym czasie inwestorzy dywersyfikują swój portfel inwestycji i skupują grunty.

5.

Grunty z przeznaczeniem pod magazyny są mocno pożądane na rynku w związku z rozwojem e-commerce i zmianami kierunków inwestycji wśród deweloperów.

6.

Coraz więcej inwestorów prywatnych zajmuje się inwestowaniem długoterminowym w grunty.

7.

Flipperzy interesują się procesami i zasadami panującymi na rynku nieruchomości gruntowych w celu zróżnicowania swoich inwestycji na rynku nieruchomości.

8.

W perspektywie średnioterminowej, gdy nastroje na rynku będą się pogarszać, może dojść do korekty cen nieruchomości gruntowych wśród właścicieli, których oczekiwania co do ceny sprzedaży były wysokie.

9.

Nadal jest dostępnych sporo niedoszacowanych gruntów wśród ofert na rynku z dużą perspektywą wzrostu.

10.

W perspektywie długoterminowej wiele czynników wskazuje na potrzebę rozwoju krajowego rolnictwa.

11.

Przy utrzymujących się negatywnych nastrojach i obniżającej się podaży ceny nieruchomości gruntowych mogą mocno wyhamować lub się obniżyć. Głównie będzie to dotyczyć gruntów w lokalizacjach podmiejskich tzw. obcych i wśród właścicieli, którym ze względu na osobiste lub biznesowe sytuacje, będzie zależeć na zbyciu gruntu.

12.

Polacy są mocno przywiązani do posiadania aktywów ziemskich.

13.

Regionalne rynki zachowują się bardzo zróżnicowanie pod względem zmian popytu i podaży.

14.

Grunty w miejscowościach turystycznych charakteryzują się największym potencjałem wzrostu i osiągają ceny na poziomie tych w centrum miast, jak to ma miejsce na rynku europejskim.

15.

Coraz więcej firm i osób fizycznych wdraża strategię dywersyfikacji.

16.

Aktywni inwestorzy na rynku nieruchomości gruntowych dostrzegają wiele okazji inwestycyjnych.

O AUTORZE

Adam Parzusiński

Ekspert rynku nieruchomości gruntowych, związany z branżą nieruchomości od 2009 roku, z wykształcenia prawnik. Energiczny, pełen zapału, nie boi się łamać schematów i odważnie kroczy po rynku nieruchomości. Pośredniczył w setkach transakcji nieruchomości gruntowych pod prywatne i duże komercyjne projekty. Zarządza milionowymi budżetami w projektach. Jest analitykiem gruntów pod inwestycje deweloperskie. Udziałowcem w spółkach i projektach deweloperskich. Członkiem Rady Doradczej Otodom. Kreatywny, merytoryczny, inspirujący człowiek, co potwierdzają nie tylko klienci, ale również specjaliści, którzy uczestniczyli w prowadzonych przez niego szkoleniach. Pomysłodawca aplikacji mobilnej dla poszukujących i sprzedających grunty, która w czasie rzeczywistym pokazuje media i granice działki w terenie. Jego projekty i praca doceniana wielokrotnie przez ekspertów z różnych branż, m.in: Lider nieruchomości Otodom za innowacyjne podejście do biznesu i wykorzystanie nowych technologii, II miejsce w polskiej edycji międzynarodowego konkursu wykorzystania nawigacji satelitarnej w biznesie – Galileo Masters, finalista PropTech Festival, finalista Europe Start-up Days podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego, Nagroda ekspertów podczas Recamp Toolbox. Niepoprawny optymista, stworzony do pracy z ludźmi, kochający zarządzanie zmianą i zmianę. Lubi dzielić się swoją wiedzą i ogromnym doświadczeniem. Nieruchomości gruntowe to jego pasja.



Życie jest za krótkie aby wszystkiego
uczyć się na swoich błędach.



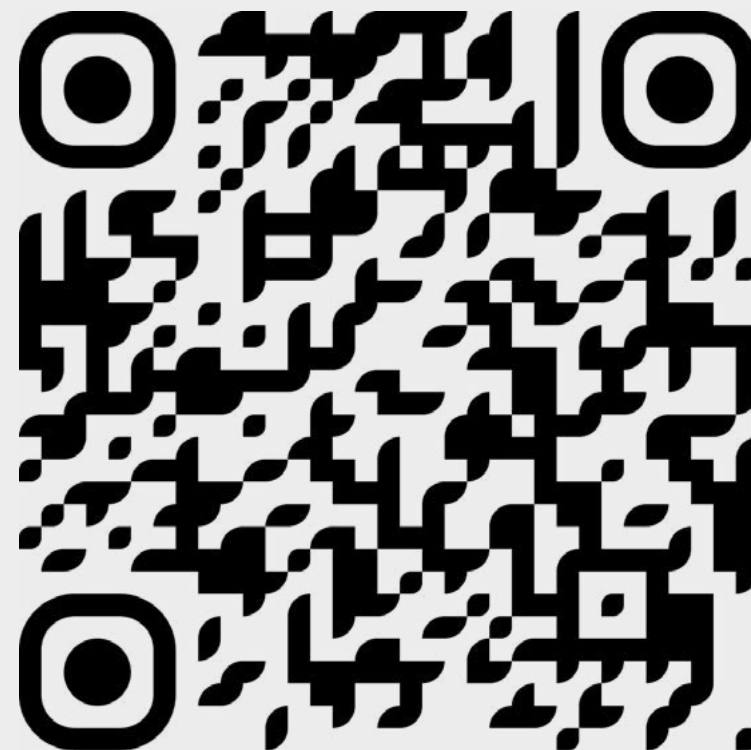
DNA inwestowania w grunty

Strategie i analizowanie
nieruchomości gruntowych
krok po kroku.

Szkolenie online, ale na żywo!
6 modułów - 6 spotkań

**Szkolenie online to spotkania na żywo,
podczas których poznasz m.in:**

- sposoby inwestowania w grunty rolne przez nierolników
- inwestowanie w grunty z minimalnym kapitałem
- inwestycje krótkoterminowe i długoterminowe
- flip na działce
- jak szukać okazji wśród nieruchomości gruntowych
- wzory zapisów w umowach transakcji gruntowych
- praktyczne rozwiązania i case study
- system zadań domowych i testów



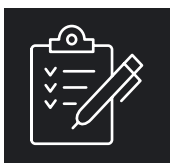
Zapisz się już dziś na office@hectares.pl
Porozmawiaj z naszym doradcą
edukacyjnym 881 475 475

OBSZARY, W KTÓRYCH MOŻEMY WSPÓŁPRACOWAĆ:



Pośrednictwo w zakupie i sprzedaży gruntów inwestycyjnych.

Polski rynek nieruchomości znacząco przyspieszył w ostatnim czasie. Jak korzystnie sprzedać grunt? Jak znaleźć rentowną ziemię pod inwestycję, kiedy gruntów w Polsce jest coraz mniej?



Audyty Due Diligence gruntu z obsługą prawną transakcji.

Pozyskiwanie atrakcyjnych działek pod nowe inwestycje mieszkaniowe staje się coraz bardziej skomplikowane. Robimy analizy, które warto wykonać przed nabyciem gruntu.



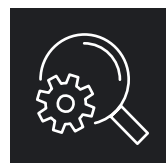
Zarządzanie projektami deweloperskimi.

Nasza praca nie kończy się na znalezieniu gruntu. To praca z architektami, marketingowcami, budowa planu sprzedaży i promocji, pozyskiwanie klientów i wiele innych czynności.



Inwestycje w spółki celowe.

Potrzebujesz wsparcia przy projekcie? A może brakuje Ci kapitału? Jesteśmy chętni do współpracy. Sprawdź, jakim możemy być wsparciem dla Twojego biznesu.



Doradztwo i obsługa prawna.

Przy dużych pieniądzech warto mieć dobre zaplecze prawne. Od lat doradzamy naszym klientom, reprezentujemy ich, negocjujemy.



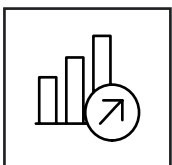
Szkolenia i kursy dla deweloperów i doradców nieruchomości.

Dzielimy się naszym doświadczeniem. Szkolimy pracowników naszych klientów: deweloperów i pośredników.

DLACZEGO WARTO ZAJMOWAĆ SIĘ NIERUCHOMOŚCIAMI GRUNTOWYMI?



To segment rynku nieruchomości, który jest najbardziej odporny na zmiany.



Grunty to najlepsza inwestycja dla Twojego klienta, długo i krótkoterminowa.

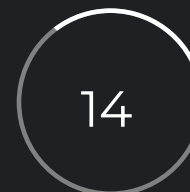


Luka, którą możesz wypełnić! Jest bardzo mało specjalistów od nieruchomości gruntowych, którzy rzeczywiście znają się na analizie gruntu i podnoszeniu jego wartości.



Więcej o szkoleniach można dowiedzieć się na:
www.hectares.pl/doradztwo-i-szkolenia/

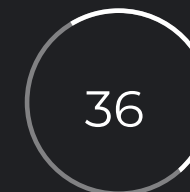
Stworzyliśmy szkolenie, którego na rynku nie było i długo nie będzie. Zdobądź wiedzę od praktyków. Jesteś gotów na wiedzę z zakresu: geodezji, urbanistyki, pośrednictwa, prawa, zarządzania, analizy? Dołącz do grona ekspertów od nieruchomości gruntowych.



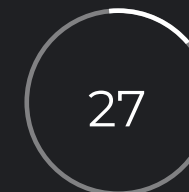
14 lat
doświadczenia
w branży
nieruchomości



Ponad 2235
przeanalizowanych
gruntów



Zarządzamy
inwestycjami
za 36 milionów



27 właściwych
ekspertów
od nieruchomości

Zadzwoń lub wejdź na: www.hectares.pl/doradztwo-i-szkolenia/

Do zobaczenia przy hektarach,
Adam Parzusiński
telefon: 790 414 110
mail: adam@hectares.pl

Zawartość raportu nie stanowi i nie może być traktowana jako usługa doradztwa inwestycyjnego, prawnego lub rekomendacja o takim charakterze. Jakikolwiek kopiowanie lub wykorzystywanie materiałów w celach zarobkowych, bez uprzedniej pisemnej zgody Adama Parzusińskiego, nie jest dozwolone.



HECTARES
MANAGEMENT

www.hectares.pl