



**Dodatek
specjalny
Grunty
na sprzedaż
w Polsce**

RAPPORT

NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWE W POLSCE

2024/25

Słowem wstępu

Rynek gruntów inwestycyjnych w Polsce to segment, który z roku na rok staje się coraz bardziej wymagający, a zarazem – coraz bardziej dochodowy. W obliczu ograniczonej dostępności gruntów ich wartość rośnie, a same transakcje stają się coraz bardziej złożone – zarówno pod względem prawnym, jak i technicznym. W tej dynamicznej rzeczywistości brakuje ekspertów, którzy posiadają odpowiednią wiedzę i doświadczenie, by skutecznie poruszać się po tym skomplikowanym obszarze.

W Hectares od lat specjalizujemy się w tej dziedzinie, dostarczając rzetelną i szczegółową ekspertyzę rynku gruntów. Nasz raport z każdym rokiem staje się coraz bardziej wartościowy – nie tylko dzięki liczbom, ale również dzięki danym, które możemy porównywać z raportami z lat ubiegłych, analizując i wyciągając wnioski dotyczące najważniejszych trendów oraz kierunków rozwoju sektora. Takie podejście pozwala nam budować pełniejszy obraz rynku, który nieustannie ewoluuje. To właśnie na tej wiedzy oparliśmy naszą pozycję ekspertów w wymagającej dziedzinie, tworząc nową jakość na rynku, jak choćby zawód Land Dewelopera w Polsce. Z każdym rokiem rozwijamy się i pomagamy innym w rozwoju, organizując szkolenia, konferencje oraz spotkania branżowe, a także realizując duże projekty inwestycyjne.

Przed Państwem najnowszy raport, który jest niezbędnym narzędziem dla każdego uczestnika rynku gruntów inwestycyjnych – od inwestorów indywidualnych, przez deweloperów, po pośredników nieruchomości. To materiał, który pozwoli poszerzyć wiedzę, zrozumieć mechanizmy rządzące tym dynamicznym segmentem rynku oraz podejmować świadome, strategiczne i opłacalne decyzje inwestycyjne.



Adam Parzusiński

CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku



SPIS TREŚCI

SŁOWEM WSTĘPU	2	ROZDZIAŁ 4	64
ROZDZIAŁ 1	4	Zmiany w prawie – nowe zasady uzyskiwania decyzji o warunkach zabudowy (WZ)	
Dynamika cen nieruchomości gruntowych w Polsce		ROZDZIAŁ 5	82
ROZDZIAŁ 2	25	Bezpieczeństwo inwestycji w nieruchomości gruntowe	
Potencjał gruntów pod PRS (Private Rented Sector)		O HECTARES	101
ROZDZIAŁ 3	49	KLUCZOWE WNIOSKI	106
Zintegrowany Plan Inwestycyjny (ZPI) – nowe narzędzie dla inwestorów		MONOGRAFIE MIAST	114



DYNAMIKA CEN NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH W POLSCE

Rozdział 1

DYNAMIKA CEN NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH W POLSCE

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jakie wyzwania mogą czekać inwestorów?
- Jakie są prognozy cenowe dla rynku nieruchomości gruntowych?

W obecnym otoczeniu gospodarczym, gdzie inwestycje wymagają dogłębnej analizy i strategicznego podejścia, nieruchomości gruntowe stają się coraz bardziej atrakcyjną i stabilną formą lokowania kapitału. Raport, który trzymasz w rękach, opiera się na danych historycznych i aktualnych trendach. Jego celem jest dostarczenie kompleksowej wiedzy na temat rynku gruntów inwestycyjnych w Polsce, z perspektywą na rok 2025.

Inwestorzy indywidualni i biznesowi mierzą się z wieloma wyzwaniami, takimi jak:

- Zmiany ekonomiczne i geopolityczne,
- Nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, w tym wdrożenie Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego (ZPI),
- Nowe trendy budowlane i technologiczne,
- Trudności w uzyskiwaniu pozwoleń na budowę,
- Zmiany w oczekiwaniach i zachowaniach klientów.

W obliczu tych wyzwań potrzebne jest holistyczne spojrzenie na rynek nieruchomości oraz umiejętność prognozowania przyszłych trendów. Analiza danych historycznych, obserwacja zachowań inwestorów (np. gromadzenie banków ziemi) oraz identyfikacja trendów społecznych wspierają podejmowanie strategicznych decyzji inwestycyjnych.

W tym rozdziale skupimy się na analizie cen nieruchomości gruntowych w Polsce. Przeanalizujemy ceny ofertowe i transakcyjne w ujęciu historycznym oraz porównamy różnice cenowe pomiędzy miastami a terenami podmiejskimi. Ta analiza umożliwi lepsze zrozumienie dynamiki rynku i zidentyfikowanie potencjalnych szans inwestycyjnych.





Zgodnie z danymi portalu Otodom ceny działek w Polsce rosną lub utrzymują się na podobnym poziomie, co może sugerować stabilną sytuację na rynku nieruchomości. Najwyższe ceny osiągają grunty na terenie województwa mazowieckiego i pomorskiego, co może wynikać z ich atrakcyjności pod względem lokalizacji i świadczyć o intensywnym rozwoju tych regionów. Działki na terenach województw wielkopolskiego, małopolskiego i zachodniopomorskiego również osiągają wysokie ceny i cieszą się dużym zainteresowaniem. Utrzymywanie lub wzrost cen wskazuje na zainteresowanie gruntami jako inwestycją. Może to wynikać z długoterminowego trendu inwestowania w nieruchomości, szczególnie w kontekście rosnącej liczby projektów deweloperskich i zwiększonego popytu na mieszkania i domy.

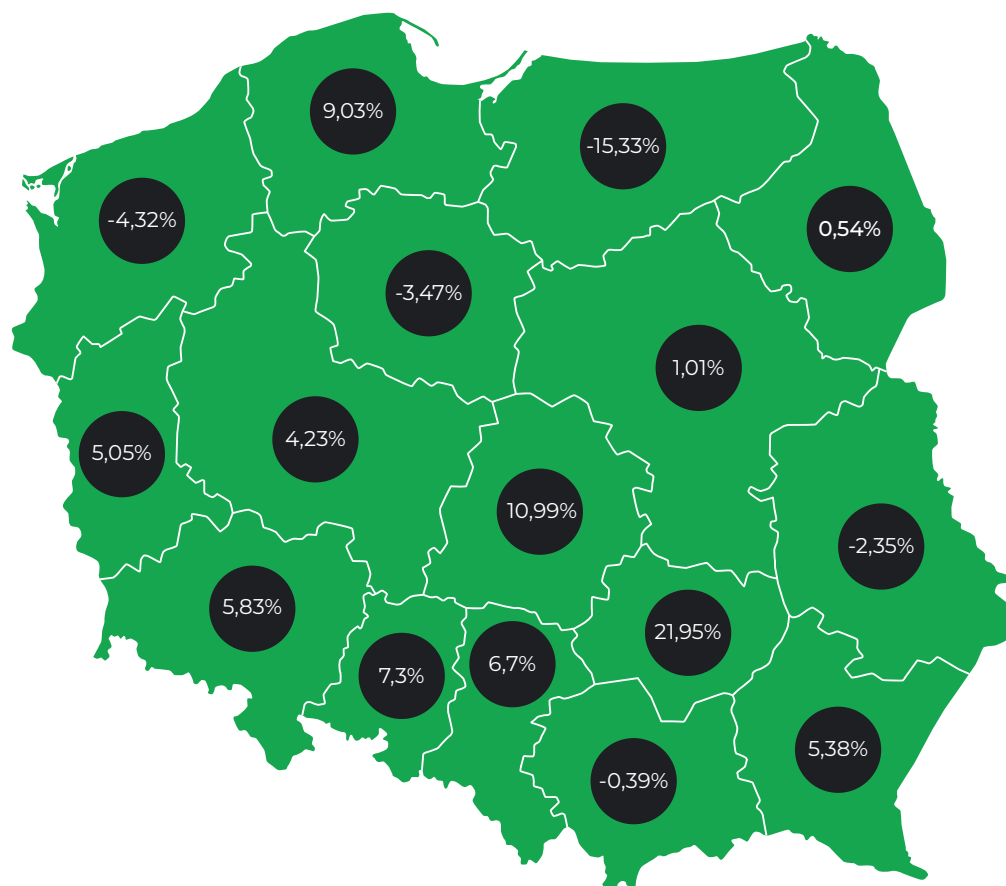
Jak się kształtowały ceny działek w Polsce (podział na województwa)

Województwa	Sierpień 2019	Sierpień 2020	Sierpień 2021	Sierpień 2022	Sierpień 2023	Październik 2023	Sierpień 2024	Październik 2024
dolnośląskie	90	114	142	171	205	206	216	218
kujawsko-pomorskie	84	86	96	108	141	144	141	139
lubelskie	91	112	105	110	184	182	206	202
lubuskie	63	75	98	128	170	170	163	166
łódzkie	94	97	99	104	166	159	160	167
małopolskie	131	146	176	193	252	254	258	253
mazowieckie	196	215	235	249	404	398	389	402
opolskie	72	87	102	118	134	137	143	147
podkarpackie	79	82	83	95	131	130	144	137
podlaskie	97	114	134	151	188	186	191	187
pomorskie	160	173	206	241	270	277	277	302
śląskie	121	132	140	187	190	194	204	207
świętokrzyskie	103	103	100	114	124	123	121	150
warmińsko-mazurskie	76	72	99	110	137	137	118	116
wielkopolskie	120	130	166	197	259	260	256	271
zachodniopomorskie	113	122	145	168	273	278	264	266

Źródło: Otodom.pl, cena za m²

Poniżej przedstawiamy zestawienie procentowych zmian cen działek budowlanych w poszczególnych województwach w Polsce od października 2023 do października 2024 roku:

Wzrost procentowy cen ofertowych działek r/r (2023/2024)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Otodom.pl

21,95%

NAJWIĘKSZY WZROST
ODNOTOWANO
W WOJEWÓDZTWIE
ŚWIĘTOKRZYSKIM

-15,33%

NAJWIĘKSZY SPADEK
W WOJEWÓDZTWIE
WARMIŃSKO-MAZURSKIM

Jak widać, ceny działek budowlanych w październiku 2024 roku w porównaniu do października 2023 roku wzrosły w większości województw. Największy wzrost odnotowano w województwie świętokrzyskim (21,95%), a największy spadek w województwie warmińsko-mazurskim (-15,33%).

Dzięki najnowszym danym udostępnionym przez naszego partnera Otodom, możemy zauważyć, że średnie ceny ofertowe działek budowlanych w większości województw w Polsce rosną. W 2022 roku ceny działek były nawet kilkakrotnie niższe niż obecnie, co wskazuje na wyraźny trend wzrostu. Może to wynikać z kilku czynników, takich jak poprawa sytuacji gospodarczej, rosnąca liczba inwestycji deweloperskich oraz zmieniające się preferencje Polaków, które skłaniają ich do inwestycji w nieruchomości. W 2023 roku największy wzrost cen odnotowano w województwach mazowieckim i pomorskim, natomiast w województwie śląskim ceny za m² dla różnych wielkości działek były niższe.

ŚREDNIE CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANYCH W WOJEWÓDZTWACH – PAŹDZIERNIK 2022 I 2023 | 2024

Ceny działek różnią się w zależności od regionu, lokalnych uwarunkowań i tempa rozwoju gospodarczego. Analiza tych trendów pozwala na lepsze zrozumienie rynku i daje inwestorom oraz osobom planującym zakup działek wskazówki dotyczące przyszłych decyzji inwestycyjnych i może stworzyć nowe możliwości.

Województwo	Metraż w m²	Październik 2022	Październik 2023	Październik 2024	Województwo	Metraż w m²	Październik 2022	Październik 2023	Październik 2024
dolnośląskie	0-800	452	488	519	śląskie	0-800	322	290	293
	800-1200	223	247	240		800-1200	209	193	212
	1200-2000	168	182	204		1200-2000	172	192	192
	2000-5000	158	156	182		2000-5000	160	155	180
	5000-10 000	143	166	157		5000-10 000	134	136	158
	+10 000	116	120	122		+10 000	111	110	118
kujawsko-pomorskie	0-800	241	290	281	warmińsko-mazurskie	0-800	328	422	274
	800-1200	145	155	151		800-1200	135	146	135
	1200-2000	105	127	128		1200-2000	127	132	137
	2000-5000	84	93	102		2000-5000	103	107	92
	5000-10 000	131	121	102		5000-10 000	115	111	109
	+10 000	62	88	89		+10 000	76	68	65
łódzkie	0-800	282	579	604	wielkopolskie	0-800	370	367	393
	800-1200	159	182	209		800-1200	228	264	270
	1200-2000	136	178	178		1200-2000	209	253	257
	2000-5000	131	160	149		2000-5000	190	215	241
	5000-10 000	139	93	127		5000-10 000	152	184	171
	+10 000	96	96	99		+10 000	132	116	142
lubelskie	0-800	404	437	400	zachodniopomorskie	0-800	465	534	477
	800-1200	194	203	192		800-1200	208	273	251
	1200-2000	142	184	173		1200-2000	224	241	230
	2000-5000	107	112	124		2000-5000	171	216	196
	5000-10 000	103	136	103		5000-10 000	260	259	290
	+10 000	78	84	76		+10 000	122	157	211
opolskie	0-800	200	214	232	świętokrzyskie	0-800	272	215	426
	800-1200	154	144	145		800-1200	144	147	193
	1200-2000	114	120	134		1200-2000	134	129	148
	2000-5000	87	116	115		2000-5000	85	95	91
	5000-10 000	104	110	98		5000-10 000	88	85	85
	+10 000	84	85	139		+10 000	61	77	60
podkarpackie	0-800	290	303	290	mazowieckie	0-800	666	891	1 052
	800-1200	141	151	164		800-1200	315	439	426
	1200-2000	118	120	135		1200-2000	279	378	383
	2000-5000	87	100	103		2000-5000	247	329	348
	5000-10 000	91	104	87		5000-10 000	205	255	246
	+10 000	100	140	90		+10 000	199	229	238
podlaskie	0-800	332	420	366	lubuskie	0-800	241	314	374
	800-1200	196	205	226		800-1200	127	151	162
	1200-2000	163	180	161		1200-2000	118	160	165
	2000-5000	123	126	121		2000-5000	93	107	99
	5000-10 000	110	96	146		5000-10 000	76	116	134
	+10 000	89	110	109		+10 000	103	92	121
pomorskie	0-800	728	919	1 066	małopolskie	0-800	520	548	528
	800-1200	279	264	300		800-1200	270	281	289
	1200-2000	227	208	197		1200-2000	211	239	226
	2000-5000	190	200	212		2000-5000	171	175	205
	5000-10 000	155	190	188		5000-10 000	178	159	162
	+10 000	135	122	140		+10 000	126	158	128

Źródło: Otodom.pl

ŚREDNIE CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANYCH W MIASTACH – PAŹDZIERNIK 2022 I 2023 | 2024

Warto przyjrzeć się cenom działek w największych miastach Polski, gdzie sytuacja jest zdecydowanie bardziej zróżnicowana. Wzrost cen lub ich stabilność w dużej mierze zależą od powierzchni działki oraz jej lokalizacji. Od wielu lat średnie ceny ofertowe są najwyższe dla działek o powierzchni do 800 m². Porównanie danych z różnych lat i możliwość identyfikacji pojawiających się trendów jest możliwe dzięki naszym corocznym raportom i monitorowaniu rynku nieruchomości przy udziale zaufanych partnerów.

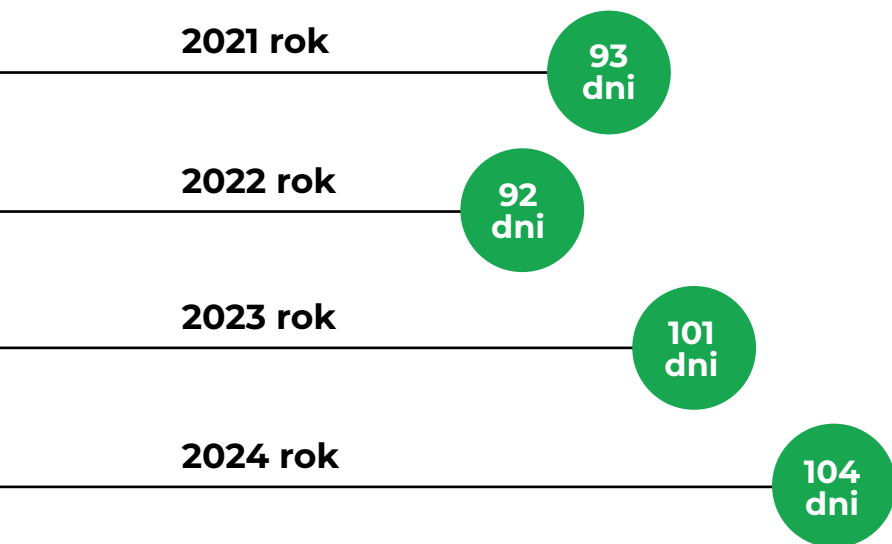


Województwo	Metraż w m ²	Październik 2022	Październik 2023	Październik 2024
Wrocław	0-800	1163	1267	1184
	800-1200	1230	1387	886
	1200-2000	678	633	992
	2000-5000	738	500	575
	5000-10 000	610	585	454
	+10 000	538	801	716
Bydgoszcz	0-800	500	787	517
	800-1200	538	359	299
	1200-2000	285	607	298
	2000-5000	261	297	227
	5000-10 000	624	520	301
	+10 000	22	x	263
Łódź	0-800	761	1164	1456
	800-1200	445	407	497
	1200-2000	406	493	495
	2000-5000	323	406	250
	5000-10 000	737	337	401
	+10 000	227	183	212
Lublin	0-800	706	620	668
	800-1200	554	604	496
	1200-2000	354	523	521
	2000-5000	316	244	383
	5000-10 000	377	543	279
	+10 000	111	254	399
Opole	0-800	390	511	437
	800-1200	348	418	256
	1200-2000	212	198	234
	2000-5000	191	266	186
	5000-10 000	250	107	142
	+10 000	210	251	295
Rzeszów	0-800	455	413	498
	800-1200	320	335	355
	1200-2000	372	273	341
	2000-5000	274	297	321
	5000-10 000	220	238	312
	+10 000	219	377	344
Białystok	0-800	855	834	808
	800-1200	459	498	520
	1200-2000	466	748	498
	2000-5000	402	420	465
	5000-10 000	270	265	531
	+10 000	226	547	x
Gdańsk	0-800	1325	2015	1833
	800-1200	656	1003	1371
	1200-2000	672	699	731
	2000-5000	703	813	917
	5000-10 000	505	573	523
	+10 000	407	562	609

Województwo	Metraż w m ²	Październik 2022	Październik 2023	Październik 2024
Katowice	0-800	1184	686	533
	800-1200	859	418	764
	1200-2000	543	783	695
	2000-5000	530	452	661
	5000-10 000	352	361	339
	+10 000	386	405	378
Kielce	0-800	519	362	1257
	800-1200	391	385	548
	1200-2000	928	282	418
	2000-5000	348	298	260
	5000-10 000	421	228	307
	+10 000	120	196	170
Poznań	0-800	1198	1219	1352
	800-1200	936	914	815
	1200-2000	777	774	729
	2000-5000	696	713	692
	5000-10 000	389	405	578
	+10 000	238	287	352
Szczecin	0-800	752	788	705
	800-1200	568	678	490
	1200-2000	502	553	533
	2000-5000	419	415	392
	5000-10 000	270	331	318
	+10 000	261	168	239
Olsztyn	0-800	894	1342	505
	800-1200	329	420	588
	1200-2000	413	377	628
	2000-5000	425	383	280
	5000-10 000	453	316	413
	+10 000	227	236	299
Warszawa	0-800	1892	2056	2381
	800-1200	1333	1601	1625
	1200-2000	1116	1110	1295
	2000-5000	965	928	1099
	5000-10 000	729	738	767
	+10 000	786	714	843
Gorzów Wielkopolski	0-800	226	217	1998
	800-1200	166	183	157
	1200-2000	486	598	542
	2000-5000	174	134	85
	5000-10 000	59	80	46
	+10 000	794	48	186
Kraków	0-800	1556	1640	1636
	800-1200	950	783	711
	1200-2000	820	726	708
	2000-5000	724	544	646
	5000-10 000	549	339	491
	+10 000	416	555	529

Źródło: Otodom.pl

Cykl życia ogłoszenia z kategorii „działki” na Otodom



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Otodom

Analiza danych z lat 2021-2024 wskazuje na wydłużenie cyklu życia ogłoszeń o sprzedaży działek na portalu Otodom. W 2023 roku wynosił on 101 dni, a w 2024 roku już 104 dni. Tendencja ta może świadczyć o zmniejszeniu dynamiki na rynku nieruchomości gruntowych i wzroście ostrożności nabywców. Taki trend może sugerować potrzebę dostosowania strategii sprzedaży i marketingu w kontekście działek, a także może wymagać analizy przyczyn opóźnień w obrocie tymi nieruchomościami.

Jednak należy pamiętać, że znacząca część transakcji na rynku gruntów odbywa się poza portalami ogłoszeniowymi (tzw. off market). Współpraca z Land Developerami, którzy kompleksowo przygotowują grunty pod inwestycje, uzyskują niezbędne pozwolenia i dążą do maksymalizacji wartości nieruchomości, często skraca czas sprzedaży.

„Mamy bazę poszukujących, inwestorów indywidualnych i biznesowych. Grunty często przygotowujemy pod ich oczekiwania, wówczas sprzedaż jest niemal automatyczna. Właściciel przychodzi do nas z gruntem, my przygotowujemy ten grunt pod inwestora i dopinamy transakcję”.

Daria Rzepiela

Doradca Transakcyjny ds. Inwestycji
Gruntowych Hectares

Dlatego wydłużenie cyklu życia ogłoszeń na portalach niekoniecznie odzwierciedla całościową sytuację na rynku gruntów. Warto jednak brać pod uwagę ten wskaźnik przy analizie trendów i podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

W aglomeracjach średnie ceny ofertowe działek budowlanych są ściśle powiązane z atrakcyjnością i wielkością ośrodka miejskiego. Ceny gruntów rosną w Trójmieście, Wrocławiu i Toruniu, drobny spadek cen odnotowują grunty w Warszawie, Poznaniu i Krakowie. Mimo różnic, wymienione miasta i ich okoliczne gminy wciąż pozostają najdroższymi i najbardziej pożądanymi lokalizacjami. Znaczny spadek średnich cen nastąpił w Białymstoku (407 w 2023 – 385 w 2024), może mieć to związek z przygranicznym położeniem blisko terenów objętych konfliktem, w Katowicach (520 w 2023 – 487 w 2024), w Łodzi (340 w 2023 – 282 w 2024) i w Kielcach (323 w 2023 – 296 w 2024).

Warto pamiętać o tym, że z pomocą doświadczonego Land Developera istnieje możliwość rozwinięcia danej inwestycji i zwiększenie jej wartości.

CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANÝCH W AGLOMERACJACH

TRÓJMIASTO I OKOLICE

TRÓJMIASTO I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Gdańsk	531	542	↑	398–702
Gdynia	618	631	↑	510–736
Kartuzy	146	166	↑	119–260
Kolbudy	325	366	↑	250–526
Pruszcz Gdański	343	348	↑	238–489
Przodkowo	163	191	↑	142–275
Przywidz	104	103	↓	80–129
Pszczółki	214	210	↓	171–262
Puck	213	241	↑	181–358
Somonino	123	132	↑	104–171
Szemud	223	197	↓	145–260
Trąbki Wielkie	136	148	↑	108–188
Wejherowo	233	239	↑	169–353
Żukowo	311	284	↓	221–390

Źródło: www.nieruchomosci-online.pl

CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANYCH W AGLOMERACJACH

LUBLIN I OKOLICE

MIASTO LUBLIN I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Lublin	379	390	↑	271-584
Głusk	213	240	↑	200-293
Jabłonna	110	115	↑	91-140
Jastków	162	166	↑	133-231
Konopnica	253	250	↓	177-357
Niedzwica Duża	124	127	↑	98-168
Niemce	205	224	↑	159-333
Strzyżewice	-	114	-	71-152
Wólka	158	143	↓	112-182

KIELCE I OKOLICE

MIASTO KIELCE I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Kielce	323	296	↓	160-486
Chęciny	119	117	↓	83-143
Daleszyce	124	-		-
Masłów	192	182	↓	154-223
Miedziana Góra	125	-		-
Morawica	118	129	↑	63-228
Piekoszów	80	123	↑	85-214

KRAKÓW I OKOLICE

MIASTO KRAKÓW I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Kraków	475	471	↓	313-719
Biskupice	172	189	↑	154-239
Czernichów	139	159	↑	116-232
Iwanowice	152	142	↓	97-193
Kocmyrzów-Luborzycza	203	208	↑	133-277
Krzeszowice	144	140	↓	105-179
Michałowice	253	263	↑	206-332
Mogilany	273	291	↑	217-430
Niepołomice	261	229	↓	160-311
Skawina	155	173	↑	122-262
Świątniki Górne	203	236	↑	177-296
Wieliczka	270	263	↓	188-416
Wielka Wieś	377	329	↓	249-416
Zabierzów	333	345	↑	254-470
Zielonki	341	391	↑	286-518
MIASTA Z REGIONU				"
Nowy Sącz	211	213	↑	152-384
Tarnów	166	175	↑	118-325

OPOLE I OKOLICE

MIASTO OPOLE I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Opole	243	269	↑	210-389
Chrzastowice	191	-		-
Dąbrowa	107	125	↑	89-157
Dobrzeń Wielki	95	-		-
Komprachcice	143	144	↑	112-178
Niemodlin	102	90	↓	81-104
Ozimek	74	77	↑	59-97
Prószków	193	224	↑	104-252
Turawa	146	153	↑	105-193



Źródło: www.nieruchomosci-online.pl

CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANYCH W AGLOMERACJACH

TORUŃ I OKOLICE

MIASTO TORUŃ I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Toruń	423	446	↑	203-630
Aleksandrów Kujawski	86	80	↓	59-102
Chełmża	134	-	-	-
Ciechocinek	111	110	↓	95-139
Lubicz	148	166	↑	125-214
Łubianka	135	137	↑	97-230
Łysomice	175	168	↓	108-215
Obrowo	83	92	↑	72-116
Wielka Nieszawka	142	131	↓	93-208
Zławieś Wielka	112	112	-	86-155
MIASTA Z REGIONU				
Inowrocław	233	224	↑	125-373

ŁÓDŹ I OKOLICE

MIASTO ŁÓDŹ I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2023		ŚREDNI ZAKRES CEN
Łódź	340	282	↓	214-414
Aleksandrów Łódzki	163	170	↑	143-219
Lutomiersk	116	131	↑	97-171
Łask	129	114	↓	61-202
Nowosolna	-	203	-	123-271
Ozorków	118	117	↓	87-156
Pabianice	135	158	↑	111-247
Stryków	143	125	↓	96-164
Tuszyn	161	156	↓	135-219
Wodzierady	130	-	-	-
Zgierz	138	165	↑	126-252
MIASTA Z REGIONU				
Bełchatów	117	106	↓	76-147
Piotrków Trybunalski	231	206	↓	145-293

OLSZTYN I OKOLICE

MIASTO OLSZTYN I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Olsztyn	312	345	↑	128-599
Barczewo	100	102	↑	78-139
Dywity	116	114	↓	87-144
Gietrzwałd	146	126	↓	100-190
Jonkowo	130	123	↓	77-192
Olsztynek	105	88	↓	57-137
Purda	133	122	↓	90-174
Stawiguda	209	247	↑	162-375
MIASTA Z REGIONU				
Elbląg	267	198	↓	161-300
Ostróda	211	187	↓	102-467

Źródło: www.nieruchomosci-online.pl

CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANYCH W AGLOMERACJACH

POZNAŃ I OKOLICE

MIASTO POZNAŃ I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Poznań	599	584	↓	395–780
Czerwonak	346	403	↑	337–504
Dopiewo	486	492	↑	332–686
Kostrzyn	198	230	↑	175–319
Kórnik	297	319	↑	238–427
Mosina	260	289	↑	229–382
Murwana Goślina	173	203	↑	159–260
Pobiedziska	216	206	↓	153–270
Rokietnica	365	341	↓	264–409
Swarzędz	325	354	↑	285–428
Tarnowo Podgórne	434	433	↓	325–582
MIASTA Z REGIONU				
Gniezno	160	168	↑	110–233
Kalisz	170	233	↑	147–363
Leszno	351	233	↓	165–322

Źródło: www.nieruchomosci-online.pl

WARSZAWA I OKOLICE

MIASTO WARSZAWA I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Warszawa	724	714	↓	542–860
Brwinów	409	425	↑	338–503
Góra Kalwaria	194	208	↑	157–297
Grodzisk Mazowiecki	261	275	↑	204–391
Jabłonna	347	337	↓	267–450
Konstancin-Jeziorna	540	466	↓	345–652
Leszno	267	273	↑	215–330
Lesznowola	434	426	↓	300–602
Michałowice	702	703	↑	621–849
Milanówek	354	391	↑	282–565
Nadarzyn	347	363	↑	295–434
Otwock	313	-	-	-
Piaseczno	351	368	↑	270–515
Prażmów	161	163	↑	129–206
Radzymin	271	303	↑	203–408
Raszyn	525	528	↑	422–635
Stare Babice	583	539	↓	423–709
Tarczyn	164	180	↑	133–253
Wiązowna	246	248	↑	174–349
Żabia Wola	200	221	↑	176–272
MIASTA Z REGIONU				
Radom	202	-	-	-
Mińsk Mazowiecki	197	-	-	-
Żyrardów	295	-	-	-



CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANYCH W AGLOMERACJACH

SZCZECIN I OKOLICE

MIASTO SZCZECIN I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Szczecin	429	436	↑	285–651
Bielice	150	149	↓	96–177
Dobra (Szczecińska)	293	281	↓	222–377
Goleniów	133	128	↓	94–190
Gryfino	200	198	↓	140–279
Kobylanka	199	195	↓	146–251
Kołbaskowo	298	319	↑	262–429
Maszewo	77	87	↑	53–137
Nowogard	94	89	↓	61–118
Osina	65	58	↓	48–66
Police	295	316	↑	201–505
Stargard	124	134	↑	105–170
Stepnica	100	100	-	74–257
Wolin	145	163	↑	119–241
MIASTA Z REGIONU				
Kamień Pomorski	119	140	↑	82–184
Koszalin	159	133	↓	107–161
Rewal	364	330	↓	228–579

WROCŁAW I OKOLICE

MIASTO WROCŁAW I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Wrocław	480	511	↑	391–723
Czernica	248	250	↑	205–314
Długołęka	327	349	↑	271–430
Kąty Wrocławskie	332	306	↓	234–488
Kobierzyce	346	312	↓	221–430
Miękinia	262	284	↑	203–386
Oborniki Śląskie	151	157	↑	114–226
Oleśnica	153	154	↑	112–210
Prusice	105	113	↑	98–140
Siechnice	368	337	↓	227–503
Sobótka	171	188	↑	138–251
Trzebnica	137	138	↑	99–210
Wisznia Mała	259	218	↓	163–315
Wołów	82	94	↑	81–145
Zawonia	109	-	-	-
Żórawina	327	337	↑	246–429
MIASTA Z REGIONU				
Jelenia Góra	207	175	↑	126–221
Wałbrzych	144	153	↑	105–173

GORZÓW WIELKOPOLSKI I OKOLICE

GORZÓW WLKP. I ZIELONA GÓRA ORAZ OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Gorzów Wielkopolski	122	126	↑	84–226
Zielona Góra	249	246	↓	156–373
Bogdaniec	79	84	↑	67–110
Czerwieńsk	150	146	↓	113–167
Deszczno	83	88	↑	60–135
Kłodawa	147	149	↑	101–206
Koźuchów	84	86	↑	72–99
Krzeszyce	66	72	↑	51–89
Lubiszyn	59	56	↓	41–96
Nowa Sól	123	111	↓	85–160
Santok	97	96	↓	74–140
Sława	137	147	↑	85–219
Szprotawa	-	63	-	57–73
Świdnica	173	196	↑	143–234
Witnica	64	66	↑	54–93
Zabór	159	152	↓	118–200
MIASTA Z REGIONU				
Żary	111	92	↓	75–123

Źródło: www.nieruchomosci-online.pl

CENY OFERTOWE DZIAŁEK BUDOWLANYCH W AGLOMERACJACH

BIAŁYSTOK I OKOLICE

MIASTO BIAŁYSTOK I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Białystok	407	385	↓	273-532
Choroszcz	239	234	↓	171-307
Czarna Białostocka	104	100	↓	81-127
Dobrzyniewo Duże	163	174	↑	131-233
Gródek	82	-	-	-
Juchnowiec Kościelny	226	218	↓	149-288
Michałow	81	-	-	-
Supraśl	245	255	↑	212-303
Turośń Kościelna	195	205	↑	122-291
Wasilków	221	244	↑	189-313
Zabłudów	147	139	↓	108-182
MIASTA Z REGIONU				
Bielsk Podlaski	99	109	↑	85-145
Suwałki	140	189	↑	115-353

BYDGOSZCZ I OKOLICE

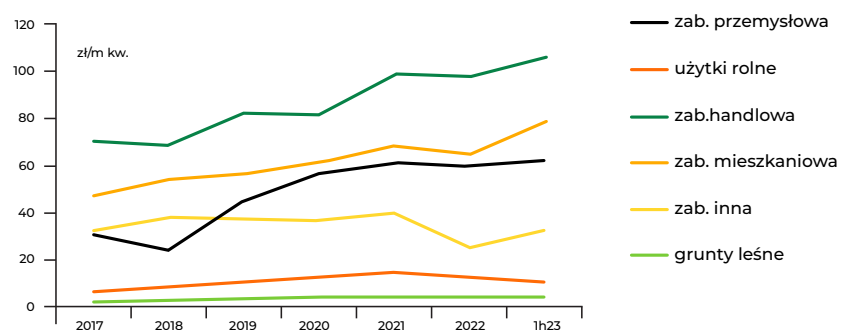
MIASTO BYDGOSZCZ I OKOLICZNE GMINY	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Bydgoszcz	298	289	↓	204-448
Białe Błota	176	195	↑	148-271
Dąbrowa Chełmińska	123	100	↓	79-114
Dobrcz	129	131	↑	101-178
Koronowo	125	125	-	96-161
Łabiszyn	81	94	↑	73-171
Nakło nad Notecią	142	131	↓	100-211
Nowa Wieś Wielka	92	100	↑	73-128
Osielsko	302	302	-	219-385
Siczenko	114	108	↓	78-143
Szubin	95	90	↓	70-116
MIASTA Z REGIONU				
Grudziądz	100	104	↑	72-141

KATOWICE I OKOLICE

MIASTO KATOWICE I OKOLICZNE MIASTA	ŚREDNIA CENA 2023	ŚREDNIA CENA 2024		ŚREDNI ZAKRES CEN
Katowice	520	487	↓	364-623
Bytom	246	252	↑	153-453
Dąbrowa Górnicza	207	190	↓	134-282
Jaworzno	253	251	↓	200-304
Mysłowice	264	270	↑	198-328
Ruda Śląska	305	299	↓	173-383
Tychy	318	276	↓	169-385
Mikołów	274	335	↑	266-494
Tarnowskie Góry	255	288	↑	225-389
MIASTA Z REGIONU				
Bielsko-Biała	293	350	↑	237-482
Częstochowa	216	225	↑	159-401
Jastrzębie-Zdrój	122	104	↓	86-128
Rybnik	151	161	↑	107-210
Ustroń	272	-	-	-

Źródło: www.nieruchomosci-online.pl

Średnia cena m kw. nieruchomości niezabudowanych wg przeznaczenia (na podstawie aktów notarialnych)

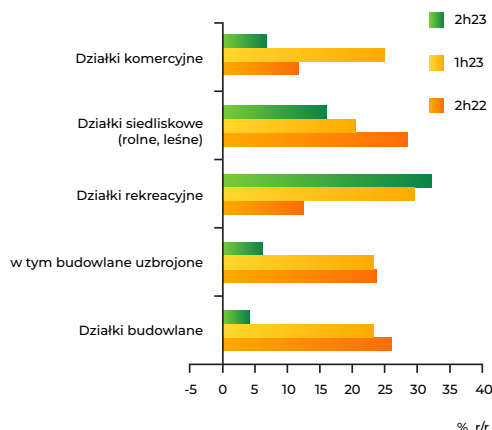


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BIK, PKO Bank Polski

Najwyższe średnie ceny za metr kwadratowy osiągają nieruchomości przeznaczone pod zabudowę handlową, mieszkaniową i przemysłową. Od 2022 roku widać wyraźną tendencję wzrostową. Ceny za użytki rolne i grunty leśne od kilku lat utrzymują się na podobnym poziomie. Ze względu na przeznaczenie tych nieruchomości są najniższe.



Zmiana r/r cen ofertowych działek wg przeznaczenia

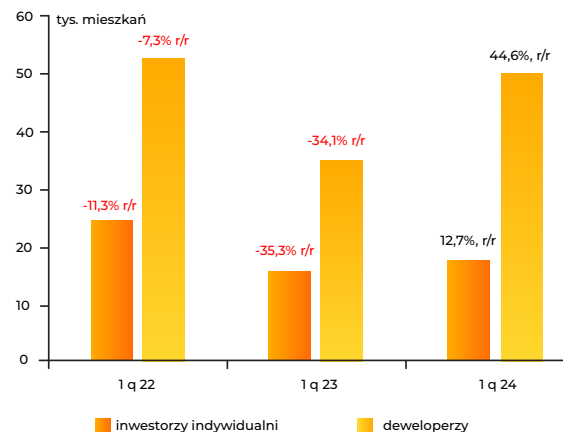


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PONT Info Nieruchomości, PKO Bank Polski

Ceny działek komercyjnych, siedliskowych i budowlanych maleją. Wzrosły za to ceny działek rekreacyjnych. Wzrost cen pokazuje, że rośnie zainteresowanie takimi działkami. Ludzie kupują je, by chronić oszczędności, zdywersyfikować inwestycje lub przenieść się na przedmieścia, zwłaszcza że praca hybrydowa stała się bardziej popularna.

Możemy oczekiwać dalszego wzrostu cen działek budowlanych z pozwoleniem na budowę (PnB) w 2024 roku. Deweloperzy aktywnie budują banki ziemi, zabezpieczając się przed zmianami w prawie (nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym), a także prywatni inwestorzy coraz częściej dostrzegają wartość gruntów z PnB jako bezpiecznej lokaty kapitału.

Pozwolenia na budowę mieszkań 1q lat 2021-2024



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PONT Info Nieruchomości, PKO Bank Polski

Świadomość inwestorów rośnie. Zarówno właściciele działek, jak i deweloperzy rozumieją, że bez odpowiedniego zabezpieczenia majątku, po 2025 roku sprzedaż działek lub podniesienie ich wartości może być utrudnione. W tym kontekście działki z PnB zyskują na atrakcyjności i ich cena może rosnąć.

Warto jednak pamiętać, że rynek nieruchomości jest złożony i podatny na zmiany. Oprócz czynników prawnych, na ceny działek wpływają również czynniki ekonomiczne, demograficzne i społeczne.

“

„Wzrost liczby pozwoleń na budowę w pierwszym kwartale 2024 roku, po spadku w 2023, może sygnalizować odwilż na rynku nieruchomości i wzmocnienie aktywności inwestycyjnej, zarówno wśród deweloperów, jak i inwestorów indywidualnych.

Spadek liczby pozwoleń w 2023 roku można tłumaczyć wprowadzeniem nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, która wywołała pewne zamieszanie i wydłużyła procedury w urzędach. Wielu inwestorów miało również trudności z interpretacją nowych przepisów i dostosowaniem się do zmienionych wymagań.

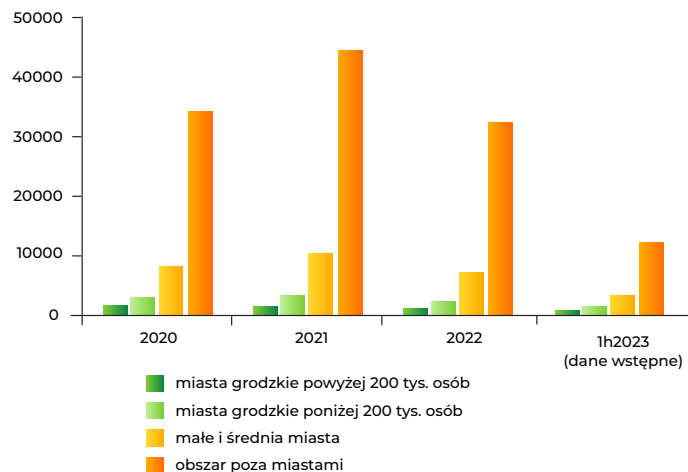
Jednak doświadczenie i biegła znajomość przepisów pozwalają na skuteczne poruszanie się w nowym otoczeniu prawnym i sprawną realizację inwestycji. W Hectares posiadamy wiedzę na temat nowelizacji ustawy i współpracujemy z urzędami, co pozwala nam na efektywne prowadzenie procesów inwestycyjnych i uzyskiwanie pozwoleń na budowę, WZ, czy ZPI w sposób terminowy.

Wzrost liczby pozwoleń na budowę w pierwszym kwartale 2024 roku może świadczyć o tym, że inwestorzy i deweloperzy zaczynają oswajać się z nowymi przepisami i adaptować do nich swoje strategie. To dobra prognoza dla rynku nieruchomości, która może wpłynąć na wzrost aktywności budowlanej i dalszy rozwój sektora”.

Monika Myszka

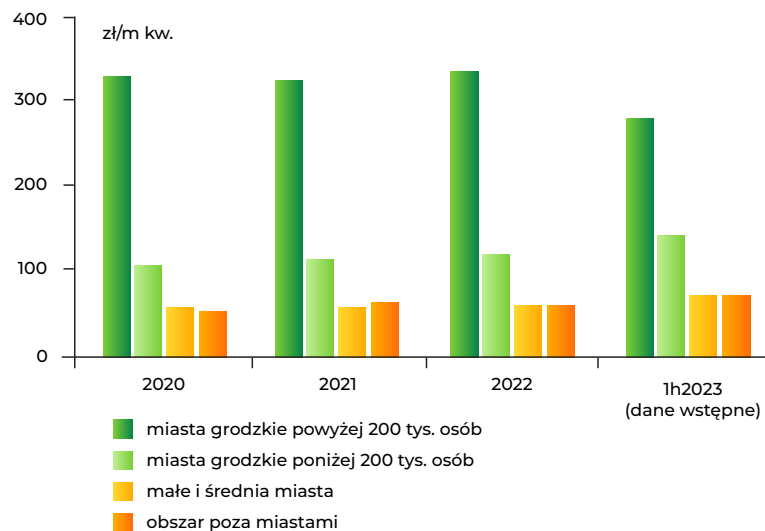
Doradca Transakcyjny,
Team Lider Hectares

Liczba umów (w formie aktu notarialnego) dot. gruntów pod zabudowę

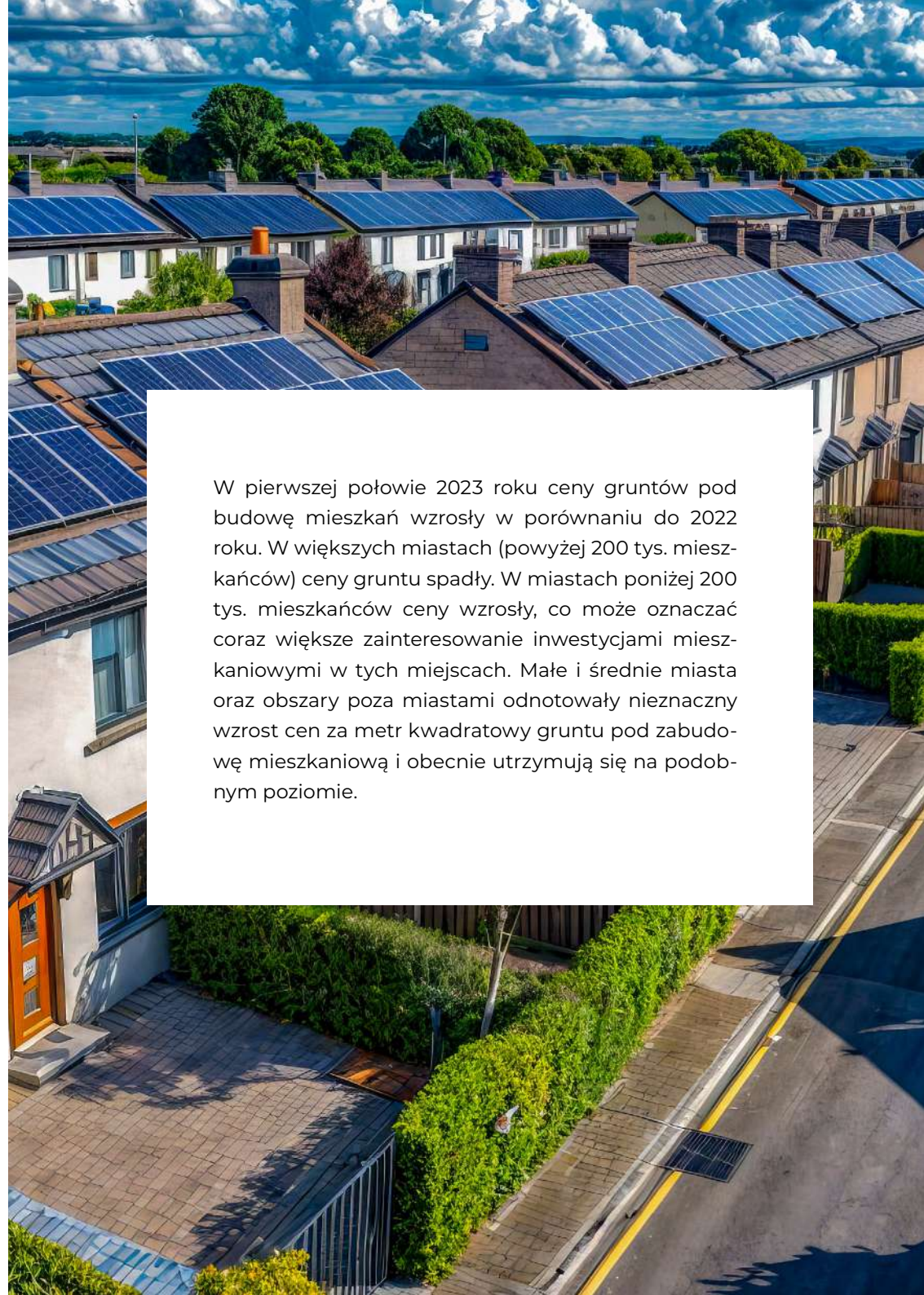


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PONT Info Nieruchomości CT, GUS, PKO Bank Polski

Mediana ceny m kw. gruntu pod zabudowę mieszkaniową (z aktów notarialnych) zależne od lokalizacji działki

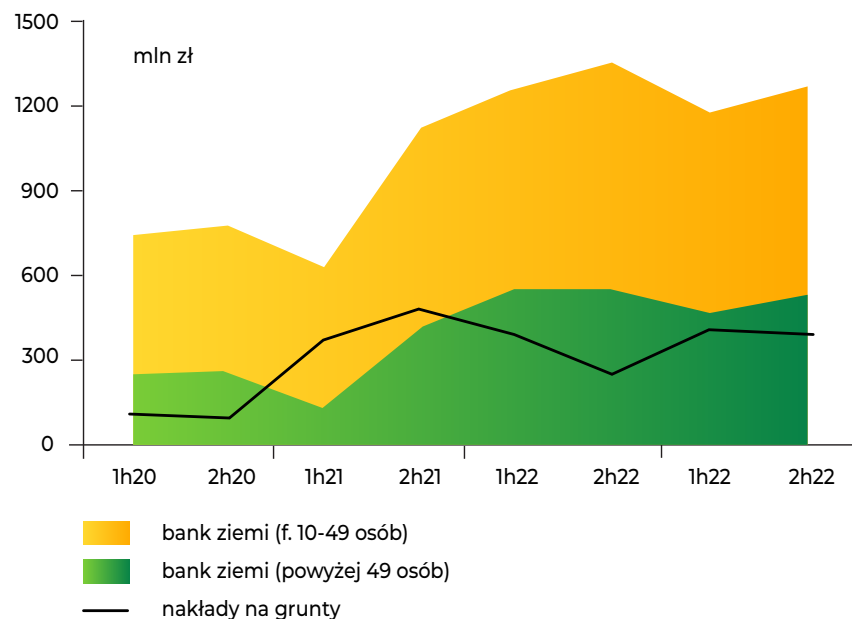


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PONT Info Nieruchomości CT, GUS, PKO Bank Polski



W pierwszej połowie 2023 roku ceny gruntów pod budowę mieszkań wzrosły w porównaniu do 2022 roku. W większych miastach (powyżej 200 tys. mieszkańców) ceny gruntu spadły. W miastach poniżej 200 tys. mieszkańców ceny wzrosły, co może oznaczać coraz większe zainteresowanie inwestycjami mieszkaniowymi w tych miejscach. Małe i średnie miasta oraz obszary poza miastami odnotowały nieznaczny wzrost cen za metr kwadratowy gruntu pod zabudowę mieszkaniową i obecnie utrzymują się na podobnym poziomie.

Aktywność deweloperów (PKD 41.1) wg zapisów księgowych dotyczących gruntów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, PONT info, PKO Bank Polski

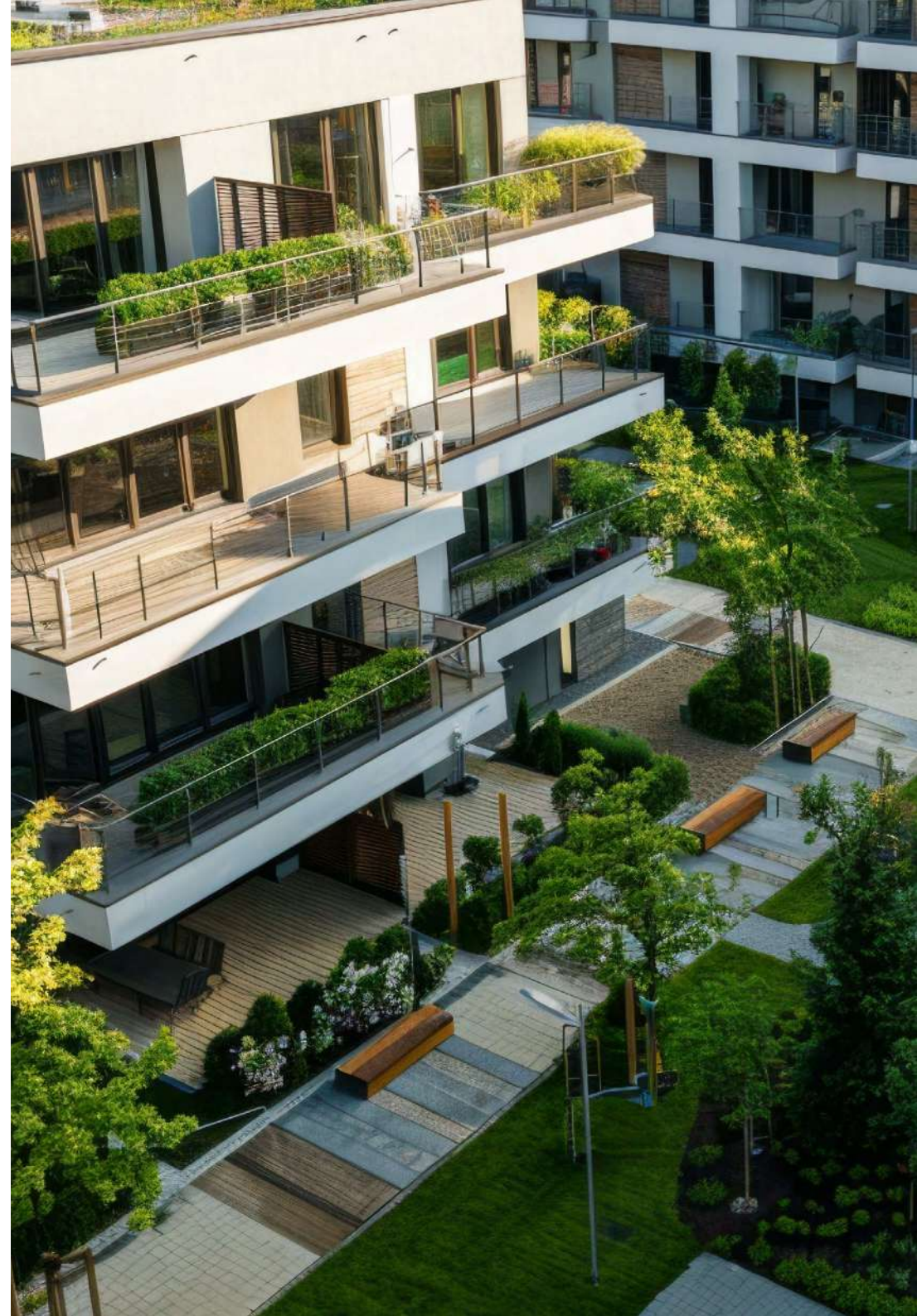
W drugiej połowie 2023 roku zapasy gruntów wzrosły w porównaniu do pierwszej połowy. Swoje zapasy zwiększyli zarówno deweloperzy zatrudniający ponad 49 osób, jak i mniejsze firmy (zatrudniające 10-49 osób). Widoczna jest znaczna poprawa nastrojów inwestycyjnych.

Najwięksi deweloperzy planują swoje inwestycje w długim okresie, a nie tylko w krótkim horyzoncie czasowym, ponieważ wiedzą, że grunty są kluczowym elementem każdego projektu, a ich realizacja nieraz wymaga czasu. Dlatego systematycznie gromadzą grunty, co daje im solidne podstawy do osiągnięcia przyszłych zysków. Giełdowi deweloperzy mieszkaniowi w raportach podsumowujących wyniki 2023 sygnalizują aktywność w zakresie zakupu gruntów i zabezpieczenia terenów pod przyszłe budowy, przykładowo:

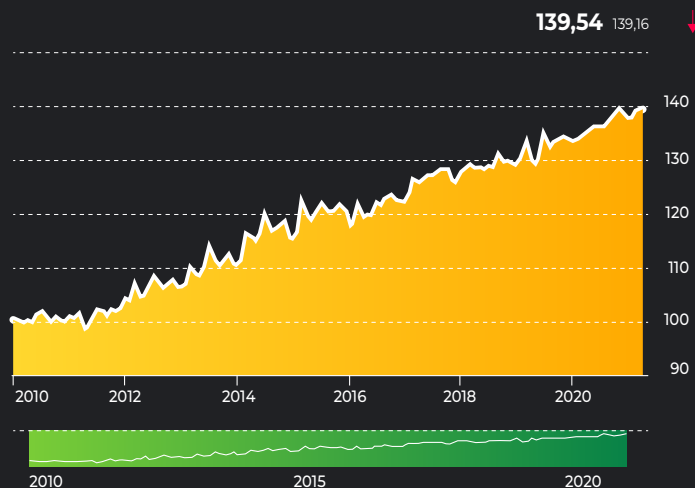
- **Grupa Archicom** zakupiła w 2023 grunty w atrakcyjnych lokalizacjach w największych miastach (w tym w Warszawie, Wrocławiu, Krakowie) za łączną kwotę 337 mln zł (środki pozyskane z emisji obligacji na kwotę 272 mln zł i emisji akcji na kwotę 220 mln zł). W 2024 deweloper przewiduje wprowadzenie na rynek 28 projektów mieszkaniowych (3000 mieszkań), w perspektywie średnioterminowej zakłada sprzedaż 4 tys. mieszkań rocznie.
- **Grupa Echo Investment** ma bank ziemi zabezpieczony na ok. 12 tys. mieszkań (w tym 44% w Warszawie), sukcesywnie ten bank uzupełnia; grupa dysponuje działkami, które nadają się do przekształcenia w ramach Lex Deweloper, takie działania podjęta w Katowicach.
- **Dom Development** zwiększył w ostatnim roku bank ziemi o 15% r/r; wg stanu na koniec 2023 ma zabezpieczone grunty na budowę ok. 19,9 tys. lokali w Warszawie, Trójmieście, Wrocławiu i Krakowie, co umożliwi stabilną działalność w najbliższych 3 latach.
- **Grupa Kapitałowa Atal** ma bank ziemi pozwalający na budowę 12,9 tys. mieszkań, co zabezpiecza działalność grupy na ok. 4 lata. W 2023 deweloper przeznaczył na zakupy gruntów 202,7 mln zł, co wg jego szacunków pozwoli na realizację 141 tys. m kw. pow. użytkowej mieszkań.

- **Develia** na koniec 2023 dysponowała działkami na 10 tys. mieszkań, deweloper powiększył w 2023 bank ziemi. Przyjęta strategia na lata 2024-2028 zakłada systematyczne uzupełnianie banku ziemi średnio pod 4-letnią sprzedaż i powiększanie bazy gruntów zabezpieczonych warunkowo; deweloper dąży do zbudowania banku gruntów pod ok. 16 tys. lokali w 2028 (uwzględniając grunty zabezpieczone warunkowo), przewiduje rocznie średnio 500 mln zł na zakup gruntów pod nowe projekty.
- **Victoria Dom** stara się utrzymywać bank ziemi na 5 lat, rocznie wydaje na zakupy ziemi ok. 200 mln zł. Na koniec 2023 deweloper posiadał bank ziemi pozwalający na realizację ok. 7,1 tys. lokali, dodatkowo w umowach przedwstępnych miał zabezpieczone grunty na kolejne ok. 3,2 tys. lokali mieszkalnych.
- **Ronson** na rynku warszawskim (70% działalności biznesowej) ma zabezpieczony grunt pod 4 tys. mieszkań.
- **GK Murapol** systematycznie odnawia bank ziemi, na koniec pierwszego kwartału 2024 roku deweloper dysponował aktywnym bankiem ziemi pod budowę blisko 20,4 tys. lokali o łącznej powierzchni użytkowej netto blisko 885 tys. m kw. w 16 miastach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PKO BP



Indeks cen gruntów urban.one – Polska



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bankier.pl

Nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, wraz z innymi zmianami wpływającymi na proces inwestycyjno-budowlany, wprowadziła pewien element niepewności na rynek nieruchomości gruntowych. W tym kontekście nasuwa się pytanie o przyszłe trendy cenowe dla działek budowlanych.

Analiza rynku wskazuje na utrzymującą się tendencję wzrostową cen gruntów w Polsce. Wartość nieruchomości gruntowych systematycznie rośnie, a kluczowymi czynnikami kształtującymi ceny są przede wszystkim:

LOKALIZACJA:

Działki położone w atrakcyjnych miejscach, z dobrym dojazdem i rozbudowaną infrastrukturą, osiągają wyższe ceny.

RODZAJ GRUNTU:

Działki budowlane są droższe od rolnych lub leśnych.

PRZEZNACZENIE:

Grunty z przeznaczeniem pod zabudowę mieszkaniową, komercyjną lub przemysłową różnią się ceną w zależności od potencjału inwestycyjnego.

POWIERZCHNIA:

Większe działki zwykle są droższe, choć cena za metr kwadratowy może być niższa.

STAN PRAWNY:

Działki z uregulowanym stanem prawnym, z ważnymi pozwoleniami na budowę lub decyzjami o warunkach zabudowy, są bardziej pożądane i osiągają wyższe ceny.

KSZTAŁT:

Działki o regularnym kształcie są bardziej popularne. Na działce o regularnym kształcie łatwiej jest zaprojektować i розміścić budynek, podjazd, ogród czy inne elementy infrastruktury.

DOSTĘP DO MEDIÓW:

Działki uzbrojone w media (woda, kanalizacja, prąd, gaz) są atrakcyjniejsze dla inwestorów.

UKSZTAŁTOWANIE TERENU:

Płaskie działki, łatwe do zagospodarowania, są cenione wyżej niż tereny pochyłe lub nierówne.

SĄSIEDZTWO:

Bliskość terenów zielonych, lasów, jezior podnosi atrakcyjność działki. Prestiżowe sąsiedztwo (np. bliskość rezydencji, pól golfowych) może podnieść cenę działki.

MOŻLIWOŚCI ZABUDOWY:

Wielkość powierzchni zabudowy, wysokość budynku, rodzaj dachu – te parametry, określone w planie zagospodarowania przestrzennego lub decyzji o warunkach zabudowy, wpływają na cenę działki.

PLANY ROZWOJOWE:

Planowane inwestycje w okolicy (np. budowa drogi, centrum handlowego) mogą wpłynąć na wzrost wartości działki.

TRENDY SPOŁECZNE:

Moda na mieszkanie w danej lokalizacji lub styl życia (np. ekologia, slow life) mogą wpływać na ceny nieruchomości.

CZYNNIKI MAKROEKONOMICZNE:

Inflacja, stopy procentowe, sytuacja gospodarcza kraju również wpływają na ceny gruntów.

ROZWÓJ GOSPODARCZY REGIONU:

W regionach o dynamicznym rozwoju gospodarczym ceny nieruchomości rosną szybciej. W czasach hossy ceny nieruchomości rosną, a w czasach recesji spadają.

INFRASTRUKTURA:

Dostępność dróg, szkół, sklepów, instytucji publicznych wpływa na atrakcyjność lokalizacji.

DEMOGRAFIA:

W regionach o rosnącej liczbie ludności popyt na nieruchomości jest większy.

CZYNNIKI ŚRODOWISKOWE:

Bliskość terenów chronionych, zanieczyszczenie środowiska mogą wpływać na cenę.

POPYT I PODAŻ:

W sytuacji dużego popytu i małej podaży ceny rosną.

STOPY PROCENTOWE:

Wysokie stopy procentowe mogą ograniczać dostępność kredytów i wpływać na spadek popytu.

INFLACJA:

Wysoka inflacja może prowadzić do wzrostu cen nieruchomości.

Nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym może wpłynąć na dynamikę cen gruntów w dłuższej perspektywie. Wprowadzenie planów ogólnych i zmiany w zasadach wydawania decyzji o warunkach zabudowy mogą ograniczyć podaż gruntów inwestycyjnych, co może prowadzić do wzrostu cen. Z drugiej strony, uproszczenie procedur planistycznych może zachęcić do inwestowania w grunty, co może wpłynąć na stabilizację cen.



POTENCJAŁ GRUNTÓW POD PRS (PRIVATE RENTED SECTOR)

Rozdział 2

POTENCJAŁ GRUNTÓW POD PRS

(PRIVATE RENTED SECTOR)

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jakie czynniki wpływają na zmieniające się postawy Polaków wobec wynajmu mieszkań?
- Czym jest rynek najmu instytucjonalnego (PRS) i jakie rodzaje inwestycji PRS są dostępne na rynku wynajmu w Polsce?
- Jakie elementy są kluczowe dla sukcesu inwestycji w sektorze PRS na polskim rynku?

Urbanizacja, suburbanizacja oraz rosnąca mobilność zawodowa stawiają przed Polską wyzwania związane z planowaniem przestrzennym i polityką mieszkaniową. Rynek najmu instytucjonalnego (PRS) w Polsce, mimo że wciąż jest na wczesnym etapie rozwoju, wykazuje ogromny potencjał, szczególnie w związku z rosnącym zapotrzebowaniem na wynajem, zwłaszcza w miastach akademickich. Oczekuje się, że rynek ten będzie się rozwijał i obejmować coraz większą liczbę regionów, co stworzy nowe możliwości dla inwestorów.

Zmieniające się postawy wobec wynajmu mieszkań w Polsce wynikają z różnorodnych czynników demograficznych, ekonomicznych i społecznych. Polska, jako największy kraj Europy Środkowej z populacją liczącą około 38 milionów mieszkańców, cechuje się policentryczną strukturą miejską. Stolica, Warszawa, jest głównym ośrodkiem, ale oprócz niej istnieje pięć miast liczących ponad 500 tysięcy mieszkańców (Kraków, Łódź, Gdańsk, Wrocław, Poznań).

Oprócz tych metropolii, w Polsce funkcjonują liczne ośrodki miejskie trzeciego szczebla, które również odgrywają ważną rolę w rozwoju regionalnym. Wśród nich wyróżniają się takie miasta, jak Katowice, będące częścią konurbacji śląskiej i ważnym centrum przemysłowym, czy Rzeszów, który zyskuje na znaczeniu jako dynamiczny ośrodek IT i edukacyjny. Lublin i Białystok również wykazują potencjał rozwojowy, szczególnie w sektorze usług i logistyki, a Szczecin, z racji swojego położenia nad Odrą i bliskości granicy niemieckiej, staje się coraz ważniejszym punktem na mapie współpracy transgranicznej.

To właśnie w tych ośrodkach odnotowuje się dynamiczny wzrost liczby wynajmujących, napędzany również przez zjawiska, takie jak urbanizacja, suburbanizacja oraz rosnąca mobilność zawodowa. Ten zróżnicowany układ miejski tworzy unikalne możliwości gospodarcze i społeczne, ale wymaga także elastycznego podejścia do planowania przestrzennego i polityki mieszkaniowej, szczególnie w kontekście rosnącego zapotrzebowania na wynajem mieszkań.

Równolegle, Polska plasuje się na trzecim miejscu w Europie pod względem liczby nowych mieszkań oddawanych do użytku, co świadczy o wysokiej aktywności rynku deweloperskiego. Mimo tego deficyt mieszkań wciąż stanowi istotne wyzwanie – szacuje się, że krajowi brakuje około 2 milionów lokali, co odbija się na jakości życia. W 2019 roku aż 37% gospodarstw domowych było przeludnionych, znacznie powyżej średniej UE wynoszącej 17%.

Rosnący popyt na wynajem w głównych miastach wynika również z zewnętrznych czynników demograficznych, takich jak napływ uchodźców wojennych z Ukrainy oraz wzrost liczby studentów, w tym zagranicznych. Warszawa, Kraków i Wrocław są szczególnie istotnymi ośrodkami akademickimi i zawodowymi, które dodatkowo napędzają rynek wynajmu. W obliczu starzejącego się społeczeństwa rozwijają się także nisze, takie jak mieszkania dostosowane do potrzeb seniorów.

Zmniejszająca się liczba osób w gospodarstwach domowych paradoksalnie prowadzi do wzrostu ich ogólnej liczby, co rodzi nowe wyzwania w zakresie urbanistycznego planowania przestrzeni oraz polityki mieszkaniowej. Przy takich dynamicznych zmianach odpowiedzią powinny być zintegrowane strategie rozwoju miast, które uwzględnią zróżnicowane potrzeby mieszkańców, zmieniające się realia rynkowe oraz wyzwania związane z kryzysem klimatycznym.



Zmiany w postawach Polaków wobec wynajmu mieszkań wynikają z wielu czynników o charakterze społeczno-ekonomicznym i przestrzennym. Urbanizacja i suburbanizacja odgrywają tu kluczową rolę. Aktualny wskaźnik urbanizacji w Polsce, wynoszący około 60% populacji, jest wciąż niższy od średniej w krajach rozwiniętych, lecz prognozy wskazują na jego wzrost do 70% do 2050 roku. Proces ten napędzają młodzi ludzie, migrujący do większych miast w poszukiwaniu lepszych możliwości zawodowych i edukacyjnych. Równolegle rozwijają się nowe strefy podmiejskie, co modyfikuje strukturę przestrzeni miejskich.

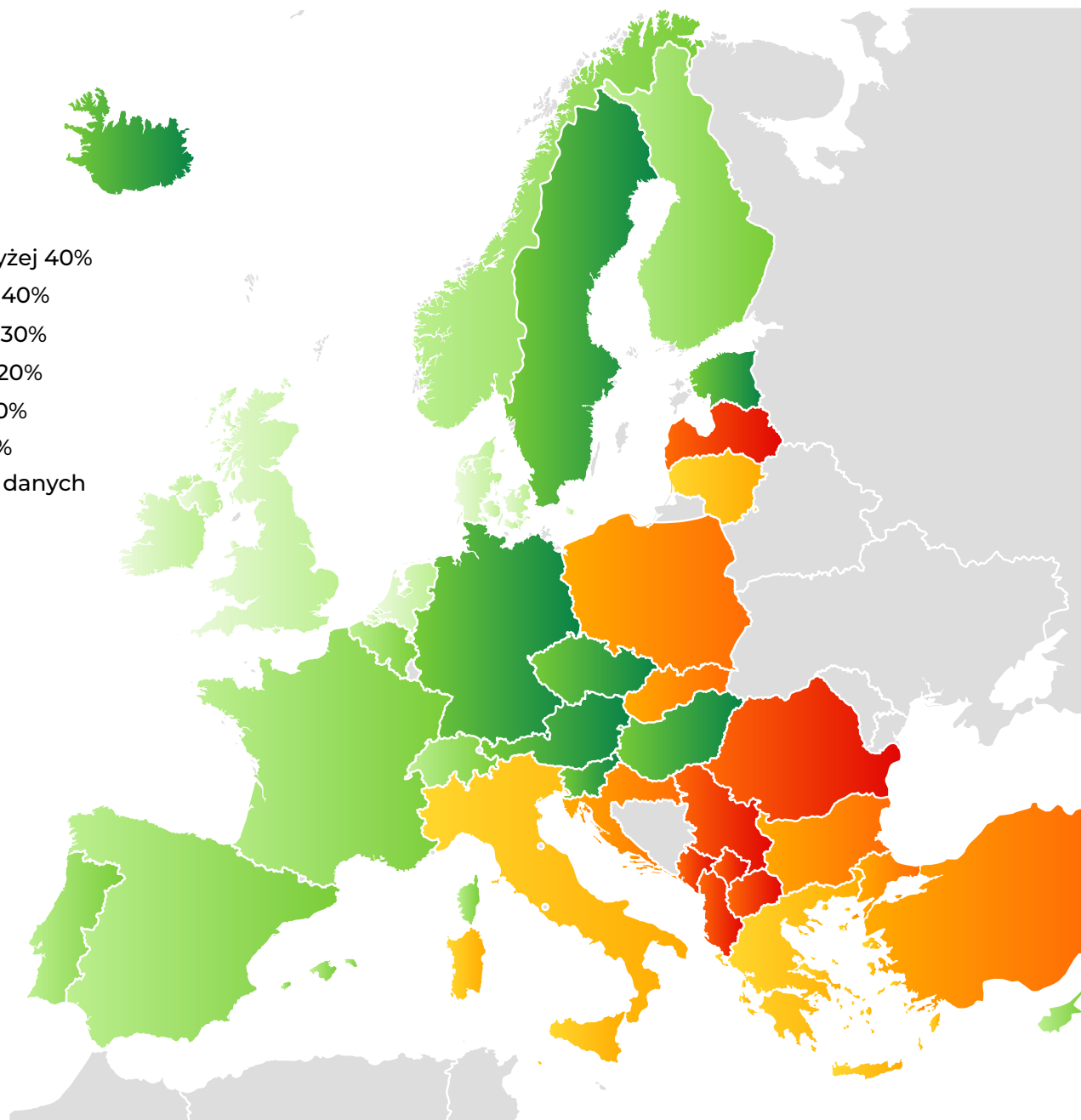
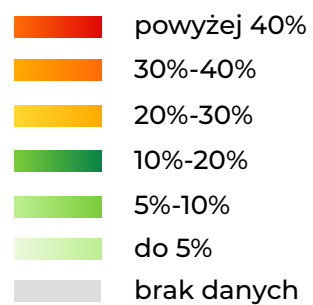
Zmieniający się styl życia w miastach dodatkowo wpływa na decyzje mieszkaniowe. Coraz więcej osób, w tym rodzin z dziećmi, wybiera wynajem jako elastyczne rozwiązanie dostosowane do współczesnych realiów. Chęć mobilności, możliwość relokacji do innego miasta w celu podjęcia atrakcyjniejszej pracy oraz potrzeba poprawy komfortu życia stają się kluczowymi czynnikami motywującymi do wyboru tej formy zamieszkania.

Odpowiedzią na te przemiany powinny być kompleksowe strategie rozwoju miast, które uwzględnią zarówno wyzwania związane z kryzysem klimatycznym, jak i różnorodne potrzeby mieszkańców. Dostosowanie oferty mieszkaniowej, w połączeniu z inteligentnym planowaniem przestrzennym, może stać się fundamentem zrównoważonego rozwoju polskich miast w nadchodzących dekadach.



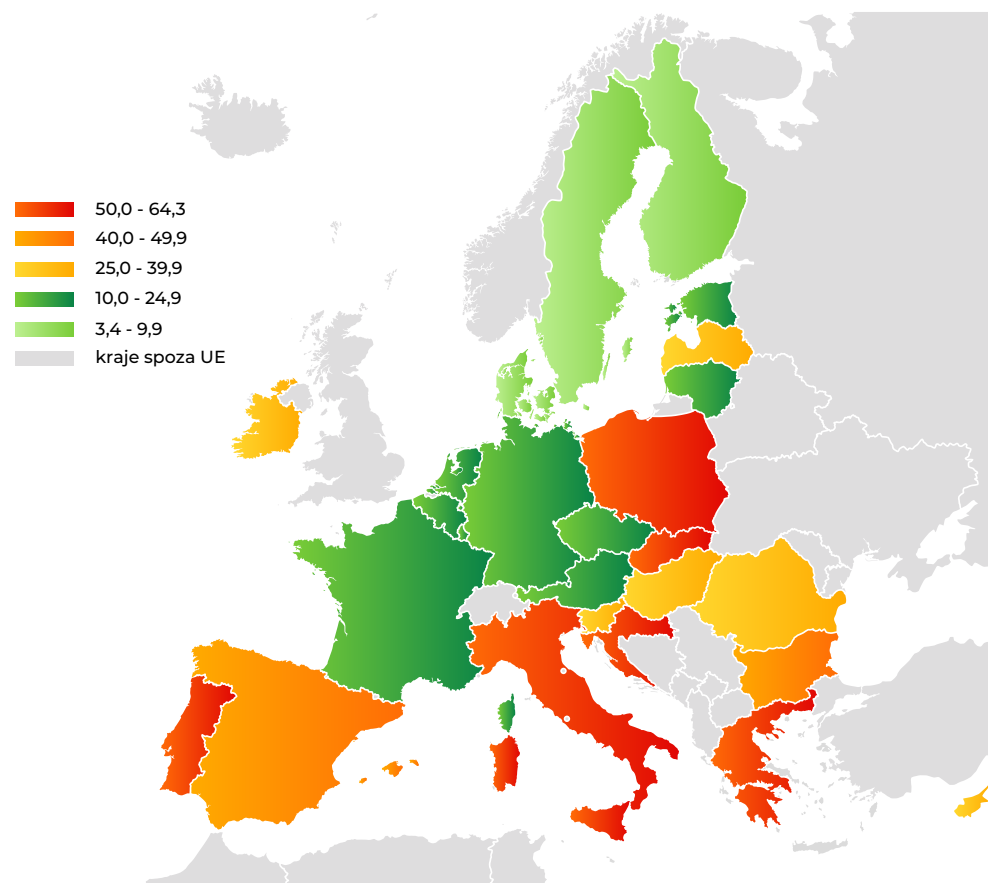
PRS (Private Rented Sector), czyli instytucjonalny najem mieszkań, to segment rynku nieruchomości, który w Polsce dynamicznie się rozwija. W odróżnieniu od tradycyjnego najmu PRS charakteryzuje się profesjonalnym zarządzaniem, standaryzacją oferty i wysoką jakością usług.

Odsetek ludności zamieszkującej w przeludnionych mieszkaniach

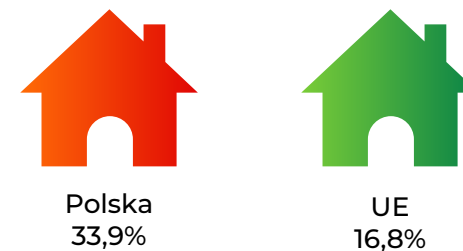


Źródło: opracowanie własne na podstawie JLL (2023 lub ostatnie dostępne dane)

Ponad połowa Polaków w wieku 25-34 lat mieszka z rodzicami



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

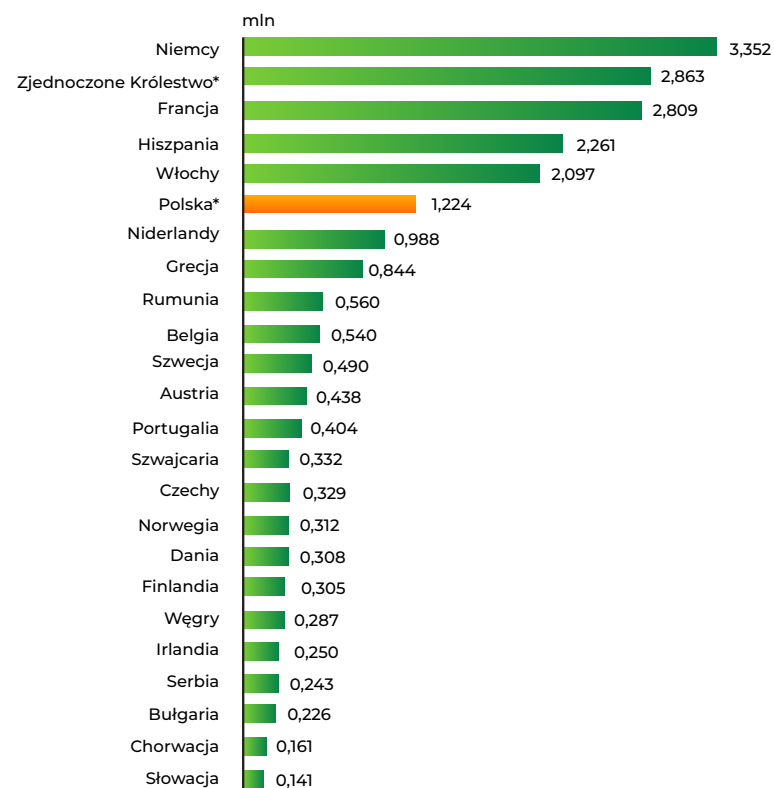


Sytuacja mieszkaniowa młodych dorosłych w Polsce jest niepokojąca. Wyższe ceny nieruchomości i trudności z uzyskaniem kredytu hipotecznego uniemożliwiają wielu młodym ludziom zakup „własnego M”. W efekcie coraz więcej osób w przedziale 18-34 lata pozostaje w domach rodzinnych lub decyduje się na wynajem.

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że Polska znajduje się w czołówce europejskich krajów pod względem udziału osób w wieku 25-34 lata mieszkających z rodzicami. W 2022 roku liczba takich osób wyniosła aż 1,7 miliona. Statystyki za ubiegły rok wskazują, że średni wiek wyprowadzki z domu rodzinnego w krajach Unii Europejskiej wynosił 27,2 lata dla mężczyzn i 25,4 lata dla kobiet. W Polsce wartości te były wyższe – odpowiednio 28,2 lata dla mężczyzn i 26 lat dla kobiet.

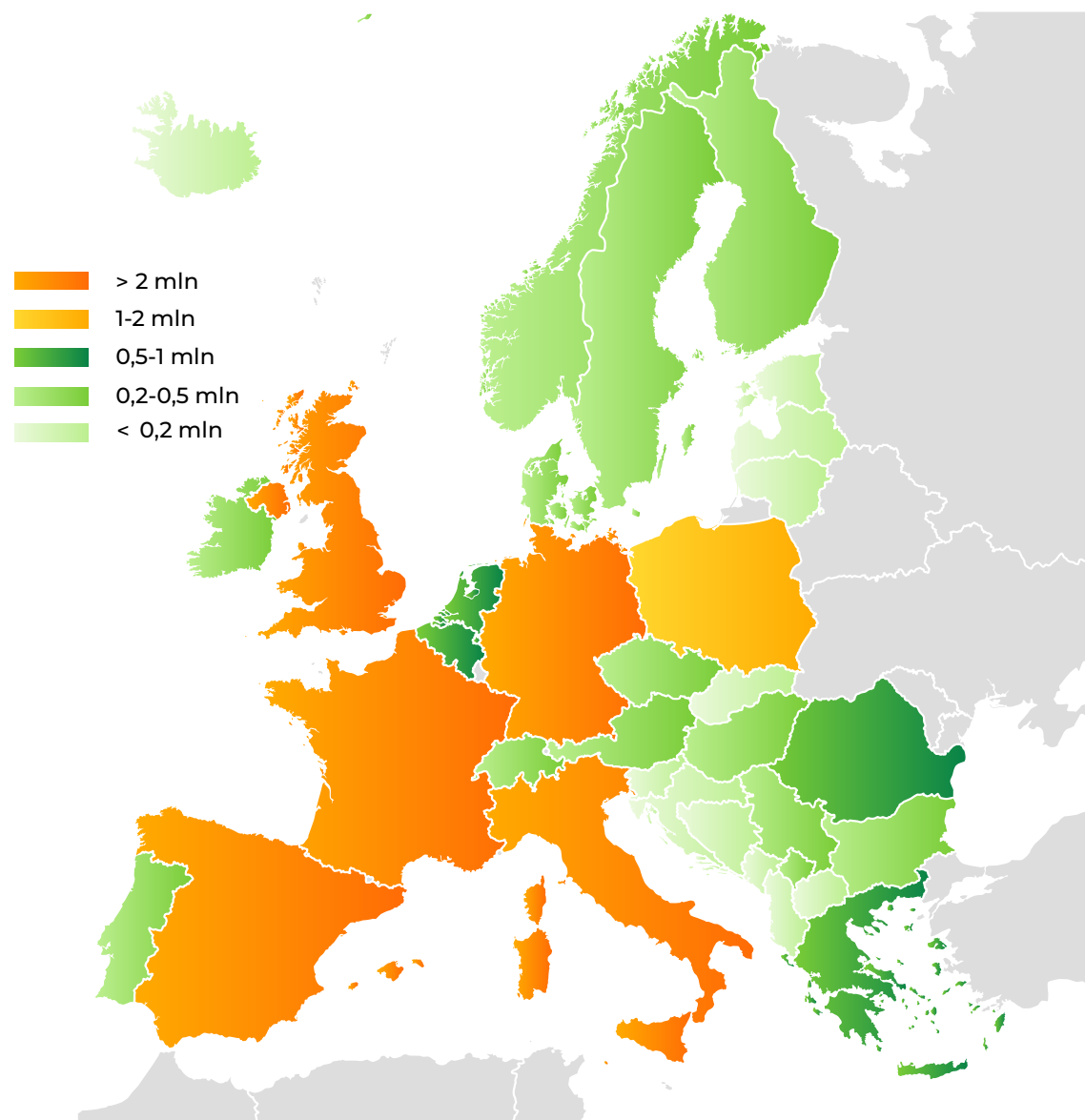
Analiza obejmowała również wskaźnik tzw. gniazdownictwa, czyli odsetka dorosłych w wieku 25-34 lat pozostających w domach rodzinnych. Kraje Unii Europejskiej podzielono w tej kategorii na pięć grup. Polska znalazła się w grupie państw o najwyższym wskaźniku (od 50% do 64,3%), obok takich krajów jak Włochy, Portugalia, Grecja, Słowacja i Chorwacja.

Łączna liczba studentów w Europie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (*Polska: GUS, 2022, Wielka Brytania: HESA, 2021)

Według szacunków GUS liczba studentów w Polsce w roku 2022 wynosiła 1,224 miliona. Ma to znaczący wpływ na rynek najmu, szczególnie w dużych miastach akademickich. Zwiększony popyt na wynajem mieszkań przyczynia się do wzrostu czynszów i ograniczonej dostępności ofert, zwłaszcza w pobliżu uczelni. W odpowiedzi na rosnące koszty, coraz popularniejsze staje się wynajmowanie pokoi lub współdzielenie mieszkań przez kilka studiujących osób.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, 2022

Warto zauważyć, że sytuacja ta stwarza również szanse dla rozwoju rynku najmu instytucjonalnego (PRS). Nowoczesne budynki z mieszkaniami na wynajem, oferujące wysoki standard i udogodnienia, mogą być atrakcyjną alternatywą dla młodych ludzi, którzy nie mogą lub nie chcą kupować własnego mieszkania.

Kluczowe wyzwania dla rynku najmu w Polsce:

- Zwiększenie podaży mieszkań na wynajem.
- Dostosowanie oferty do potrzeb i możliwości finansowych młodych ludzi.
- Stworzenie przyjaznych warunków dla rozwoju PRS.

Rozwiązanie tych wyzwań może przyczynić się do poprawy sytuacji mieszkaniowej młodych dorosłych i zrównoważonego rozwoju rynku nieruchomości w Polsce.

Korzyści z inwestowania w PRS:

- Stabilny dochód z wynajmu.
- Wzrost wartości nieruchomości w długim terminie.
- Profesjonalne zarządzanie najmem.
- Brak konieczności zajmowania się obsługą najemców.
- Możliwość dywersyfikacji portfela inwestycyjnego.

Inwestycje PRS (Private Rented Sector) w Polsce można podzielić na kilka głównych rodzajów, w zależności od grupy docelowej, lokalizacji i oferowanych udogodnień:



Urban PRS:

- **Lokalizacja:** Centra miast.
- **Grupa docelowa:** Single, młode pary, studenci, osoby pracujące w centrum.
- **Charakterystyka:** Małe, funkcjonalne mieszkania, często w nowoczesnych budynkach z użytecznościami publicznymi na parterze (sklepy, kawiarnie).
- **Przykłady:** Mieszkania w apartamentowcach w centrach Warszawy, Krakowa, Wrocławia.



Suburban PRS:

- **Lokalizacja:** Przedmieścia, obszary podmiejskie.
- **Grupa docelowa:** Rodziny z dziećmi, osoby pracujące zdalnie, osoby ceniące sobie spokój i bliskość natury.
- **Charakterystyka:** Większe mieszkania lub domy w zabudowie szeregowej, z ogródkami lub tarasami, często na osiedlach zamkniętych z dodatkową infrastrukturą (place zabaw, siłownie, baseny).
- **Przykłady:** Budynki z lokalami na wynajem długoterminowy na obrzeżach miast pod Warszawą, Krakowem, Poznaniem.



PRS dla seniorów:

- **Lokalizacja:** Spokojne dzielnice miast lub obszary podmiejskie z dobrym dostępem do usług medycznych i opiekuńczych.
- **Grupa docelowa:** Osoby starsze, które chcą mieszkać w komfortowych warunkach i mieć dostęp do opieki.
- **Charakterystyka:** Mieszkania lub domy z udogodnieniami dla seniorów (windy, podjazdy, poręcze), często z możliwością korzystania z usług opiekuńczych lub medycznych na miejscu.
- **Przykłady:** Specjalistyczne osiedla dla seniorów z opieką.



PRS z usługami dodatkowymi:

- **Lokalizacja:** Centra miast lub obszary podmiejskie.
- **Grupa docelowa:** Osoby poszukujące komfortu i wygody.
- **Charakterystyka:** Mieszkania lub domy z dodatkowymi usługami wliczonymi w cenę czynszu, np. sprzątanie, pranie, zakupy, opieka nad dziećmi.
- **Przykłady:** Mieszkania w budynkach z concierge lub serwisem hotelowym.



PRS dla studentów:

- **Lokalizacja:** Bliskość uczelni i centrów miast.
- **Grupa docelowa:** Studenci.
- **Charakterystyka:** Akademiki oferujące prywatne pokoje z dostępem do wspólnych przestrzeni (kuchnie, pralnie, strefy rekreacyjne).
- **Przykłady:** Nowoczesne akademiki prywatne w dużych miastach akademickich.

Podział ze względu na standard i cenę:

- **EKONOMICZNY:** Mieszkania w prostszym standardzie, w bardziej dostępnych cenowo lokalizacjach.
- **ŚREDNI:** Mieszkania o dobrym standardzie, w lokalizacjach z rozbudowaną infrastrukturą.
- **PREMIUM:** Luksusowe apartamenty i domy w prestiżowych lokalizacjach, oferujące wysoki standard wykończenia i udogodnienia.

Trendy na rynku PRS w Polsce:

- Rosnące zainteresowanie inwestorów zagranicznych.
- Wzrost liczby lokali w budowie.
- Rozwój nowych modeli PRS (np. coliving, senior living).

“

„Warto zauważyć, że w Polsce segment PRS (Private Rented Sector) najbardziej pokrywa się z brytyjską formułą **BTR (Build-to-Rent)**. **BTR to model, który wpływa na profesjonalizację rynku najmu w Polsce.** Dzięki niemu najemcy zyskują dostęp do wysokiej jakości mieszkań i usług, a inwestorzy mogą liczyć na stabilne i przewidywalne przychody”.

Małgorzata Wójs

Koordynator projektów
Hectares

Kluczowe cechy BTR:

SKUPIENIE NA NAJEMCACH:

Priorytetem jest zapewnienie najemcom wysokiej jakości mieszkań i usług.

MODEL ABONAMENTOWY:

Mieszkanie jest traktowane jako usługa, za którą najemca płaci regularny czynsz.

DŁUGOTERMINOWE PROGNOZY KOSZTÓW:

Umożliwiają stabilne i przewidywalne zarządzanie inwestycją.

USŁUGI DODATKOWE I UDOGODNIENIA:

Zwiększają atrakcyjność oferty i komfort życia najemców (np. siłownia, pralnia, strefa coworkingowa).

Oprócz tradycyjnego najmu od prywatnych właścicieli coraz większą popularnością cieszą się inwestycje instytucjonalne w budownictwo wielorodzinne i alternatywne formy wynajmu, takie jak co-living.



Najem od prywatnych właścicieli:

- Stanowi największą część rynku najmu w Polsce.
- Oferta jest zróżnicowana pod względem jakości i standardu.
- Zazwyczaj nie oferuje dodatkowych usług ani profesjonalnego zarządzania.



Budynki wielorodzinne (apartamenty):

- Inwestycje instytucjonalne w tym segmencie skoncentrowane są głównie w centrach miast, oferując wysoki standard i udogodnienia dla najemców.
- Zarządzane przez wyspecjalizowane podmioty, zapewniające kompleksową obsługę.



Co-living:

- Nowoczesna forma wynajmu, która łączy w sobie mieszkalnictwo z przestrzenią do pracy i integracji społecznej.
- Skierowana głównie do młodych ludzi, ceniących sobie współpracę i przynależność do społeczności.



Domy jednorodzinne:

- Rosnące zainteresowanie wynajmem domów jednorodzinnych w obszarach podmiejskich, szczególnie wśród rodzin i osób pracujących zdalnie.
- Atrakcyjne dla inwestorów ze względu na możliwość dłuższego okresu najmu i niższe koszty operacyjne.

Według raportu Otodom Analytics obecnie w Polsce jest 19 tys. lokali w wynajmie instytucjonalnym, a do 2028 roku liczba ta ma wzrosnąć do 120 tys.

Najem instytucjonalny (PRS). Nowe podejście do inwestowania w nieruchomości

Najem instytucjonalny, znany również jako PRS (Private Rented Sector), to nowoczesny model biznesowy na polskim rynku nieruchomości, który zyskuje na popularności. Pozwala on na generowanie stabilnych przychodów z wynajmu lokali mieszkalnych, co przyciąga coraz większe zainteresowanie inwestorów, nie tylko z Polski.

Budynki na wynajem w modelu PRS charakteryzują się szeregiem unikalnych cech:

- **Kompleksowe planowanie:** Projektowane są z myślą o potrzebach najemców, łącząc doświadczenia z rynku mieszkaniowego, komercyjnego i hotelowego.
- **Profesjonalne zarządzanie:** Budynek pozostaje własnością jednego podmiotu i jest zarządzany przez profesjonalnego operatora.
- **Skupienie na doświadczeniach klienta:** Inwestor koncentruje się na długoterminowej satysfakcji najemców, a nie na jednorazowej sprzedaży lokali.
- **Przestrzenie wspólne i udogodnienia:** Budynki oferują m.in. siłownię, pralnie, strefy coworkingowe czy place zabaw dla dzieci.
- **Wykorzystanie nowoczesnych technologii:** Ułatwia zarządzanie najmem i poprawia doświadczenia klientów.
- **Stabilność dla najemców:** Budynek przeznaczony jest w całości na wynajem długoterminowy.
- **Wycena oparta na przyszłych zyskach z czynszów:** Pozwala na racjonalną ocenę opłacalności inwestycji.

“

„W związku z ograniczoną podażą gotowych produktów na rynku, popularne są transakcje typu forward funding lub forward purchase, realizowane na wczesnych etapach planowania inwestycji. Najem instytucjonalny to atrakcyjna alternatywa dla tradycyjnych form inwestowania w nieruchomości. Oferuje on stabilny dochód, potencjał wzrostu wartości i możliwość kształtowania przyjaznej przestrzeni do życia dla najemców”.



Adam Parzusiński
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku



“

„PRS to dynamicznie rozwijający się segment rynku nieruchomości w Polsce, który oferuje wiele możliwości inwestycyjnych, zarówno w zakresie zakupu gotowych lokali, jak i gruntów pod zabudowę”.

Monika Myszka

Doradca Transakcyjny,
Team Lider Hectares

Mimo wzrostu liczby nowych inwestycji mieszkaniowych polski rynek najmu instytucjonalnego (PRS – Private Rented Sector) pozostaje na stosunkowo wczesnym etapie rozwoju w porównaniu z bardziej dojrzałymi rynkami Europy Zachodniej. Jednak kluczowe fundamenty wskazują na jego ogromny potencjał. Stabilnie rosnący popyt na wynajem, wzrost stawek czynszowych oraz wysoki poziom obłożenia w istniejących projektach PRS świadczą o atrakcyjności tego segmentu dla inwestorów.

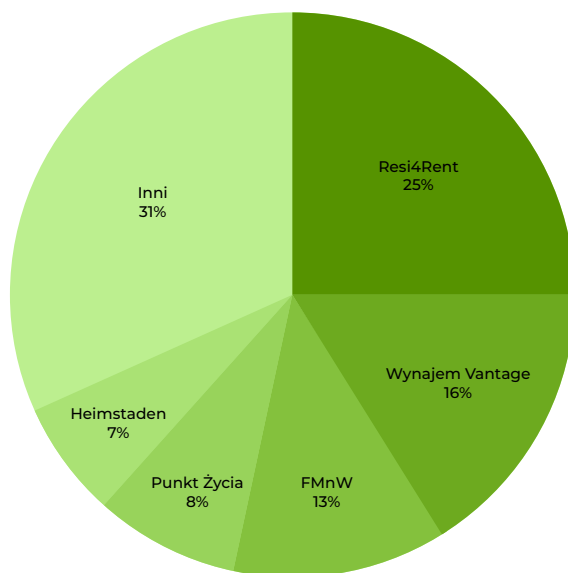
Polski rynek mieszkaniowy, zmagający się z deficytem lokali i dynamicznym rozwojem miejskich aglomeracji, stwarza wyjątkowe możliwości dla zagranicznych inwestorów. Przedsiębiorstwa międzynarodowe coraz chętniej lokują kapitał w Polsce, widząc w niej rynek o wysokim potencjale wzrostu. Oczekuje się, że w 2025 roku kluczowi gracze będą kontynuować strategię ekspansji, poszerzając swoje portfolia projektów PRS.

Rozwój tego segmentu może również wpłynąć na profesjonalizację polskiego rynku najmu, oferując najemcom bardziej przewidywalne warunki, lepszy standard obsługi oraz większy wybór lokali dostosowanych do zróżnicowanych potrzeb. To z kolei będzie wspierać stabilność rynku oraz przyciągać kolejnych inwestorów zainteresowanych długoterminowymi projektami w Polsce. W kontekście zmian demograficznych i urbanizacyjnych, rynek PRS może odegrać kluczową rolę w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych nowoczesnych miast w Polsce.

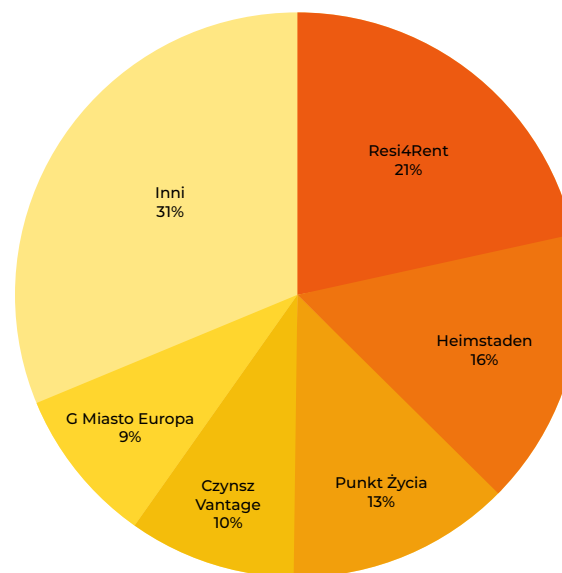


Pomimo dynamicznego wzrostu liczby nowych projektów na polskim rynku, sektor wynajmu instytucjonalnego (PRS) wciąż znajduje się na wczesnym etapie rozwoju w porównaniu z bardziej dojrzałymi rynkami Europy Zachodniej. Solidne fundamenty, takie jak rosnący popyt na najem, systematyczny wzrost czynszów oraz wysoki poziom obłożenia w istniejących projektach PRS, stanowią silny bodziec dla zagranicznych inwestorów do angażowania się w ten segment. Wiodący gracze rynkowi planują znacząco rozszerzyć swoje portfele operacyjne w Polsce w 2024 roku, co wskazuje na dalszy potencjał wzrostu i profesjonalizacji tego sektora.

Jednostki w schematach operacyjnych



Jednostki w budowie



Źródło: opracowanie własne na podstawie JLL, luty 2024

Dlaczego warto inwestować w PRS?

Sektor PRS (Private Rented Sector) zyskuje na znaczeniu w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości rynkowej. Wzrost zapotrzebowania na mieszkania na wynajem, zmieniające się potrzeby konsumentów oraz globalne trendy urbanizacyjne sprawiają, że inwestycje w PRS stają się atrakcyjną opcją dla inwestorów poszukujących stabilnych i długoterminowych zysków. W tym rozdziale przedstawiamy kluczowe czynniki, które przemawiają za rozwojem tego sektora, oraz analizujemy obecną sytuację na rynku, która sprzyja jego dalszemu wzrostowi.

Przyjrzymy się zarówno szansom, jakie stwarza rozwój PRS, jak i wyzwaniom, które przed nim stoją. Dzięki opiniom ekspertów i analizie danych znajdziemy odpowiedzi na pytania, które pomogą podjąć świadome decyzje inwestycyjne.

Szanse PRS:

- | | | | |
|---|--|---|--|
| <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> | <p>DEFICYT MIESZKAŃ:
W Polsce brakuje mieszkań na wynajem, co sprzyja rozwojowi PRS.</p> <p>ROSNĄCE CENY MIESZKAŃ:
Wysokie ceny nieruchomości zniechęcają do zakupu, a zachęcają do wynajmu.</p> <p>WYSOKI WKŁAD WŁASNY:
Utrudnia młodym ludziom zakup własnego mieszkania.</p> <p>ZMIANY POKOLENIOWE:
Coraz więcej osób ceni sobie elastyczność i mobilność, co sprzyja wynajmowi.</p> <p>BRAK AKADEMIKÓW:
Ograniczona liczba miejsc w akademiach zwiększa popyt na mieszkania na wynajem.</p> <p>NAPŁYW CUDZOZIEMCÓW:
Rosnąca liczba obcokrajowców w Polsce zwiększa popyt na mieszkania na wynajem.</p> | <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">+</div> | <p>BOGACENIE SIĘ SPOŁECZEŃSTWA:
Coraz więcej Polaków stać na wynajem mieszkań w wyższym standardzie.</p> <p>PRZYJAZNY KLIMAT INWESTYCYJNY:
Stabilna sytuacja gospodarcza i prawna sprzyja inwestycjom w nieruchomości.</p> <p>WCZESNA FAZA ROZWOJU RYNKU:
Daje to szansę na uzyskanie wysokiej stopy zwrotu z inwestycji.</p> |
|---|--|---|--|

Wyzwania PRS:

! OGRANICZONA DOSTĘPNOŚĆ DANYCH:

Brak kompleksowych danych analitycznych i statystyk dotyczących rynku najmu (czynsze, ściągalność należności, koszty eksploatacyjne) utrudnia racjonalną ocenę opłacalności inwestycji.

“

„Rynek PRS w Polsce dynamicznie się rozwija, a wraz z nim rośnie dostępność danych i analiz. Firmy doradcze, takie jak JLL czy CBRE, regularnie publikują raporty i analizy rynku PRS, dostarczając inwestorom cennych informacji”.

! WYSOKIE RATY KREDYTÓW:

W obecnej sytuacji makroekonomicznej, raty kredytów hipotecznych są na zbliżonym poziomie co czynsze najmu, co może zniechęcać potencjalnych najemców do wynajmu w segmencie PRS.

“

„Oczekujemy, że w najbliższym czasie stopy procentowe zaczną spadać, co przełoży się na obniżenie rat kredytów. Dodatkowo, w segmencie PRS oferowane są różne udogodnienia i elastyczne formy najmu, które mogą być atrakcyjne dla najemców pomimo wysokich czynszów”.

„Najem instytucjonalny (PRS) jest coraz atrakcyjniejszą alternatywą dla kredytu hipotecznego, szczególnie w kontekście rosnących stóp procentowych i malejącej dostępności finansowania.

PRS oferuje przejrzyste warunki najmu, wysoki standard mieszkań i profesjonalną obsługę, co może być szczególnie ważne dla osób, które cenią sobie komfort i stabilność. Dodatkowo, różnorodność lokalizacji i typów nieruchomości w ofercie PRS pozwala na znalezienie mieszkania dopasowanego do indywidualnych potrzeb i preferencji.

Należy jednak pamiętać, że PRS to rozwiązanie przeznaczone głównie najmowi długoterminowemu. Osoby poszukujące elastycznych form najmu lub planujące zakup «własnego M» w przyszłości powinny rozważyć również inne opcje”.

Aleksandra Wastag-Plata

Koordinator projektów,
Urbanista Hectares



NIEWYSTARCZAJĄCE REGULACJE

PRAWNO-PODATKOWE:

Brak instrumentów finansowych dedykowanych inwestycjom w nieruchomości na wynajem, takich jak REIT-y (Real Estate Investment Trusts), utrudnia finansowanie i zarządzanie inwestycjami w PRS.



„Rząd pracuje nad wprowadzeniem REIT-ów w Polsce, co z pewnością zwiększy atrakcyjność inwestycji w PRS. Trwają prace nad uproszczeniem przepisów podatkowych dotyczących wynajmu nieruchomości”.



OGRANICZONA LICZBA TRANSAKCJI:

Mała liczba transakcji w segmencie PRS na rynku inwestycyjnym utrudnia ocenę wartości nieruchomości i może prowadzić do mniejszej płynności aktywów.



„Rynek PRS w Polsce dynamicznie się rozwija, a liczba transakcji stale rośnie. W ostatnich latach obserwujemy coraz większe zainteresowanie tym segmentem zarówno ze strony inwestorów krajowych, jak i zagranicznych. Sami też uczestniczymy w takich projektach”.



WCZESNA FAZA ROZWOJU RYNKU:

Rynek PRS w Polsce jest wciąż na wczesnym etapie rozwoju, co wiąże się z pewnym ryzykiem i niepewnością co do tempa jego rozwoju w przyszłości.



„Wczesna faza rozwoju rynku oznacza również duży potencjał wzrostu. Inwestorzy, którzy wchodzi na rynek teraz, mogą liczyć na atrakcyjne stopy zwrotu w dłuższej perspektywie”.

“



„Sektor najmu instytucjonalnego (PRS) w Polsce zakończył 2023 rok z wynikiem przekraczającym 16 tysięcy wynajętych lokali, przy czym około 30% tej liczby stanowią projekty oddane do użytku w ostatnich 12 miesiącach. Zdecydowana większość tych zasobów zlokalizowana jest w Warszawie, która odpowiada za niemal 50% całkowitego rynku PRS w kraju, zarówno w zakresie istniejących obiektów, jak i tych będących w budowie. Stolica pozostaje kluczowym ośrodkiem dla rozwoju tego segmentu, jednak dynamiczne zmiany wskazują na potencjalną ekspansję na inne duże miasta.

Jednym z istotnych czynników napędzających rozwój PRS w Polsce jest niezaspokojony popyt na zakwaterowanie studentów. Szacuje się, że deficyt wynosi około 400 tysięcy miejsc, co plasuje Polskę na szóstym miejscu w Europie pod względem niedoborów w tym sektorze. Publiczne akademiki w Polsce oferują zaledwie 115,3 tysiąca miejsc, co oznacza, że jedynie około 9% studentów może korzystać z tego typu zakwaterowania. Taka luka rynkowa otwiera przed inwestorami PRS przestrzeń do tworzenia wyspecjalizowanych projektów skierowanych do studentów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

W miarę jak sektor PRS dojrzeewa, a potrzeby mieszkaniowe w Polsce stają się coraz bardziej zróżnicowane, rozwój tego segmentu będzie rozszerzał się poza Warszawę na inne metropolie. Te miasta, z rozwijającymi się rynkami pracy i dużą liczbą studentów, są naturalnymi kandydatami na nowe centra inwestycji w PRS. Ta regionalna ekspansja będzie kluczowym krokiem w profesjonalizacji rynku najmu w Polsce i przyczyni się do bardziej zrównoważonego rozwoju mieszkaniowego w kraju”.

Adam Parzusiński

CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku

Rynek najmu instytucjonalnego (PRS) w Polsce jest wciąż na wczesnym etapie rozwoju. Dlatego już dziś warto zastanowić się nad długoterminową strategią produktu PRS, która uwzględni przyszłe trendy i zmiany na rynku.

“

„Wejście na rynek PRS to nie sprint, a maraton. Kluczem do sukcesu jest przemyślana strategia, która uwzględnia, kim jest nasz najemca, co i gdzie budujemy, jaki stosujemy marketing i jak wyróżniamy się na tle konkurencji. Analiza rynku, trendów i potrzeb klientów to podstawa. Pamiętajmy, że PRS to nie tylko budynki, to usługa. Dlatego ważne są wysoka jakość zarządzania i budowanie relacji z najemcami. To rynek z ogromnym potencjałem, ale wymaga strategicznego podejścia”.

Adam Parzusiński
CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku



Kluczowe pytania, na które powinna odpowiedzieć strategia inwestora produktu PRS:

KIM JEST NASZ IDEALNY NAJEMCA?

(profil najemcy, jego potrzeby, oczekiwania, styl życia)

CO WYRÓŻNIA NASZ BUDYNEK NA TLE KONKURENCJI?

(lokalizacja, funkcjonalność, standard wyposażenia, udogodnienia)

JAK ZAPEWNIĆ DŁUGOTERMINOWĄ SATYSFAKCJĘ NAJEMCÓW?

(jakość zarządzania, budowanie społeczności, dbałość o relacje)

Analiza rynku i konkurencji:

- Należy przeanalizować aktualną sytuację społeczno-gospodarczą i jej wpływ na rynek najmu.
- Warto zbadać oferty konkurencji, zwracając uwagę na rodzaj lokali, wysokość czynszów, dostępne udogodnienia i strategię komunikacji.
- Należy zidentyfikować unikalne atuty naszego produktu, które wyróżnią go na tle konkurencji.

Elementy strategii inwestycji PRS:



PROFIL NAJEMCY:

Określenie grupy docelowej (pary, single, rodziny z dziećmi), jej potrzeb, oczekiwań i preferencji.

- Jakie trendy społeczne wpływają na tę grupę?
- Jak wygląda potencjał demograficzny przyszłych najemców?
- Jakie są ich dzisiejsze i planowane zarobki?
- Czy zamierzają kupić mieszkanie?
- W jakich rejonach miasta chcieliby mieszkać?

POTENCJAŁ LOKALIZACJI

Analiza atrakcyjności lokalizacji, dostępności usług, komunikacji, terenów zielonych i infrastruktury.

- Jakich wysokości czynszu można się spodziewać w tej lokalizacji?
- Jakie mieszkania na wynajem znajdziemy w pobliżu?
- Czy w okolicy dominuje któraś z grup najemców?
- Jakie usługi znajdziemy w niedalekiej odległości?
- Jak wygląda dostęp do komunikacji publicznej?
- Czy w okolicy znajdują się jakieś tereny zielone, infrastruktura sportowa lub edukacyjna?
- Jaka jest reputacja tej części miasta?
- Co zmieni się tam w przyszłości?



“

„Projektując budynki PRS musimy patrzeć znacznie dalej niż aktualne trendy. Kluczowa jest elastyczność architektury, która pozwoli adaptować przestrzeń do zmieniających się potrzeb najemców. Sukces inwestycji zależy od przemyślanej infrastruktury – od modułowych przestrzeni wspólnych, przez nowoczesne rozwiązania smart home, po zrównoważone technologie. Równie istotna jest kompleksowa analiza lokalizacji – dostępność komunikacyjna, bliskość terenów zielonych czy usług to elementy, które nie tracą na wartości. W dynamicznie rozwijającym się rynku PRS wygrywają projekty, które nie tylko odpowiadają na dzisiejsze potrzeby, ale są gotowe na wyzwania kolejnej dekady”.

Adam Parzusiński
CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku



KONKURENCJA RYNKOWA:

Analiza ofert konkurencyjnych, identyfikacja nisz i możliwości wyróżnienia się na rynku.

- W jaki sposób obecna sytuacja społeczno-gospodarcza wpłynie na rynek najmu?
- Jak komunikują się marki konkurencyjne?
- Co będzie wyróżniało markę na tle innych ofert na rynku?
- Jakiego rodzaju lokale oferuje konkurencja?
- Czy marka oferuje dostęp do dodatkowych udogodnień?
- Jaka jest wysokość czynszu w konkurencyjnych obiektach?
- Jakie elementy są wliczone w cenę, a co jest płatne dodatkowo?
- Jakie są dalsze plany inwestycyjne marek konkurencyjnych?



ARCHITEKTURA BUDYNKU:

- Jakich mieszkań będą oczekiwali najemcy za parę lat?
- Czy mieszkania i wyposażenie są zaprojektowane tak, żeby zapewnić wyjątkowe doświadczenia z wynajmu?
- Czy w budynku przewidziane są przestrzenie dla zespołu zarządzającego obiektem?
- W jaki sposób projekt rozwiązuje kwestie oszczędności energii?
- Czy wzięto pod uwagę przestrzenie związane z obsługą techniczną, wyrzucaniem śmieci, dowozem paczek itd.?
- Czy lokale będzie można łatwo odnowić?
- W jaki sposób budynek jest dostosowany do zmian zachodzących w czasie?





UDOGODNIENIA:

- Jakiego rodzaju usług można znaleźć w okolicy?
- Jakiego rodzaju usługi dodatkowe mogą ułatwić życie najemcom?
- Jakich doświadczeń z najmu oczekują potencjalni lokatorzy?
- Czy zaoferowanie pewnych udogodnień w cenie najmu wpłynie znacząco na potencjalne stawki najmu?
- Jakiego rodzaju przestrzeni wspólnych będą oczekiwali najemcy mieszkań?



ZARZĄDZANIE:

- Jakiego rodzaju kosztów możemy się spodziewać w przypadku tak pozycjonowanego produktu?
- Czy skala projektowanego budynku pozwala na efektywne kosztowo zarządzanie?
- Jaka część zespołu będzie musiała na co dzień pracować na miejscu?
- W jaki sposób technologia może wspomóc zarządzanie obiektem i zwiększyć jakość obsługi najemców?
- Jakiego rodzaju oszczędności przyniesie długofalowa współpraca z biurem projektowym i producentami elementów wyposażenia?

“

„Skuteczna strategia produktu PRS powinna uwzględniać zarówno potrzeby najemców, jak i trendy rynkowe oraz działania konkurencji. Tylko w ten sposób można zapewnić długoterminowy sukces inwestycji i stworzyć atrakcyjną ofertę na rynku najmu instytucjonalnego”.

MONIKA MYSZKA

Doradca Transakcyjny,
Team Lider Hectares

Rozwiązaniem wyzwań na rynku najmu w Polsce może być zwiększenie podaży mieszkań oraz rozwój rynku najmu instytucjonalnego (PRS). Rozwój PRS może przyczynić się do profesjonalizacji sektora najmu, oferując najemcom wyższy standard usług i większy wybór mieszkań. Skuteczne dostosowanie oferty do potrzeb młodszych najemców, w tym studentów, może przyczynić się do poprawy ich sytuacji mieszkaniowej oraz stabilizacji rynku nieruchomości. Zgodnie z prognozami, w nadchodzących latach inwestorzy będą kontynuować ekspansję, co może znacząco wpłynąć na wzrost rynku najmu w Polsce.



ZINTEGROWANY PLAN INWESTYCYJNY (ZPI) — NOWE NARZĘDZIE DLA INWESTORÓW

Rozdział 3

ZINTEGROWANY PLAN INWESTYCYJNY (ZPI)

– NOWE NARZĘDZIE DLA INWESTORÓW

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Czym jest Zintegrowany Plan Inwestycyjny?
- Co daje ZPI deweloperom i inwestorom?
- Czym są inwestycja główna i uzupełniająca?

Zintegrowany Plan Inwestycyjny (ZPI) stanowi instrument prawny, już wykorzystywany przez inwestorów w systemie planowania przestrzennego, wprowadzony na mocy ustawy z dnia 20 lipca 2023 r. o zmianie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2023 r. poz.1342). Mechanizm ten jest wdrażany w polskim porządku prawnym od 24 września 2023 r. To fundamentalna zmiana w podejściu do procesu inwestycyjno-budowlanego.

ZPI wprowadza rozwiązania w zakresie koordynacji działań inwestycyjnych i ustanawia ramy formalno-prawne dla efektywnej współpracy między kapitałem prywatnym a jednostkami samorządu terytorialnego. To szczególna forma miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Oznacza to, że ZPI ma taką samą moc prawną jak tradycyjny plan miejscowy i podlega tym samym zasadom w zakresie treści i formy ustaleń. Po roku 2026 Zintegrowany Plan Inwestycyjny (ZPI) nie zastąpi w pełni wszystkich obecnie obowiązujących regulacji planowania przestrzennego, ale może mieć wpływ na przepisy związane z inwestycjami mieszkaniowymi, w tym Lex Deweloper. Proces uchwalania zintegrowanego planu inwestycyjnego należy do kompetencji rady gminy. Uchwalenie tego planu skutkować będzie utratą mocy obowiązującej dla planów miejscowych lub ich fragmentów, które odnoszą się do obszaru objętego ZPI. Istotą ZPI jest poszerzenie katalogu inwestycji możliwych do realizacji na podstawie tego planu, obejmujące nie tylko inwestycje mieszkaniowe (tak, jak to było w przypadku Lex Deweloper).

„Zauważyliśmy, że nie tylko Inwestorzy przygotowują się do złożenia wniosku ZPI, ale także gminy i miasta. Np. Kraków posiada stosowne zarządzenia Prezydenta, w jednym z których określił jakie miasto ma potrzeby i co może stanowić inwestycję uzupełniającą. Jest to dobre rozwiązanie i chętnie zobaczylibyśmy takie zarządzenia w innych regionach Polski”.

Aleksandra Wastag-Plata

Koordinator projektów, Urbanista
Hectares

Co daje ZPI deweloperom i inwestorom?



Kompleksowe podejście do planowania przestrzennego:

ZPI obejmuje zarówno inwestycję główną, jak i uzupełniającą, co pozwala na całościowe zaplanowanie projektu i jego wpływu na otoczenie.



Precyzyjne określenie wzajemnych zobowiązań stron:

Umowa urbanistyczna zawierana między inwestorem a gminą jasno definiuje obowiązki i harmonogram realizacji inwestycji.



Integracja różnorodnych funkcji inwestycyjnych:

ZPI umożliwia łączenie różnych typów inwestycji, np. mieszkaniowych, komercyjnych i publicznych, w ramach jednego planu.



Zwiększona elastyczność w kształtowaniu przestrzeni miejskiej:

ZPI umożliwia większą swobodę w projektowaniu i realizacji inwestycji, z uwzględnieniem potrzeb lokalnej społeczności.



ZPI ma na celu usprawnienie systemu planowania, pomagając w realizacji inwestycji, przy jednoczesnym dbaniu o interesy zarówno publiczne, jak i prywatne. My, jako firma, wciąż zdobywamy doświadczenie w tym zakresie i chcemy widzieć w ZPI duży potencjał, pamiętając o tym, że warto podejść do niego z odpowiednią wiedzą i strategią.

Kluczowe zalety ZPI:

ROZSZERZONY KATALOG INWESTYCJI:

ZPI zastępuje uchwałę o ustaleniu lokalizacji inwestycji mieszkaniowej, umożliwiając realizację różnych typów inwestycji.

ZOBOWIĄZANIA GMINY:

Gmina może zobowiązać się do wspierania inwestycji poprzez umowę urbanistyczną.

MOŻLIWOŚĆ ZAANGAŻOWANIA KILKU INWESTORÓW:

Ułatwia podjęcie wspólnych decyzji i podział kosztów.

KONSULTACJE SPOŁECZNE:

Umożliwiają społeczności lokalnej wpływ na kształt inwestycji.

MOŻLIWOŚĆ ZE ZWOLNIENIA Z OPŁATY PLANISTYCZNEJ:

Gmina może zobowiązać się do wspierania inwestycji poprzez umowę urbanistyczną.

TRANSPARENTNOŚĆ PROCEDURY:

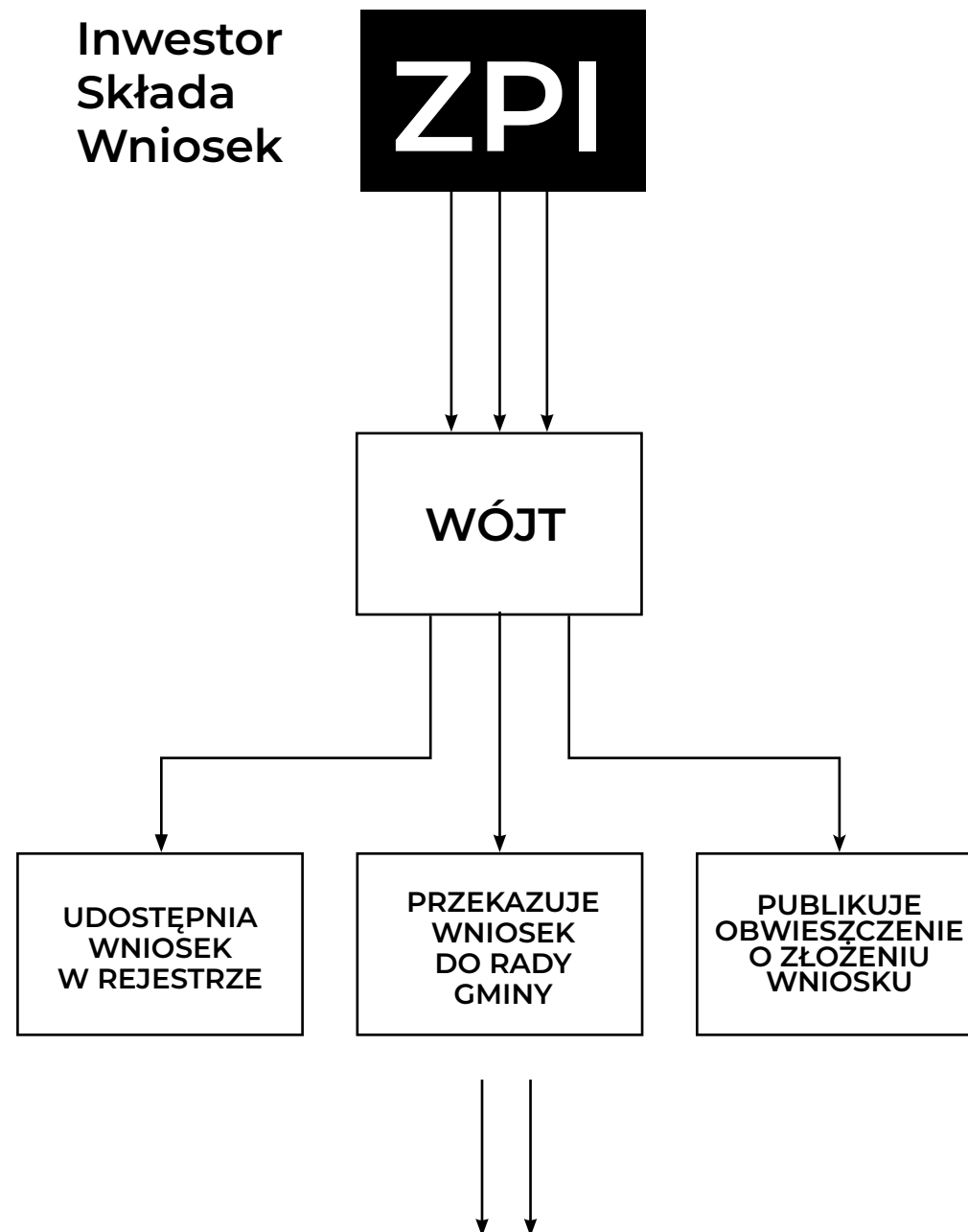
Projekt ZPI i umowa urbanistyczna są udostępniane w Biuletynie Informacji Publicznej, a w przyszłości będą udostępnione w Rejestrze Urbanistycznym.

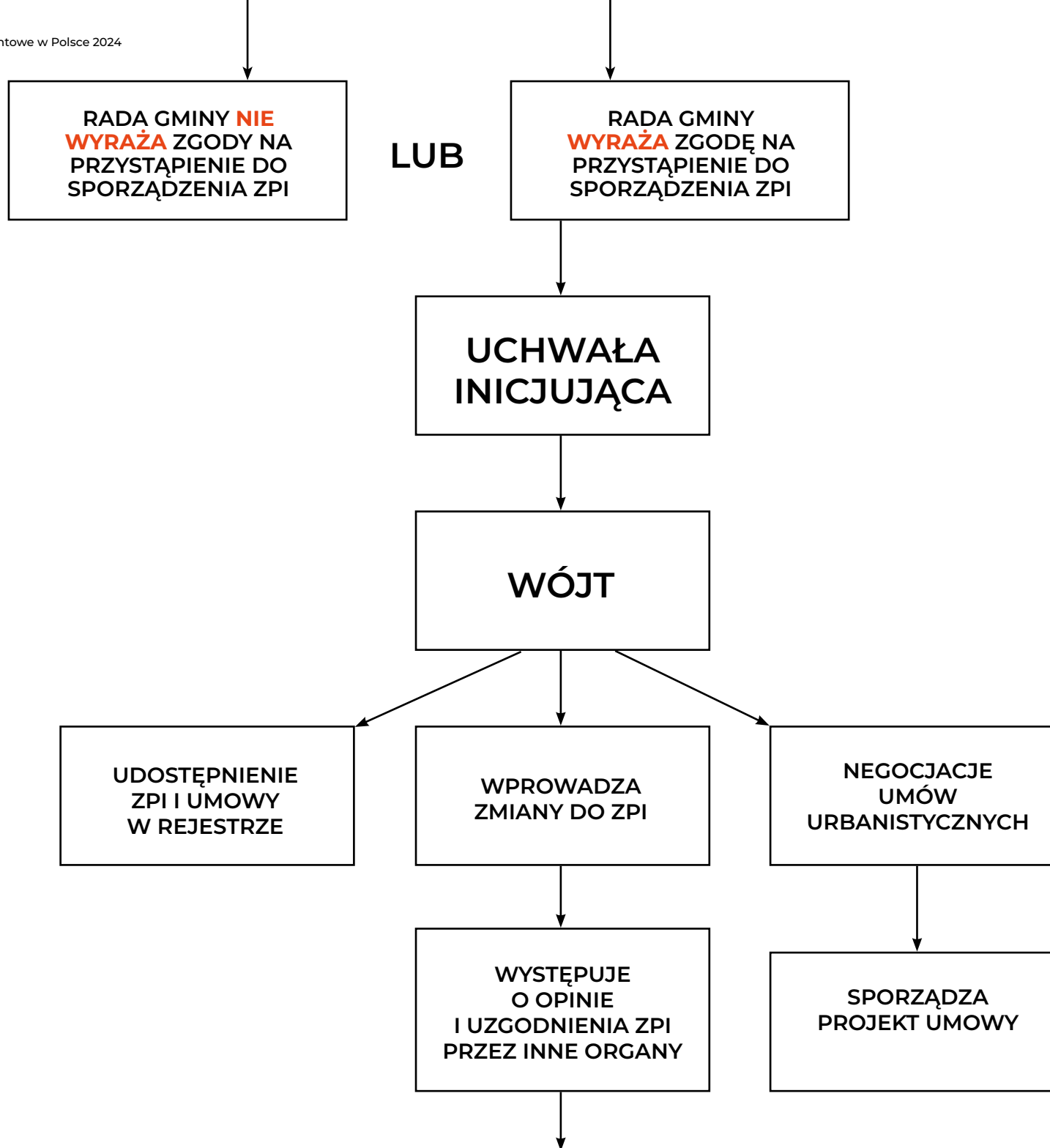


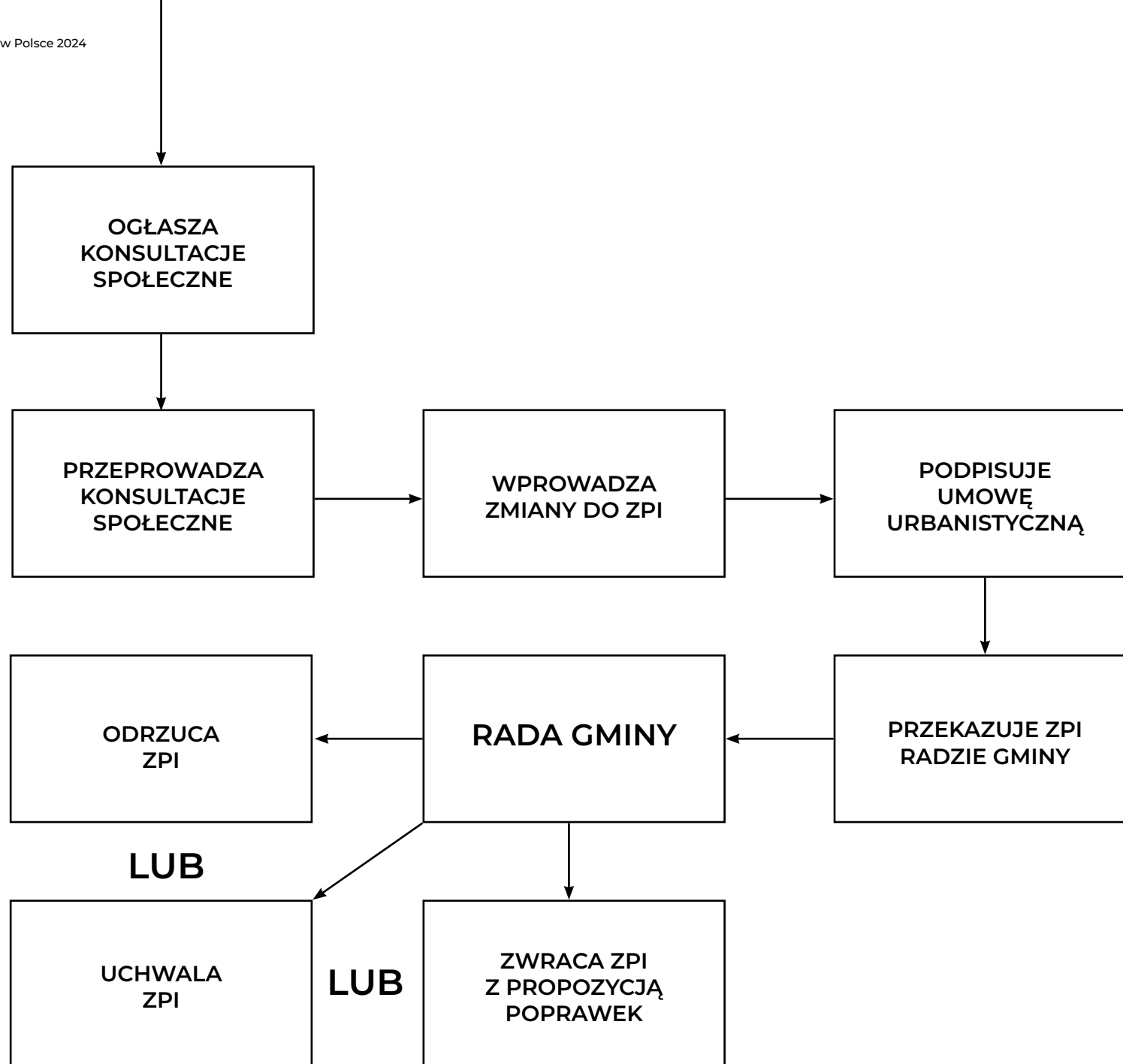
PROCEDURA FORMALNA

Proces uruchomienia Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego rozpoczyna się od złożenia szczegółowego wniosku inwestycyjnego. Podmiot inwestycyjny przedkłada dokumentację za pośrednictwem organu wykonawczego gminy (wójta, burmistrza lub prezydenta miasta) do rozpatrzenia przez organ stanowiący (radę gminy). Ustawodawca przewidział możliwość składania wniosków zbiorczych przez grupy inwestycyjne, co ma szczególne znaczenie przy złożonych projektach wielopodmiotowych wymagających koordynacji działań różnych interesariuszy.









Inwestycja główna

Stanowi rdzeń całego przedsięwzięcia inwestycyjnego i obejmuje kompleksowe działania w zakresie:

- Realizacji nowych obiektów budowlanych,
- Modernizacji istniejącej substancji budowlanej,
- Transformacji funkcjonalnej obszarów,
- Wdrażania rozwiązań urbanistycznych zgodnych z założeniami projektowymi.

Inwestycja uzupełniająca

Obejmuje elementy infrastrukturalne warunkujące prawidłowe funkcjonowanie inwestycji podstawowej:

- Systemy sieciowe i instalacyjne,
- Infrastrukturę transportową i komunikacyjną,
- Obiekty użyteczności publicznej,
- Placówki ochrony zdrowia,
- Infrastrukturę handlowo-usługową,
- Przestrzenie publiczne i rekreacyjne.

Zintegrowany Plan Inwestycyjny (ZPI) wprowadza kompleksowe rozwiązania w zakresie planowania przestrzennego, wykraczające poza dotychczasowe ramy regulacyjne. Szczególnie istotny jest szeroki zakres inwestycji uzupełniających, które obejmują między innymi następujące komponenty infrastrukturalne:

1.

Infrastruktura techniczna:

- Sieci uzbrojenia terenu,
- System komunikacyjny, w tym drogi publiczne,
- Infrastruktura kolejowa,
- Obiekty transportu zbiorowego.

2.

Infrastruktura społeczna:

- Placówki edukacyjne różnych szczebli,
- Obiekty opieki zdrowotnej,
- Instytucje kultury,
- Centra aktywności społecznej,
- Przestrzenie rekreacyjno-sportowe.

3.

Przestrzeń publiczna:

- Tereny zieleni urządzonej,
- Przestrzenie usługowo-handlowe,
- Obszary integracji społecznej.

“

Jakie rozwiązania wypracował Kraków w kontekście ZPI, aby zapewnić jak najlepsze efekty dla miasta oraz inwestorów otwartych na współpracę i realizację inwestycji w Krakowie?

Kraków, jako jedno z najdynamiczniej rozwijających się miast w Polsce, jest gotowy do prac nad Zintegrowanymi Planami Inwestycyjnymi (ZPI). Kluczowym elementem sukcesu ZPI w Krakowie jest ścisła współpraca między miastem a inwestorami, w ramach której miasto może zobowiązać deweloperów do budowy infrastruktury publicznej, takiej jak drogi, szkoły czy obiekty zdrowotne w zamian za zgodę na realizację na przykład nowych osiedli. W odpowiedzi na potrzeby inwestorów Kraków wprowadził nową usługę dostępną w Biuletynie Informacji Publicznej, która zawiera szczegółowe wytyczne dotyczące składania wniosków o ZPI oraz opisuje, jakie będą kolejno wykonywane czynności, zmierzające do przekazania wniosku do Rady Miasta. Dodatkowo Prezydent Miasta Krakowa wprowadził dwa zarządzenia, które ułatwiają proces negocjacji umów urbanistycznych. Pierwsze z nich powołuje zespół zadaniowy, który wspiera prezydenta w negocjacjach z inwestorami. Grupa specjalistów będzie pracowała nad warunkami umowy urbanistycznej z inwestorem. Drugie zarządzenie określa potrzeby miasta w zakresie inwestycji publicznych, które mogą zostać uwzględnione w ramach inwestycji towarzyszącej. W umowach urbanistycznych zawarte będą konkretne zobowiązania inwestorów, które będą proporcjonalne do wzrostu wartości nieruchomości wynikającego z realizacji ZPI, a ich maksymalna wysokość nie może przekroczyć 30% tego wzrostu. Określenie tych zobowiązań pomoże w zapewnieniu równowagi między rozwojem miasta a jego potrzebami. Ponadto miasto będzie cyklicznie, tj. raz na pół roku, aktualizować listę priorytetowych inwestycji, uwzględniając zgłoszenia dzielnic i innych jednostek miejskich. Kraków skutecznie łączy rozwój inwestycji z potrzebami, oferując inwestorom jasne zasady współpracy w ramach zintegrowanych planów inwestycyjnych, co ma na celu zrównoważony rozwój miasta.

Magdalena Bartnik

Architekt, Zastępca Dyrektora Wydziału Architektury
i Urbanistyki Urzędu Miasta Krakowa





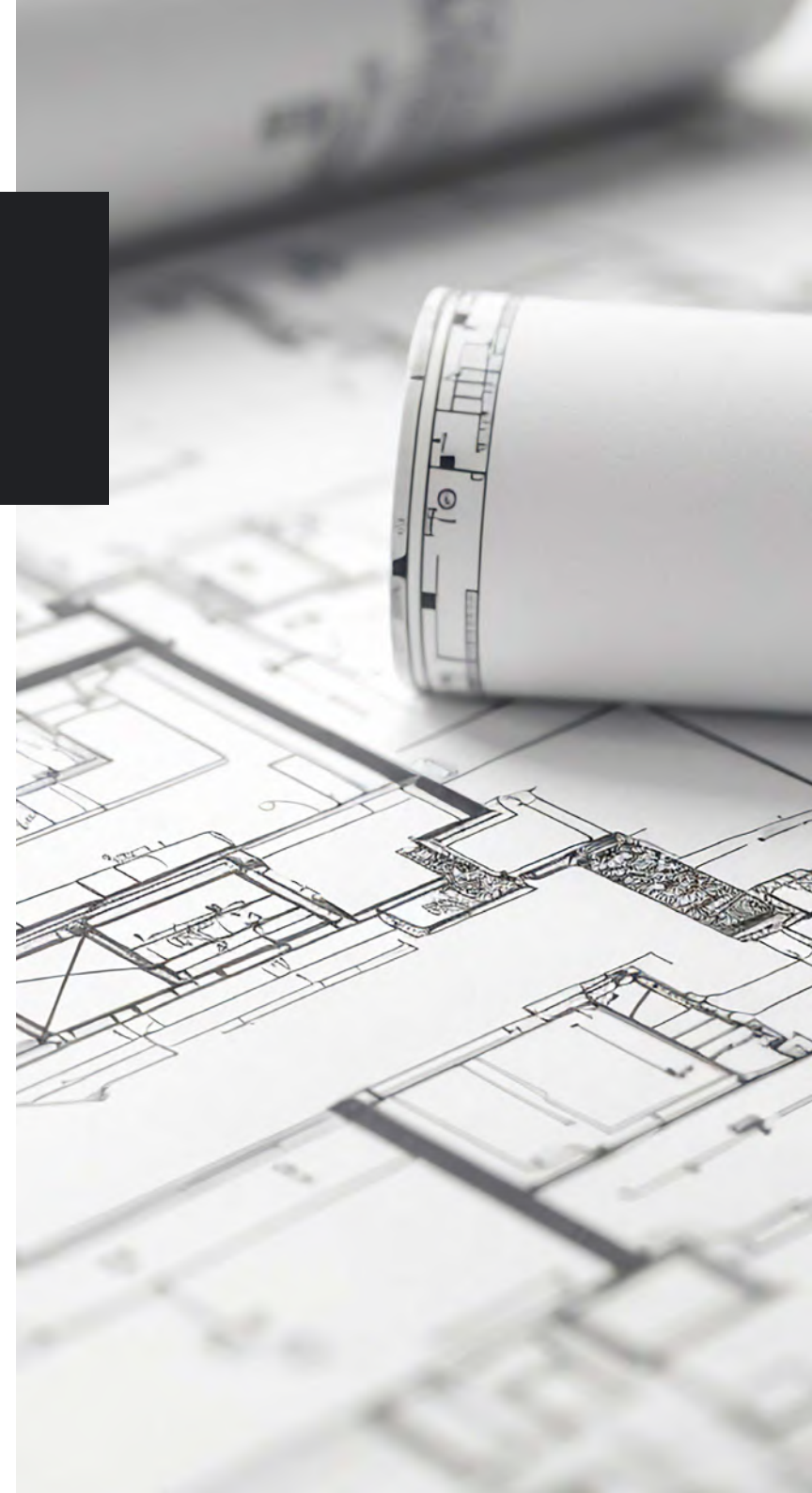
Istotnym aspektem proceduralnym jest planowane zastąpienie uchwały o ustaleniu lokalizacji inwestycji mieszkaniowej przez ZPI, przewidziana na rok 2026. Ta transformacja systemu planistycznego wprowadza nową jakość w zakresie koordynacji procesów inwestycyjnych, umożliwiając integrację różnorodnych funkcji w ramach jednolitego instrumentu planistycznego.

Z perspektywy proceduralnej, wprowadzenie ZPI skutkuje derogacją obowiązujących miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego w zakresie obszarowym objętym planem. Proces uzgodnieniowy wymaga zaangażowania organów wykonawczych gminy w procedurę opiniodawczą, analogiczną do standardowej procedury planistycznej, co zapewnia spójność z dotychczasowym systemem planowania przestrzennego przy jednoczesnym zwiększeniu elastyczności i efektywności procesu inwestycyjnego.

W Polsce organami wykonawczymi gminy są:

- wójt (w gminach wiejskich),
- burmistrz (w gminach miejskich i miejsko-wiejskich),
- prezydent miasta (w miastach na prawach powiatu).

To właśnie te osoby, wraz z zespołami urzędników, będą zaangażowane w proces opiniowania i uzgadniania ZPI.



Wprowadzenie ZPI stanowi zatem pewną rewolucję w systemie planowania przestrzennego, oferując zintegrowane podejście do rozwoju obszarów miejskich przy zachowaniu niezbędnych mechanizmów kontrolnych i proceduralnych.

“

„Istotnym walorem przy inwestycjach jest dostęp do specjalistycznego wsparcia (Land Developer) w zakresie złożonych aspektów proceduralnych oraz kwestii interpretacyjnych przepisów. Kompleksowość regulacji prawnych związanych z ZPI wymaga pogłębionej analizy i znajomości najnowszych wykładni. Współpraca z ekspertem, takim jak Land Developer, posiadającym gruntowną znajomość przepisów oraz praktyczne doświadczenie w ich wdrażaniu, pozwala na optymalizację procesu i maksymalizację korzyści płynących z instrumentu. Profesjonalne doradztwo umożliwia nie tylko efektywne zarządzanie ryzykiem regulacyjnym, ale także wypracowanie strategii inwestycyjnej w pełni wykorzystującej potencjał Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego przy zachowaniu zgodności z wymogami prawnymi”.

RAFAŁ BOGUCKI
Specjalista ds. kluczowych
klientów Hectares

Zintegrowany Plan Inwestycyjny przynosi znaczące zmiany w metodzie planowania długoterminowych projektów deweloperskich. Nowe podejście inwestycyjne wymaga uwzględnienia nie tylko kosztów realizacji, ale również większego skupienia na aspektach związanych z rozwojem infrastruktury miejskiej.

Struktura kosztowa w modelu ZPI obejmuje dodatkowe elementy, takie jak:

1. Partycypacja w finansowaniu infrastruktury technicznej.
2. Współudział w rozwoju infrastruktury społecznej.
3. Alokacja powierzchni użytkowej na funkcje publiczne.
4. Zainicjowanie rozwiązań zwiększających jakość przestrzeni wspólnych.

Ta wielowymiarowa struktura wydatków może zostać przekształcona w wartość dodaną poprzez strategiczne pozycjonowanie produktu inwestycyjnego. Szczególnie istotne jest to w lokalizacjach o wysokiej intensywności urbanistycznej, gdzie dostępność infrastruktury społecznej stanowi kluczowy czynnik decyzyjny dla potencjalnych nabywców.

Należy jednak zaznaczyć, że zwiększona kompleksowość projektów realizowanych w formule ZPI przekłada się na finalną strukturę cenową oferowanych powierzchni. Wyższe nakłady inwestycyjne związane z realizacją komponentów infrastrukturalnych i społecznych znajdują odzwierciedlenie w cenie jednostkowej produktu końcowego, co wymaga precyzyjnej kalkulacji progów rentowności oraz właściwej komunikacji wartości dodanej do grupy docelowej.

W konsekwencji, skuteczne wdrożenie ZPI wymaga zaawansowanego planowania finansowego oraz pogłębionej analizy rynku, uwzględniającej zarówno aspekty kosztowe, jak i potencjał korzyści płynących z rozwoju infrastruktury i aspektów społecznych. W Hectares aktywnie wspieramy inwestorów we wdrożeniu Zintegrowanych Planów Inwestycyjnych (ZPI). Obecnie prowadzimy procedury uchwalenia dwóch ZPI, co pozwala nam dzielić się cennymi doświadczeniami z pierwszej ręki.



NASZE DOTYCHCZASOWE OBSERWACJE:

Współpraca z gminami bywa zróżnicowana:

Gminy zdobywają coraz większe doświadczenie w zakresie ZPI, co widać szczególnie podczas składania wniosków. Gminy, w których ktoś przetarł szlaki, wykazują większą elastyczność i są bardziej otwarte na rozmowy. Z kolei gminy, które otrzymują pierwsze wnioski, muszą je dokładniej przeanalizować, zanim podejmą pierwsze kroki. Jedno jest pewne – jest to nowa sytuacja zarówno dla gmin, jak i inwestorów.

ZPI to narzędzie o dużym potencjale, ale wymaga doświadczenia i determinacji:

Procedury są złożone, a współpraca z administracją publiczną bywa wymagająca. Dlatego ważne jest, aby mieć wsparcie ekspertów, którzy znają przepisy i potrafią skutecznie negocjować z urzędnikami.

“

Czy ZPI zrewolucjonizuje kreacje nowych gruntów pod inwestycje deweloperskie?

Jako prawnik muszę odpowiedzieć – to zależy. Wszystko bowiem w rękach gmin. Czas pokaże, jak będą stosować to narzędzie, czy wykreują jasne zasady postępowania z tego typu wnioskami czy może pozostanie to niejasne, zachęcając do kierowania pod ich adresem zarzutów o brak transparentności. Podkreślenia wymaga, że umiejętne wykorzystanie tego narzędzia to podwójna korzyść: dla gminy, która może legalnie zobowiązać inwestora do określonych świadczeń na jej rzecz, a dodatkowo może mieć duży wpływ na kształt przyszłej inwestycji, a z drugiej strony dla inwestora, który uzyskuje możliwość realizacji inwestycji w miejscu, które do tej pory nie było przeznaczone na ten cel.

Zintegrowany plan inwestycyjny to nic innego jak mikro-miejscowy plan, uchwalany przez radę gminy, na wniosek inwestora, po zawarciu umowy urbanistycznej. ZPI można zatem stosować zarówno do tych nieruchomości, które nie są objęte planami miejscowymi, jak do tych, które nimi są objęte. Podkreślić jednak należy, że ZPI musi być niesprzeczny ze studium, a po uchwaleniu planu ogólnego – zgodny z planem ogólnym. Nie ma tutaj żadnych wyjątków, jak przy okazji Lex Deweloper. Co istotne jest to narzędzie, które można stosować do każdego rodzaju inwestycji, nie tylko do inwestycji mieszkaniowych.



Sercem Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego jest umowa urbanistyczna. W jej ramach inwestor powinien się zobowiązać do realizacji inwestycji uzupełniającej. Ta ostatnia została zdefiniowana wprost w ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Mówiąc ogólnie inwestycja uzupełniająca to jedna z inwestycji zdefiniowanych w ustawie, z kategorii obiektów infrastruktury technicznej lub społecznej, która powinna służyć obsłudze inwestycji głównej. W zależności od ustaleń z gminą, inwestor może taką inwestycję zrealizować lub sfinansować. Niestety ustawa nie zawiera wytycznych co do oczekiwanej (lub choćby maksymalnej) wysokości świadczeń od inwestora, której gmina może oczekiwać w ramach umowy urbanistycznej. Może to rodzić pewne istotne ryzyka. Nic jednak nie stoi na przeszkodzie, aby gminy samodzielnie określiły te pułapy. Tak też wydarzyło się w Krakowie. Prezydent tego miasta wydał zarządzenie, w którym wskazał, że łączna wartość zobowiązań inwestora z tytułu umowy urbanistycznej nie powinna być wyższa niż 30% wzrostu wartości nieruchomości w wyniku uchwalenia ZPI.

Określenie oczekiwanego poziomu świadczeń to bardzo dobry kierunek, w którym powinny pójść także inne gminy. Same plusy? Największym minusem, w dużych miastach, może okazać się ilość wniosków o ZPI i w konsekwencji brak wydolności organów w gminy w ich procedowaniu. Przyczyni się do tego czasochłonność negocjacji umowy urbanistycznej (szczególnie w braku zdefiniowanych oczekiwań co do wartości świadczeń), a także konieczność zaangażowania rady gminy w każde postępowanie. Na koniec warto wskazać, że o ZPI można wnioskować już od ponad roku, nie zostaje zatem nic innego jak przecierać szlaki!

Maciej Górski

Adwokat, Partner i założyciel kancelarii GPLF, Współprzewodniczący Sekcji Prawa Nieruchomości przy ORA w Warszawie, Ekspert Komitetu ds. Nieruchomości KIG, Wykładowca SWPS oraz SBPW



W przyszłości, gdy ZPI zastąpi obecne przepisy (takie jak Lex Deweloper), może stać się kluczowym narzędziem w planowaniu przestrzennym, ułatwiając współpracę między inwestorami, samorządami i innymi interesariuszami. Profesjonalne doradztwo w zakresie ZPI pomoże opracować skuteczną strategię inwestycyjną, która w pełni wykorzysta jego potencjał, zarówno w kontekście efektywności realizacji inwestycji, jak i zrównoważonego rozwoju przestrzennego. Należy jednak pamiętać, że pełne wdrożenie ZPI wymaga czasu i adaptacji ze strony zarówno administracji publicznej, jak i inwestorów.



ZMIANY W PRAWIE — NOWE ZASADY UZYSKIWANIA DECYZJI O WARUNKACH ZABUDOWY (WZ)

Rozdział 4

ZMIANY W PRAWIE – NOWE ZASADY UZYSKIWANIA DECYZJI O WARUNKACH ZABUDOWY (WZ)

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Jakie są możliwości włączenia się w proces planowania przestrzennego?
- Jakie zmiany wprowadza nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym?

Rynek gruntów inwestycyjnych w Polsce opiera się na złożonym i dynamicznie zmieniającym się otoczeniu prawnym. Zrozumienie kluczowych regulacji oraz umiejętność poruszania się w gąszczu przepisów są niezbędne dla każdego inwestora i dewelopera działającego w tym sektorze. Przepisy, które wprowadzają rewolucję w planowaniu przestrzennym, mają zasięg ogólnokrajowy i obejmują wszystkich właścicieli gruntów. Niezależnie od tego, czy zastanawiasz się nad sprzedażą ziemi, czy też nie, te regulacje mają istotne znaczenie dla każdego właściciela nieruchomości w Polsce.

“

„Utrzymanie równowagi przestrzennej stanowi fundamentalne wyzwanie współczesnego planowania urbanistycznego, szczególnie w kontekście rosnącej gęstości zabudowy. Plany ogólne odgrywają w tym procesie kluczową rolę, umożliwiając projektowanie nowych struktur z poszanowaniem istniejącego kontekstu przestrzennego, w tym dziedzictwa kulturowego i obiektów o znaczeniu społecznym.

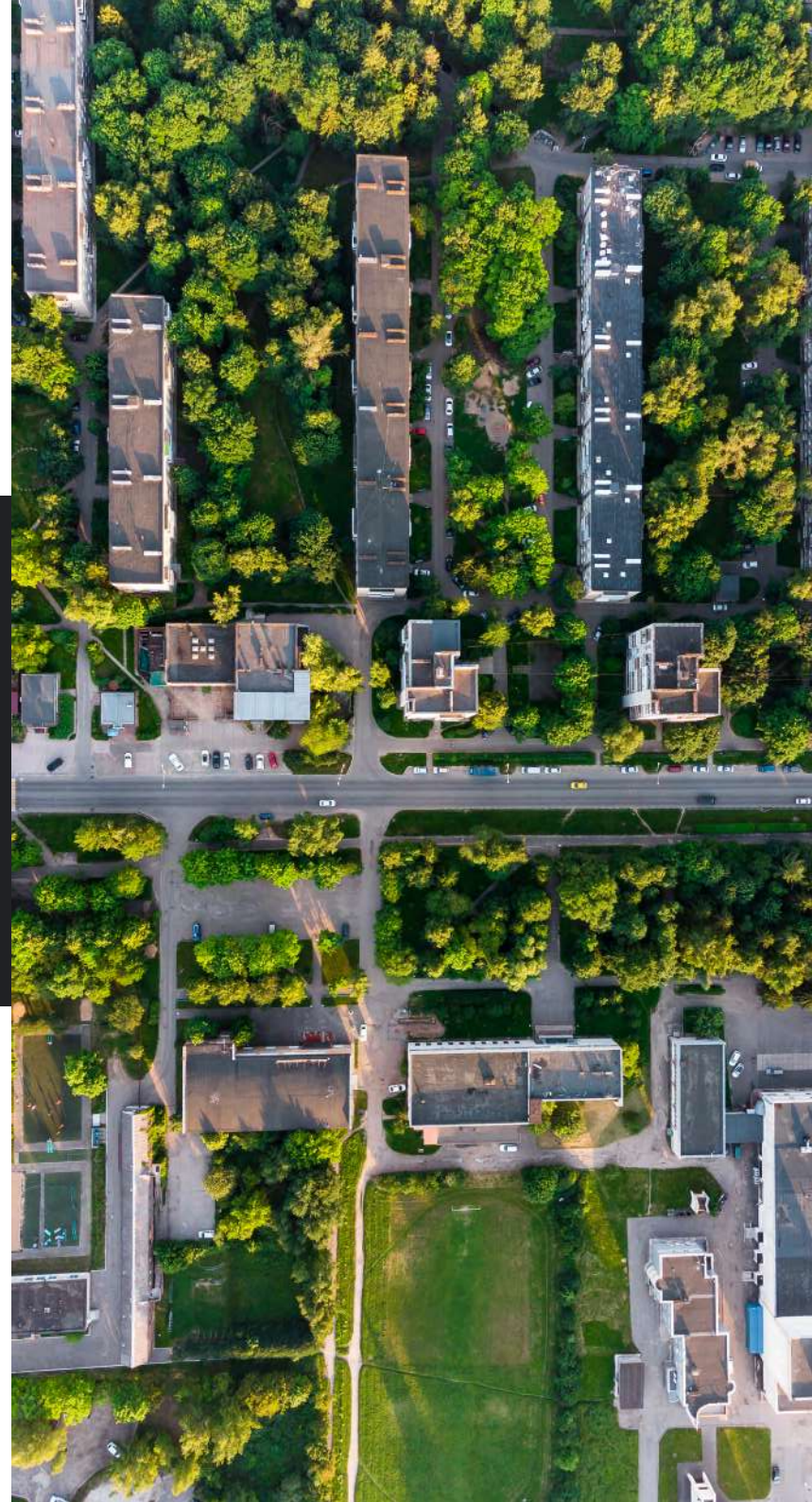
Należy podkreślić, że efekty wprowadzanych zmian będą widoczne w dłuższej perspektywie czasowej. Jednakże aktywne kształtowanie przestrzeni i dbałość o zrównoważony rozwój są niezbędne już dziś, aby zapewnić wysoką jakość życia obecnym i przyszłym pokoleniom”.

Aleksandra Wastag-Plata

Koordynator projektów,
Urbanista Hectares



Przepisy dotyczące wydawania decyzji o warunkach zabudowy, wprowadzone reformą planowania przestrzennego, weszły w życie 24 września 2023 roku, a od 26 lipca 2024 roku zaczęły obowiązywać nowe zasady ustalania parametrów i wskaźników nowej zabudowy.



“

„Rynek nieruchomości gruntowych z obawą przyjął nowelizację ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, która weszła w życie we wrześniu 2023 r. Niepewność nowych procedur, która towarzyszyła nie tylko inwestorom, ale i osobom zatrudnionym w jednostkach samorządu terytorialnego zamieniała się w chęć do działania. I już po kilku dniach od wejścia w życie reformy zaczęły spływać pierwsze wnioski o uchwalenie Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego. ZPI to narzędzie, które zdecydowanie może ułatwić realizację dużego zamierzenia budowlanego. Mniejsi gracze rynku nieruchomości, a także inwestorzy prywatni tłumnie ruszyli do urzędów, aby uzyskać decyzje o warunkach zabudowy i dzięki temu zabezpieczyć swój majątek. W MOiJE również pręźnie działamy, aby stworzyć produkt, który będzie gotowy do zabudowania. Wiemy, że czasu jest coraz mniej, ale to tylko mobilizuje do działania. Wyszukujemy działki, sporządzamy dla nich koncepcje, staramy się o warunki zabudowy, a jednocześnie sprawdzamy czy gmina nie pracuje nad planem ogólnym. Jeśli rozpoczęła pracę to wtedy składamy wnioski, tak aby w planie ogólnym te działki były w strefie, która dopuszcza zabudowę. Chcemy zabezpieczyć naszych klientów, gdyby w przyszłości chcieli zrealizować inne zamierzenie budowlane, niż jest przewidziane w decyzji o warunkach zabudowy”.

Tomasz Mosiołek

Współzałożyciel MOiJE Grunty, Specjalista ds.
przekształcania gruntów, Land Developer®



Według informacji resortu rozwoju z sierpnia 2024 roku, 978 gmin przystąpiło do sporządzania planów ogólnych. Warto jednak pamiętać, że prawie 1,5 tys. gmin nadal nie rozpoczęło prac związanych z tym dokumentem.

Istnieją dwie możliwości włączenia się w proces planowania przestrzennego i wyrażenia swojej opinii na temat projektu planu ogólnego.

1.

Złożenie wniosku na początku procedury: Gminy mają obowiązek zawiadomić mieszkańców o podjęciu uchwały o przystąpieniu do sporządzania planu ogólnego. Zawiadomienie to umieszczają na stronie internetowej, tablicy ogłoszeń, publikują w Biuletynie Informacji Publicznej (BIP), lub w innych dostępnych miejscach. Ma to umożliwić mieszkańcom składanie wniosków do projektu planu na etapie, w którym mogą oni wpłynąć na kształt dokumentu.



2.

Zgłoszenie uwag do projektu planu ogólnego: Po opracowaniu projektu planu, gmina ma obowiązek wyłożyć go do publicznego wglądu i przeprowadzić konsultacje społeczne. W tym czasie każdy może zgłaszać swoje uwagi do projektu.

Decyzja o warunkach zabudowy jest wymagana w następujących przypadkach:

- Budowa, rozbudowa lub nadbudowa domu.
- Inne prace budowlane wymagające pozwolenia na budowę.
- Zmiana sposobu użytkowania obiektu (np. adaptacja na cele mieszkalne).
- Podział nieruchomości.

Podstawę prawną stanowi Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz rozporządzenia wykonawcze (Dz.U. z 2022 r. poz. 503, z późn. zm.).

W 2023 roku weszła w życie nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, wprowadzając istotne zmiany w procesie inwestycyjno-budowlanym.

Najważniejsze z nich to:

- **PLANY OGÓLNE:** Zastąpiły one studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin.
- **ZINTEGROWANE PLANY INWESTYCYJNE (ZPI):** Nowe narzędzie dla inwestorów, umożliwiające realizację kompleksowych projektów.
- **ZMIANY W ZASADACH WYDAWANIA DECYZJI O WARUNKACH ZABUDOWY (WZ):** Wprowadzono m.in. ograniczenie obszaru analizy i konieczność zgodności z planem ogólnym.
- **REJESTR URBANISTYCZNY:** Utworzenie centralnej bazy danych planistycznych, dostępnej online.

Te zmiany mają na celu usprawnienie procesu inwestycyjnego, zwiększenie jego przewidywalności i transparentności, a także lepszą ochronę interesów publicznych.

Kluczowe modyfikacje są ważne nie tylko dla inwestorów i obejmą:

- Skrócenie okresu ważności WZ do 5 lat.
- Konieczność zgodności projektu z planem ogólnym gminy.
- Nowe zasady określania obszaru analizy urbanistycznej: trzykrotność frontu terenu, nie mniej niż 50 m i nie więcej niż 200 m.

Deweloperzy, inwestorzy indywidualni i biznesowi nie bez przyczyny mają obawy czy uzyskają decyzję o warunkach zabudowy ze względu na ograniczenie obszaru analizy, ale i innych zmian w wydawaniu decyzji WZ. W Hectares rekomendujemy złożenie wniosków o WZ przed wejściem w życie planu ogólnego lub przed 1 stycznia 2026 roku.



Zasada dobrego sąsiedztwa a plan ogólny:

Do 31 grudnia 2025 roku uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy (WZ) wymaga spełnienia tzw. zasady dobrego sąsiedztwa, co oznacza, że co najmniej jedna działka sąsiednia, dostępna z tej samej drogi publicznej, jest zabudowana w sposób pozwalający na określenie wymagań dotyczących nowej zabudowy. Chodzi o kontynuację parametrów, cech i wskaźników kształtowania zabudowy oraz zagospodarowania terenu, w tym gabarytów i formy architektonicznej obiektów budowlanych, linii zabudowy oraz intensywności wykorzystania terenu.

Od 1 stycznia 2026 roku kluczowe stanie się zapoznanie z planem ogólnym i weryfikacja, czy działka znajduje się na obszarze uzupełnienia zabudowy. Wyznaczenie takiego obszaru będzie wymagało skupiska co najmniej pięciu domów w odległości nie większej niż 100 m.

“

„W związku z wprowadzonymi zmianami warto rozważyć uzyskanie decyzji WZ przed końcem 2025 roku, szczególnie jeśli planowana inwestycja może nie spełniać nowych wymogów dotyczących obszaru uzupełnienia zabudowy”.

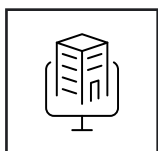
Małgorzata Wójs
Koordynator
Projektów Hectares

Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii z 15 lipca 2024 r. w sprawie sposobu ustalania wymagań dotyczących nowej zabudowy i zagospodarowania terenu w przypadku braku miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego wprowadza istotne zmiany w zakresie parametrów, które organ będzie musiał uwzględnić przy wydawaniu decyzji o warunkach zabudowy (WZ).

Dotychczas w decyzjach WZ określano takie wskaźniki na podstawie zabudowy sąsiedniej jak: linia zabudowy, wielkość powierzchni zabudowy w stosunku do powierzchni działki, szerokość elewacji frontowej, wysokość górnej krawędzi elewacji frontowej, jej gzymsu lub attyki, a także geometria dachu.

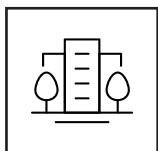


Nowe przepisy określają katalog tych wskaźników o następujące:



MAKSYMALNA INTENSYWNOŚĆ ZABUDOWY:

Określa stosunek powierzchni całkowitej budynku do powierzchni działki.



MAKSYMALNA I MINIMALNA NADZIEMNA INTENSYWNOŚĆ ZABUDOWY:

Nowe wskaźniki, dotychczas nieregulowane w decyzjach WZ.



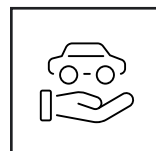
UDZIAŁ POWIERZCHNI ZABUDOWY:

Określa procentowy udział powierzchni zabudowy w powierzchni działki.



MINIMALNY UDZIAŁ PROCENTOWY POWIERZCHNI BIOLOGICZNIE CZYNNEJ:

Mimo braku wyraźnej podstawy prawnej, ten parametr był często uwzględniany w decyzjach WZ.



MINIMALNA LICZBA MIEJSC DO PARKOWANIA:

Podobnie jak w powyższym przypadku, dotychczas prawo nie regulowało tego obowiązku, choć w praktyce decyzje WZ zawierały takie ustalenia.

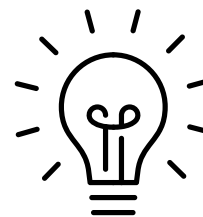
“

„Lata 2023 i 2024 przyniosły wiele zmian w prawie dotyczącym planowania i zagospodarowania przestrzennego. Dla nas to był znak, aby przyjrzeć się gruntom, jakie posiadamy, oraz tym, które są w okolicy. Cały proces rozpoczynamy od dokładnej analizy wad i zalet wybranej nieruchomości. Ważne jest, aby „prześwietlić” nieruchomość, a następnie ułożyć odpowiedni plan działania. Czasu jest mało, bo do wejścia w życie wszystkich zapisów reformy planowania pozostał nieco ponad rok, a już sporo gmin pracuje nad planami ogólnymi. Działamy głównie w sektorze budownictwa mieszkalnego jednorodzinnego i naszym priorytetem jest teraz uzyskanie jak najkorzystniejszych decyzji o warunkach zabudowy dla naszych klientów. Działamy pręźnie, ponieważ mamy świadomość nadchodzących zmian i tego, że wiele gruntów, które teraz są możliwe do zabudowania, po wprowadzeniu wszystkich zmian po prostu wypadnie z obiegu. To jest dla nas, Land Developerów, ogromna szansa. Chcemy zbudować swój bank ziemi, a żeby to zrobić, musimy działać tu i teraz, na przepisach dobrze nam znanych. Za nieco ponad rok będą zmienione zasady gry. Do nowej sytuacji będą musieli się przyzwyczaić zarówno inwestorzy, jak i urzędnicy. Będzie potrzeba kilku lat, aby wypracować nowe ścieżki i schematy działania”.



Paweł Jędrzejewski

Land Developer®,
Współzałożyciel MOiJE Grunty,
Specjalista ds. marketingu medycznego



WAŻNE!

Należy zauważyć, że nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym wprowadziła wyjątki w stosowaniu nowych zasad wydawania decyzji o warunkach zabudowy (WZ).

Zasady te nie będą miały zastosowania do inwestycji, których celem jest zmiana zagospodarowania terenu w sposób inny niż budowa obiektu budowlanego.

Od 26 lipca 2024 roku, przy określaniu parametrów zabudowy, organ będzie brał pod uwagę istniejącą zabudowę i zagospodarowanie terenu o funkcji analogicznej do tej, która została określona we wniosku o WZ.

W przypadku braku zabudowy o funkcji zgodnej z wnioskiem, organ ustali wskaźniki na podstawie zabudowy i zagospodarowania terenu wszystkich działek zabudowanych znajdujących się w obszarze analizy.

Podsumowując, przy wydawaniu decyzji WZ organ będzie kierował się następującymi zasadami:

1. W pierwszej kolejności uwzględni zabudowę o funkcji analogicznej do tej, która została określona we wniosku.
2. W przypadku braku takiej zabudowy, weźmie pod uwagę zabudowę i zagospodarowanie terenu wszystkich działek zabudowanych w obszarze analizy.
3. Nowe zasady nie będą miały zastosowania do inwestycji polegających na zmianie zagospodarowania terenu w sposób inny niż budowa obiektu budowlanego.

Nowelizacja ma na celu ograniczenie tzw. patodeveloperki, czyli zjawisk w budownictwie mieszkaniowym, które maksymalizują zyski deweloperów kosztem jakości życia mieszkańców i środowiska. Wprowadza m.in. regulacje dotyczące minimalnych odległości między budynkami, terenów zielonych, jakości akustycznej i oświetlenia mieszkań oraz przestrzeni rekreacyjnych, a jej wejście w życie zostało zaplanowane na 1 sierpnia 2024 r.



WAŻNE!

Nowelizacja rozporządzenia w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki mieszkalne i ich usytuowanie (tzw. przepisy o patodeveloperce), która weszła w życie 1 sierpnia 2024 roku, zawiera nieścisłość legislacyjną, która może wpłynąć na interpretację przepisów.

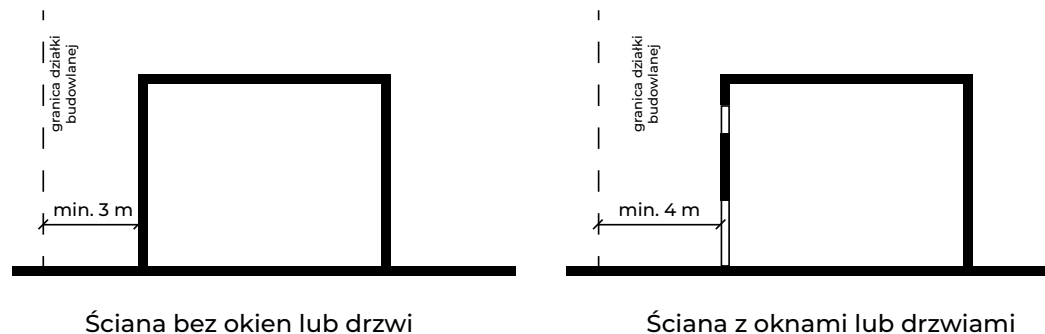
W paragrafie 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia, spójnik „i” został zastąpiony spójnikiem „lub”, co może prowadzić do zmniejszenia minimalnej odległości budynku od granicy działki budowlanej. Zamiast wymagania, aby ściana była „bez okien i drzwi”, obecnie wystarczy, aby była „bez okien lub bez drzwi”.

Ta pozornie drobna zmiana może mieć istotne konsekwencje dla zagęszczenia zabudowy i komfortu mieszkańców. Ekspert apelują o szybką korektę przepisów, podczas gdy Ministerstwo Rozwoju i Technologii twierdzi, że „nie ma żadnego błędu”.

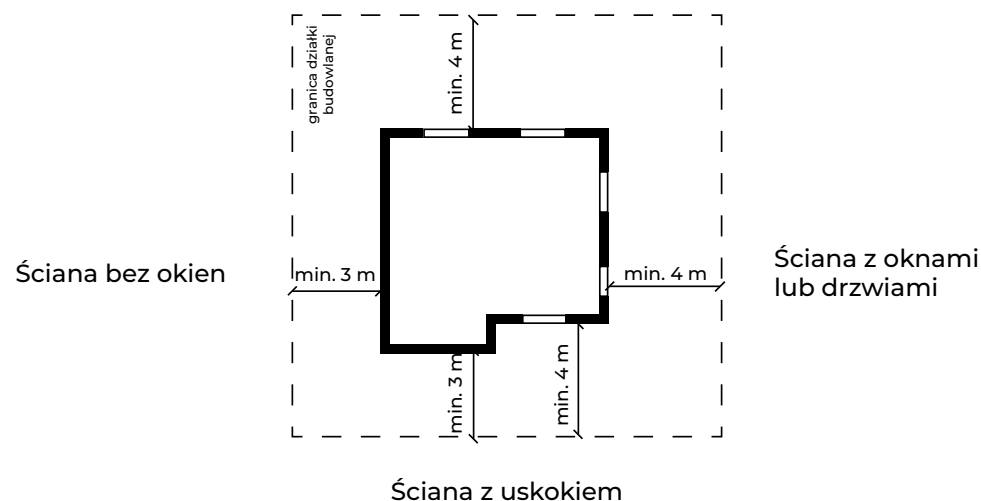
W związku z tym, inwestorzy i deweloperzy powinni zachować ostrożność przy interpretacji i stosowaniu tych przepisów, a także śledzić ewentualne zmiany legislacyjne w tym zakresie.

Zmiana warunków technicznych wprowadza kilka istotnych regulacji. Przede wszystkim, budynki wielorodzinne powyżej 4 kondygnacji muszą zachować minimalną odległość 5 m od granicy działki (z wyjątkiem działek drogowych lub publicznych placów). Wprowadzono również obowiązek oddzielania balkonów sąsiednich lokali oraz loggii, aby zapewnić komfort użytkowania i minimalną przepuszczalność światła. Dodatkowo, inwestorzy będą zobowiązani do zapewnienia pomieszczenia gospodarczego o powierzchni 15 m² na przechowywanie rowerów i wózków dziecięcych, a także do wydzielenia odrębnego pomieszczenia gospodarczo-magazynowego dla tych celów. Nowe przepisy nakładają również obowiązek budowy placu zabaw dla dzieci w inwestycjach z ponad 20 mieszkaniami, chyba że w pobliżu znajduje się ogólnodostępny plac zabaw. Zmiany obejmują także regulacje dotyczące akustyki budynków, wymagań dla lokali użytkowych, miejsc parkingowych dla osób z niepełnosprawnościami oraz przestrzeni do karmienia i przewijania dzieci w obiektach publicznych.

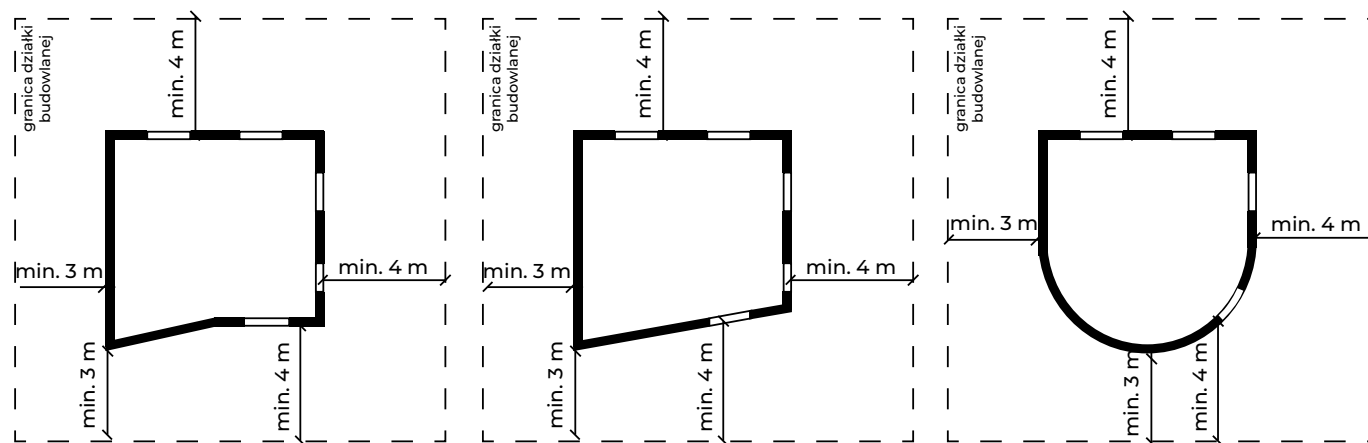
Budynek zwrócony ścianą usytuowaną równoległą w stronę granicy działki budowlanej



Budynek zwrócony ścianą z uskokami w stronę granicy działki budowlanej



Budynek zwrócony ścianą usytuowaną inaczej niż równoległe w stronę granicy działki budowlanej



Ściana pod skosem uskokiem

Ściana pod skosem uskokiem

Ściana zaokrąglona



WAŻNE!

Ministerstwo Sprawiedliwości planuje wprowadzić obowiązkowy system uwierzytelniania dostępu do Elektronicznych Ksiąg Wieczystych (EKW).

- Ograniczy to możliwość automatycznego pobierania danych osobowych z EKW przez tzw. roboty i zwiększy kontrolę nad dostępem do wrażliwych informacji.
- Zmiana ta ma na celu zwiększenie bezpieczeństwa danych osobowych i spełnienie wymogów RODO (Rozporządzenie Ogólne o Ochronie Danych).
- Wprowadzenie systemu uwierzytelniania to ważny krok w kierunku ochrony prywatności obywateli i zapewnienia większego bezpieczeństwa transakcji nieruchomościami.

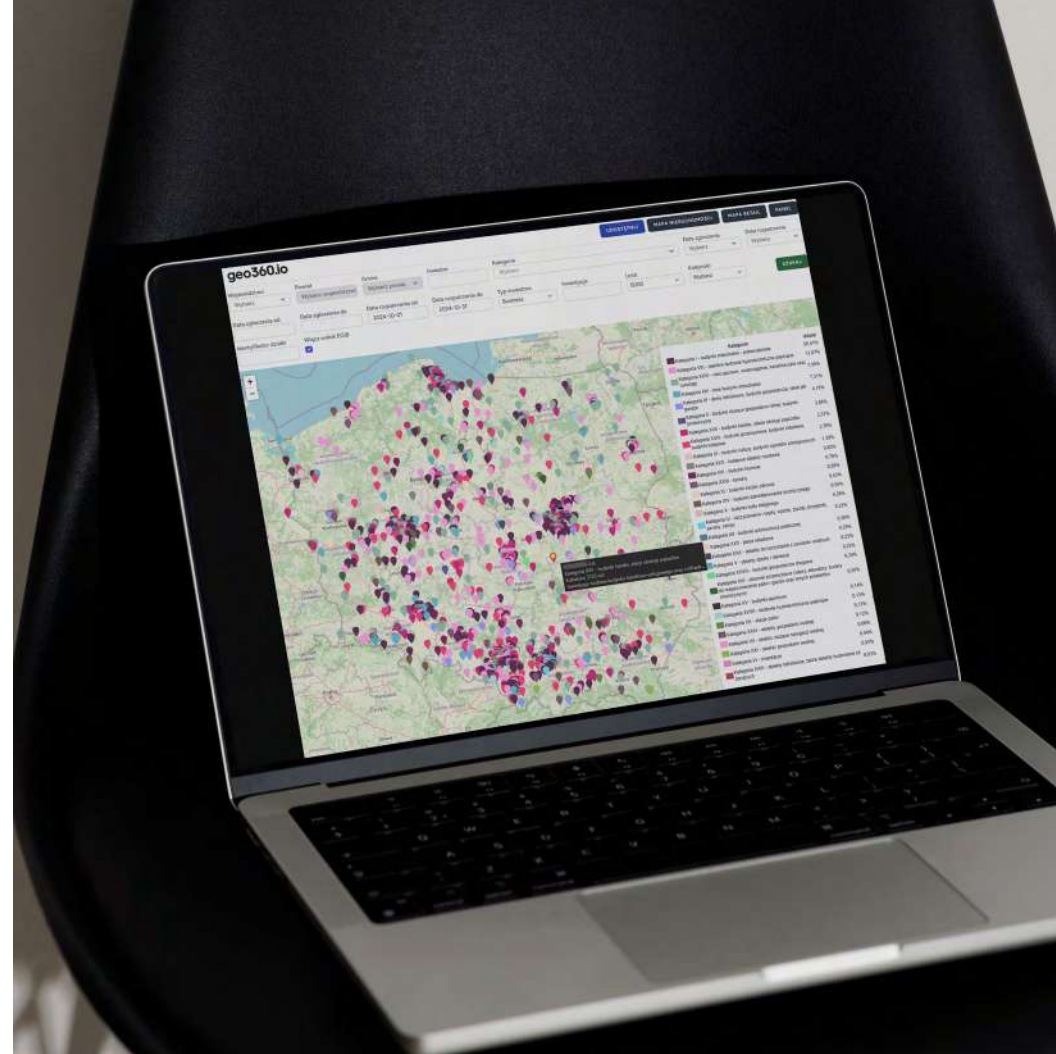
Adam Parzusiński z Hectares zwraca uwagę, że inwestowanie w grunty wymaga szczegółowej analizy wielu aspektów, w tym sprawności urzędów w zakresie wydawania pozwoleń na budowę. Firma GEO360.IO opracowała ciekawy raport dotyczący procesu wydawania takich pozwoleń w Polsce w okresie od pierwszego do trzeciego kwartału 2024 roku. Zawarte w nim dane, obejmujące ponad 98% wszystkich decyzji administracyjnych, dostarczają kompleksowego obrazu funkcjonowania urzędów w tym obszarze.

“

„Analiza raportu skupia się na kluczowych wskaźnikach, takich jak czas netto wydania decyzji, łączny czas oczekiwania inwestora, liczba braków formalnych, zawieszenia postępowań oraz uzgodnienia z konserwatorem zabytków. Dzięki temu raport pozwala zidentyfikować bariery administracyjne i usprawnić procesy, co ma zasadnicze znaczenie dla rozwoju branży budowlanej w Polsce”.

Adrian Pogocki

Członek Zarządu GEO360



*Widok zrealizowanych inwestycji oraz pozwoleń na budowę w serwisie geo360.io, dający szybką wiedzę o planowanych nowych inwestycjach według wielu kryteriów wyszukiwania od daty zgłoszenia (także z dzisiaj) po wydanie decyzji oraz realizację zamierzenia budowlanego.



WAŻNE!

Ministerstwo Rozwoju i Technologii zapowiada zmiany w prawie, które mogą wpłynąć na obniżenie cen mieszkań.

Ministerstwo Rozwoju i Technologii planuje zwiększyć podaż gruntów pod budownictwo mieszkaniowe, co ma przyczynić się do obniżenia cen mieszkań w dużych miastach. Jednym z rozwiązań ma być uwolnienie gruntów rolnych w miastach spod ograniczeń ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego.

Planowane zmiany obejmują m.in.:

- Zniesienie prawa pierwokupu miejskich gruntów rolnych przez prezesa Krajowego Ośrodka Rolnictwa.
- Ułatwienie zmiany przeznaczenia gruntów rolnych na budowlane.
- Wykreślenie współczynnika parkingowego 1,5 z ustawy o ułatwieniach w przygotowaniu i realizacji inwestycji mieszkaniowych (lex deweloper).

Eksperti oceniają te zmiany pozytywnie, ale ostrzegają przed całkowitym zdjęciem ochrony gruntów rolnych w miastach, co może prowadzić do niekontrolowanej urbanizacji.



Najbardziej rygorystyczne urzędy pod względem udzielania pozwoleń na budowę to:

- **PREZYDENT MIASTA WARSZAWY**
– Żoliborz (53% decyzji pozytywnych)
- **WOJEWODA POMORSKI**
– Delegatura w Słupsku (57% decyzji pozytywnych)
- **PREZYDENT MIASTA WARSZAWY**
– dla dzielnicy Bemowo z wynikiem ponad 68%

Największą efektywnością (100% decyzji pozytywnych) wyróżniły się urzędy w mniejszych miastach i powiatach.

Czas oczekiwania na decyzję o pozwoleniu na budowę:

- **Warszawa:** Zmienna efektywność między dzielnicami, najkrótszy czas wydania decyzji na Mokotowie (42 dni), najdłuższy w Wilanowie (54 dni). Problemy z zawieszaniem postępowań i uzupełnianiem wniosków.
- **Kraków i Wrocław:** Wysoki odsetek braków formalnych i uzgodnień z konserwatorem zabytków wydłużają czas oczekiwania na decyzję.
- **Łódź i Poznań:** Stosunkowo efektywna organizacja pracy urzędów, problemy z brakami formalnymi i zawieszaniem postępowań.
- **Gdańsk:** Wysoki odsetek braków formalnych wydłuża proces decyzyjny.
- **Szczecin:** Niski odsetek braków formalnych, ale częste uzgodnienia z konserwatorem mogą wydłużać proces.
- **Bydgoszcz:** Najdłuższy czas netto wydania decyzji poza Warszawą i wysoki odsetek uzupełnień.
- **Lublin:** Lepsza efektywność, ale problemy z uzgodnieniami i brakami formalnymi.
- **Białystok:** Wysoki odsetek braków formalnych wpływa na długi czas oczekiwania.

Efektywność procesów administracyjnych w zakresie wydawania pozwoleń na budowę jest zróżnicowana. Główne problemy to braki formalne, zawieszenia postępowań i uzgodnienia z konserwatorem zabytków. Kolejne rankingi pokażą, czy następuje poprawa w tym zakresie.



WAŻNE!

Wyższe podatki od nieruchomości w 2025 roku, ale niższy podatek od garażu.

Właściciele nieruchomości powinni przygotować się **na podwyżki podatków od gruntów i budynków w 2025 roku**. Jednak jest i dobra wiadomość – **podatek od garażu może spaść!**

W październiku 2023 roku Trybunał Konstytucyjny orzekł, że garaże w budynkach mieszkalnych, posiadające odrębną księgę wieczystą, nie powinny być opodatkowane wyższą stawką niż mieszkania w tym samym budynku. To oznacza, że wielu właścicieli garaży może zapłacić niższy podatek w 2025 roku.



Sektor nieruchomości w Polsce przechodzi znaczące przeobrażenia, a nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym wprowadza przełomowe zmiany w procesie inwestycyjno-budowlanym. Istotne są również modyfikacje w rozporządzeniu w sprawie warunków technicznych, które zmieniają zasady wydawania decyzji o warunkach zabudowy (WZ) i ustalania parametrów przyszłej zabudowy.

Szczegółowe zmiany wymagają uwagi. Plany ogólne całkowicie zastąpiły dotychczasowe studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin. Pojawiły się Zintegrowane Plany Inwestycyjne (ZPI) - nowatorskie narzędzie dla inwestorów, pozwalające na kompleksową realizację projektów. Do 31 grudnia 2025 roku obowiązuje zasada dobrego sąsiedztwa przy wydawaniu WZ. Od 1 stycznia 2026 roku decydujące będzie zapoznanie się z planem ogólnym i sprawdzenie, czy działka znajduje się na obszarze uzupełnienia zabudowy. Uwagę trzeba zwrócić również na wyjątki w stosowaniu nowych zasad wydawania WZ, które dotyczą inwestycji zmieniających zagospodarowanie terenu w sposób inny niż budowa obiektu budowlanego.

Równie ważne są pozostałe zmiany w prawie. W 2025 roku spodziewane są podwyżki podatków od nieruchomości, więc właściciele powinni się na nie przygotować. Pozytywną informacją może być potencjalnie niższy podatek od garażu, będący efektem orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego. Ministerstwo Sprawiedliwości zamierza wprowadzić obowiązkowy system uwierzytelniania dostępu do Elektronicznych Ksiąg Wieczystych, co ma zwiększyć ochronę danych osobowych. Ministerstwo Rozwoju i Technologii zapowiada ponadto zmiany w prawie, które mogą doprowadzić do obniżenia cen mieszkań, w tym uwolnienie gruntów rolnych w miastach spod ograniczeń ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego.

Rekomendacje są jasne: na bieżąco śledzić zmiany w prawie i konsultować się z ekspertami w razie wątpliwości. Precyzyjne zrozumienie i zastosowanie przepisów stanowi fundament skutecznej realizacji inwestycji i pozwala uniknąć potencjalnych komplikacji.

BEZPIECZEŃSTWO INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWE

Rozdział 5

BEZPIECZEŃSTWO INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWE

Z tego rozdziału dowiesz się:

- Dlaczego warto inwestować w nieruchomości gruntowe?
- Jakie są najpopularniejsze typy inwestorów?
- Jaka jest rola Land Developera w obrocie nieruchomościami gruntowymi?

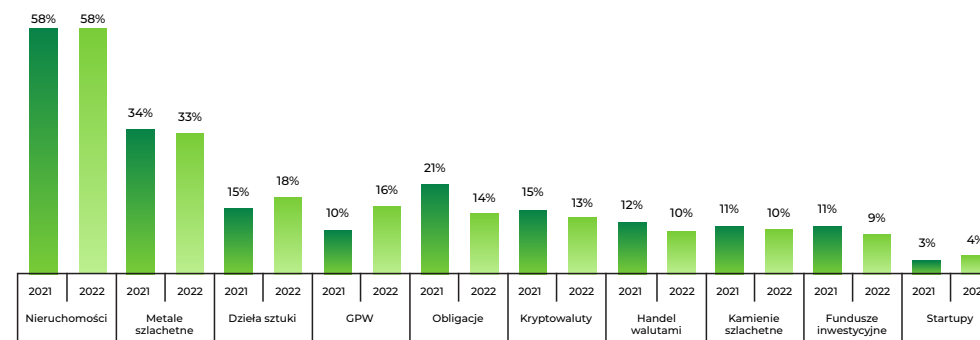
W otoczeniu gospodarczym, charakteryzującym się zmienną inflacją i fluktuacjami na rynkach finansowych, inwestowanie nabiera szczególnego znaczenia dla ochrony i pomnażania kapitału.

Wiele osób waha się jednak przed inwestowaniem, obawiając się ryzyka i utraty oszczędności. Ci, którzy decydują się na inwestycje, często wybierają najbardziej bezpieczne aktywa, do których zaliczają się nieruchomości.

Nieruchomości odgrywają kluczową rolę w gospodarce, stanowią znaczną część majątku gospodarstw domowych, szczególnie w krajach rozwiniętych, takich jak Polska. Nasze przywiązanie do własności, dziedziczenia i mniejsza skłonność do wynajmu w porównaniu z innymi krajami potwierdzają znaczenie nieruchomości dla Polaków. W tym kontekście nieruchomości stanowią atrakcyjną alternatywę, również ze względu na swój historycznie udowodniony potencjał do generowania zysków i ochrony przed inflacją.

Jak się Panu/i wydaje, jakie są najkorzystniejsze formy inwestowania?

Podstawa: wszyscy badani: N=1124 (2021) oraz N=1084 (2022);
możliwość wyboru max 3 odpowiedzi



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Assayindex

Według danych z raportu „Assay Index – Nastroje inwestycyjne Polaków 2022”, aż 58% Polaków uważa nieruchomości za najkorzystniejszą formę inwestycji. To potwierdzenie stabilności i odporności tego rynku na wahania koniunktury. Warto również zauważyć, że badania te były przeprowadzone w 2022 roku, gdy poziom niepewności i strachu o przyszłość był większy niż obecnie. Mimo to, nieruchomości wciąż cieszyły się zaufaniem Polaków.



Co przemawia za inwestowaniem w nieruchomości?

1.

STABILNOŚĆ:

Nieruchomości to aktywa trwałe, których wartość rośnie z reguły w długim terminie. Ziemia nie traci na wartości z biegiem czasu, a odpowiednie zarządzanie może ją nawet zwiększyć.

2.

BEZPIECZEŃSTWO:

Inwestowanie w nieruchomości jest bezpieczniejszą formą lokaty kapitału niż ryzykowne inwestycje w akcje czy kryptowaluty. Grunt stanowi aktywa trwałe, charakteryzujące się stabilnością wartości.

3.

RENTOWNOŚĆ:

Istnieje wiele sposobów na podniesienie wartości gruntu, takich jak jego przekształcenie, zabudowa, dzierżawa lub rozwój infrastruktury. Pozwala to na elastyczność i różnorodność inwestycyjną.

4.

DOCHÓD PASYWNY:

Wynajem nieruchomości może przynosić regularny dochód, co stanowi stabilne źródło dodatkowych środków finansowych.

5.

OCHRONA PRZED INFLACJĄ:

Wzrost wartości nieruchomości w czasach wysokiej inflacji pozwala zabezpieczyć kapitał przed spadkiem jego wartości.

6.

OGRANICZONE ZASOBY:

Dostępność gruntów jest ograniczona, co gwarantuje długoterminowy wzrost ich wartości, szczególnie w atrakcyjnych lokalizacjach.

7.

BRAK KOSZTÓW UTRZYMANIA:

W przypadku inwestycji w ziemię nie występują regularne koszty utrzymania, eksploatacji czy ubezpieczenia, co zmniejsza koszty posiadania takiego aktywów.

8.

ELASTYCZNOŚĆ PRZEZNACZENIA:

Zakup gruntu można realizować z myślą o inwestycji, przeznaczeniu własnym lub zabezpieczeniu dla przyszłych pokoleń.

9.

DOSTĘPNOŚĆ DLA KAŻDEGO INWESTORA:

W inwestycje gruntowe można angażować się zarówno przy niskim, jak i wysokim kapitale, dostosowując horyzont czasowy inwestycji – długoterminowy lub krótkoterminowy – do własnych potrzeb i możliwości.

10.

NISKI PRÓG WEJŚCIA:

W porównaniu z innymi rodzajami nieruchomości, inwestycja w grunty często wymaga niższego kapitału początkowego. Dzięki temu jest bardziej dostępna i może stanowić atrakcyjną opcję inwestycyjną dla osób na różnym etapie finansowym.

“

„Inwestycje w grunty mogą mieć charakter długoterminowy, wymagając czasu i zaangażowania w proces rozwojowy nieruchomości. Istnieją również strategie krótkoterminowe, polegające na szybkiej odsprzedaży gruntów po uzyskaniu dla nich korzystnych warunków zabudowy”.

Monika Myszka

Doradca Transakcyjny,
Team Lider Hectares

Zainteresowanie gruntami inwestycyjnymi nie słabnie, co przekłada się na utrzymywanie się wysokich cen oraz ich dalszy wzrost. Wartość gruntu zależy od wielu czynników, ale najważniejsze są kwestie prawne i planistyczne. Przed zakupem działki należy dokładnie przeanalizować jej status prawny, przeznaczenie w planie zagospodarowania przestrzennego oraz inne regulacje prawne.

Inwestorzy

W analizie zachowań inwestorów na rynku nieruchomości można zaobserwować dychotomię pomiędzy podążaniem za trendami a długoterminową opłacalnością inwestycji. Inwestorzy, niejednokrotnie kierując się emocjami i trendami, angażują się w inwestycje krótkoterminowe, nie biorąc pod uwagę ich realnego potencjału w dłuższej perspektywie. Przykładem może być wzmożone zainteresowanie nieruchomościami zagranicznymi w ostatnich latach, które często motywowane jest chęcią szybkiego zysku lub emocjonalnymi aspektami, a nie racjonalną analizą ekonomiczną.





Z drugiej strony, doświadczeni inwestorzy zagraniczni, którzy patrzą na pomnażanie kapitału w dłuższej perspektywie, dostrzegają potencjał polskiego rynku nieruchomości. Inwestycje w Polsce oferują wiele korzyści, takich jak:



Stabilny wzrost gospodarczy:

Polska gospodarka rozwija się dynamicznie, co przekłada się na wzrost wartości nieruchomości. Według danych Eurostatu: PKB Polski w 2023 roku wzrósł o 4,9%, co plasuje nas wśród liderów



Korzystne otoczenie podatkowe:

Wiele wolnych stref ekonomicznych i ulg podatkowych przyciąga inwestorów zagranicznych.



Niskie koszty zakupu nieruchomości:

W porównaniu z innymi krajami europejskimi, koszty zakupu nieruchomości w Polsce są stosunkowo niskie, zarówno jeśli chodzi o ceny samych nieruchomości, jak i o podatki oraz opłaty notarialne i urzędowe.



Rozwijający się rynek nieruchomości:

Polski rynek nieruchomości jest wciąż w fazie rozwoju, co stwarza wiele możliwości inwestycyjnych.

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.

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 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-UŻYTKOWNIK

Jego celem jest utrzymanie realnej wartości zainwestowanego kapitału. Konsumenci, których celem jest utrzymanie realnej wartości zainwestowanego kapitału to jedna z największych grup inwestorów. Realizują inwestycje na własne potrzeby, przeważnie mieszkaniowe, na budowę domu lub jako przedmiot aktywności gospodarczej. Inwestor-użytkownik wyszukuje również grunty pod rekreację lub wypoczynek. Jego aktywność skupia się najczęściej na działkach budowlanych, gruntach rolnych lub leśnych, a także na działkach rekreacyjnych.



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 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, np. nieruchomości na terenach podmiejskich.



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 również 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-DEVELOPER

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 koncesje zagospodarowania przestrzeni, organizuje i realizuje proces zagospodarowania, 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.

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, poszerza perspektywy kolejnych inwestycji oraz zwiększa ich wartość, może także zabezpieczyć kapitał przed kradzieżą. Poddając ocenie opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości, należy wziąć pod uwagę ryzyko związane z planowaną inwestycją.

“

„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 przyrzeć się bliżej, z kim mamy do czynienia, jakie są jego cele, oczekiwania, możliwości i co możemy mu zaproponować”.

Daria Rzepiela

Doradca Transakcyjny ds. Inwestycji
Gruntowych Hectares

Warto zauważyć, że inwestycje w nieruchomości w Polsce mogą być atrakcyjne nie tylko dla inwestorów zagranicznych, ale również dla Polaków, którzy chcą zabezpieczyć swoją przyszłość finansową. Kluczem do sukcesu jest jednak świadome i przemyślane podejście do inwestycji, oparte na analizie rynku i długoterminowej perspektywie, a nie na krótkoterminowych trendach.

“

„Kreowanie banków ziemi stanowi istotny element strategii zarządzania aktywami wśród inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych. Proces ten wymaga kompleksowego podejścia, obejmującego identyfikację potencjału gruntów oraz opracowanie strategii ich wykorzystania. Współpraca z inwestorami w tym zakresie często polega na wspólnym poszukiwaniu optymalnych rozwiązań i dopasowaniu gruntów do indywidualnych potrzeb i celów inwestycyjnych”.

Adam Parzusiński**CEO Hectares**

Prawnik | Ekspert rynku



Inwestowanie w nieruchomości wymaga odpowiednich zasobów, wiedzy oraz strategicznego podejścia do zarządzania procesem inwestycyjnym. Poniżej przedstawiamy najważniejsze elementy, które warto uwzględnić podczas planowania inwestycji, od analizy dostępnych zasobów po czynniki decydujące o wartości nieruchomości.

Zasoby i wiedza:

- Inwestor powinien dysponować odpowiednim kapitałem i podstawową wiedzą z zakresu nieruchomości.
- Współpraca z Land Developerem zapewnia wsparcie i optymalizację procesu inwestycyjnego.

Strategie inwestycyjne:

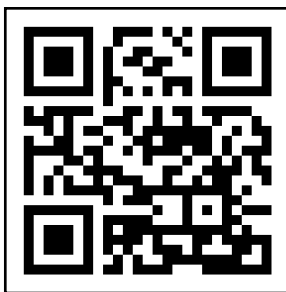
- Długoterminowe: Zakup gruntu o niższej wartości, przekształcenie i sprzedaż z zyskiem po kilku latach.
- Krótkoterminowe: Zakup gotowej działki budowlanej w atrakcyjnej lokalizacji i szybka odsprzedaż.

Czynniki wpływające na wartość:

- Przeznaczenie w MPZP.
- Decyzja WZ.
- Dostęp do infrastruktury.
- Lokalizacja.
- Stan prawny.



W Polsce znacząca większość gruntów (73%) nie jest objęta miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego (MPZP). Oznacza to, że dominują grunty rolne, których przeznaczenie można zmienić na budowlane poprzez uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy (WZ). Proces uchwalania planów miejscowych jest złożony i długotrwały, co wpływa na ograniczoną dostępność gruntów inwestycyjnych.



**WIĘCEJ
W PORADNIKU**

Inwestowanie w grunty wymaga specjalistycznej wiedzy i umiejętności identyfikowania potencjalnych szans inwestycyjnych. Popyt na grunty w Polsce przewyższa podaż, co stwarza korzystne warunki dla inwestorów.

„Inwestowanie w grunty to nie gra hazardowa. To strategiczna decyzja oparta na wiedzy, doświadczeniu i umiejętności identyfikowania potencjału. Sukces na tym rynku osiągają ci, którzy znają procesy, posiadają specjalistyczną wiedzę i potrafią dostrzec ukryte okazje – lub mądrze korzystają ze wsparcia Land Developerów”.

Adam Parzusiński

CEO Hectares

Prawnik | Ekspert rynku

Rola Land Developera w obrocie nieruchomościami gruntowymi

Coraz więcej inwestorów indywidualnych i biznesowych interesuje się rynkiem gruntów. To wymagający, ale i wdzięczny sektor. W tym obszarze wiedza i doświadczenie są bardziej pożądane niż w innych na rynku nieruchomości. Niestety, ekspertów specjalizujących się w nieruchomościach gruntowych jest niewielu. Widzimy tu duży obszar do zagospodarowania w doradztwie i pośrednictwie w transakcjach gruntowych.





Czym zajmuje się Land Developer?

Land Developer to specjalista, który potrafi wydobyć potencjał z nieruchomości i skutecznie przygotować grunt do sprzedaży lub inwestycji. Posiada rozległą wiedzę z zakresu architektury, urbanistyki i geodezji, a także współpracuje z zespołem ekspertów, którzy służą pomocą i radą.



**SPRAWDŹ SZKOLENIE LAND
DEVELOPER MASTERCLASS**

Wśród licznych ryzyk związanych z inwestycją w nieruchomości gruntowe, to właśnie ryzyko prawne jest najbardziej istotne i może w znaczący sposób zagrażać transakcjom rynkowym. Już sam etap zawierania transakcji generuje ryzyko związane z niedopatrzeniami formalno-prawnymi lub nieprawidłową oceną faktycznego stanu prawnego nieruchomości.

W przypadku nieruchomości gruntowych niezbędna jest identyfikacja potencjalnych ryzyk prawnych oraz ocena ich wpływu na planowaną inwestycję. Najskuteczniejszym narzędziem do tego celu jest due diligence, czyli kompleksowe badanie stanu prawnego nieruchomości.



Co można zrobić w trakcie audytu stanu prawnego nieruchomości:

- Określić przewidywany czas realizacji inwestycji gruntowej.
- Przedstawić inwestorowi możliwości wykorzystania nieruchomości.
- Zebrać kluczowe informacje wspierające proces decyzyjny inwestora.
- Z badać grunt pod kątem opłacalności oraz zgodności z założeniami biznesowymi inwestora.
- Przeanalizować możliwości realizacji planowanej inwestycji.
- Zidentyfikować i przedstawić czynniki prawne, które mogą wpłynąć na obniżenie wartości nieruchomości.

Due diligence obejmuje szereg czynności wykonywanych przez specjalistów, takich jak prawnicy czy geodeci. Analiza informacji i dokumentów dotyczących nieruchomości pozwala na zidentyfikowanie obszarów ryzyka i opracowanie strategii ich minimalizacji.

Jakiej analizy potrzebuje nieruchomość gruntowa?

Aby w pełni zrozumieć potencjał i ryzyka związane z inwestycją w nieruchomość gruntową, niezbędne jest przeprowadzenie szeregu analiz, obejmujących różne aspekty:

Analiza urbanistyczno-techniczna:

Obejmuje ona weryfikację zgodności planowanej inwestycji z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego lub studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, a także ocenę możliwości technicznych zabudowy (np. dostęp do mediów, ukształtowanie terenu).

Analiza środowiskowo-krajobrazowa:

Pozwala na ocenę wpływu planowanej inwestycji na środowisko naturalne i krajobraz. Uwzględnia ona m.in. bliskość terenów chronionych, stopień zanieczyszczenia środowiska i potencjalne konflikty z przyrodą.

Analiza prawna:

Obejmuje weryfikację stanu prawnego nieruchomości, w tym badanie księgi wieczystej, umów i decyzji administracyjnych. Pozwala na identyfikację potencjalnych ryzyk prawnych i zabezpieczenie się przed nimi.

Analiza finansowo-podatkowa:

Obejmuje analizę kosztów nabycia i utrzymania nieruchomości, a także potencjalne zkoszty geodezyjne, architektoniczne i inne. Umożliwia ocenę opłacalności inwestycji i optymalizację podatkową.

Analiza rynku i konkurencji:

Pozwala na zrozumienie sytuacji na lokalnym rynku nieruchomości, identyfikację trendów cenowych i ocenę konkurencyjności oferty.

“

„Z naszego doświadczenia wynika, że nawet – problematyczna działka – może okazać się trafną inwestycją, jeśli ryzyko prawne zostanie prawidłowo zidentyfikowane i zminimalizowane. Posiadamy wiedzę i narzędzia, które pomagają w skutecznym zarządzaniu ryzykiem i optymalizacji inwestycji w grunty. Takimi między innymi zadaniami zajmujemy się jako Land Developers”.

Katarzyna Krupa

Manager ds.
Rozwoju i Szkoleń
Hectares



Zmiany w ustawie o planowaniu przestrzennym w kontekście analizy nieruchomości gruntowych. Na co zwrócić szczególną uwagę i jak postępować, żeby nie zmarnować potencjału nieruchomości.

Nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym wprowadza wiele kontrowersyjnych i znaczących zmian. Można śmiało powiedzieć, że jest to mała rewolucja urbanistyczna. Biorąc pod uwagę warunki zabudowy, zmiany z pewnością są na niekorzyść inwestorów i właścicieli nieruchomości. Jedną z ważniejszych z nich jest wprowadzenie 5-letniego terminu ważności dla decyzji o warunkach zabudowy. Warto zatem zadbać o nasze nieruchomości i uzyskać decyzję WZ na starych zasadach – bez ograniczenia czasowego. Na te działania mamy czas do 31 grudnia 2025 r., chyba że termin zostanie wydłużony. Jeżeli tak się nie wydarzy, to od 1 stycznia 2026 r. gminy będą zobowiązane stosować nowe przepisy, określone w ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. W kontekście decyzji o warunkach zabudowy ograniczenie czasowe nie będzie jedynym problemem dla inwestorów i właścicieli nieruchomości gruntowych. Uzyskanie decyzji WZ będzie możliwe wyłącznie wtedy, gdy teren, o który występujemy, położony będzie w obszarze uzupełnienia zabudowy. Obszar ten zostanie określony w planie ogólnym na podstawie wytycznych określonych w rozporządzeniu w sprawie sposobu wyznaczania obszaru uzupełnienia zabudowy w planie ogólnym gminy. Jeżeli w uchwalonym planie ogólnym nieruchomość znajdzie się poza obszarem uzupełnienia zabudowy, to decyzji o warunkach zabudowy nie uzyskamy. Jest to bardzo istotna zmiana, która będzie miała duży wpływ na kształtowanie zabudowy na średnio zurbanizowanych obszarach podmiejskich i wiejskich oraz na ceny nieruchomości gruntowych.

W mojej ocenie niezwykle ważne będzie śledzenie postępujących prac planistycznych i czynny udział we wszystkich konsultacjach i opiniach. Warto przed złożeniem uwag wykonać wstępne analizy, które odpowiedzą nam na pytanie – czy jest możliwość, żeby interesujący nas obszar znalazł się w obszarze uzupełnienia zabudowy? Jest to istotne z punktu widzenia wartości nieruchomości i możliwości inwestycyjnych. Jeżeli analiza wykaże, że takich możliwości nie ma, a nasz teren nie jest objęty ustaleniami miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, należy jak najszybciej uzyskać decyzję o warunkach zabudowy i zabezpieczyć nasz grunt na przyszłość. Nie ma tu znaczenia czy chcemy nieruchomość sprzedać, czy zostawić jako lokatę kapitału. Niezależnie od uzyskania decyzji WZ oraz wykonanej analizy gruntu, warto – w mojej ocenie – składać wnioski do planu ogólnego nawet wtedy kiedy jest zagrożenie, że nieruchomość nie będzie objęta obszarem uzupełnienia zabudowy. W rozporządzeniu w sprawie sposobu wyznaczania obszaru uzupełnienia zabudowy w planie ogólnym gminy, organ ma możliwość rozszerzenia granic obszaru uzupełnienia zabudowy, uwzględniając lokalne uwarunkowania oraz politykę przestrzenną gminy. Maksymalny parametr rozszerzenia granic obszaru uzupełnienia zabudowy jest określony wzorem, ale nie są zdefiniowane w sposób szczegółowy pojęcia lokalnych uwarunkowań oraz polityki przestrzennej gminy. Urbanista realizujący działania na zlecenie gminy będzie zatem miał instrument umożliwiający rozszerzenie obszaru możliwego do zabudowy. Jeżeli będzie dysponował wnioskami właścicieli, które dodatkowo będą uzasadnione, istnieje większa szansa, że taki wniosek zostanie zaakceptowany. Podkreślam jeszcze raz, że jeżeli nasza nieruchomość nie znajdzie się w obszarze uzupełnienia zabudowy, to nie uzyskamy dla takiej nieruchomości decyzji o warunkach zabudowy. W tym przypadku pozostanie jedynie oczekiwanie na zmianę planu ogólnego, co biorąc pod uwagę tempo realizacji dokumentów planistycznych, szybko nie nastąpi. Ważna jest zatem szczegółowa analiza i określenie planu działania z danym gruntem. Może się również okazać, że posiadając wydaną decyzję o warunkach zabudowy, warto poczekać na plan ogólny.

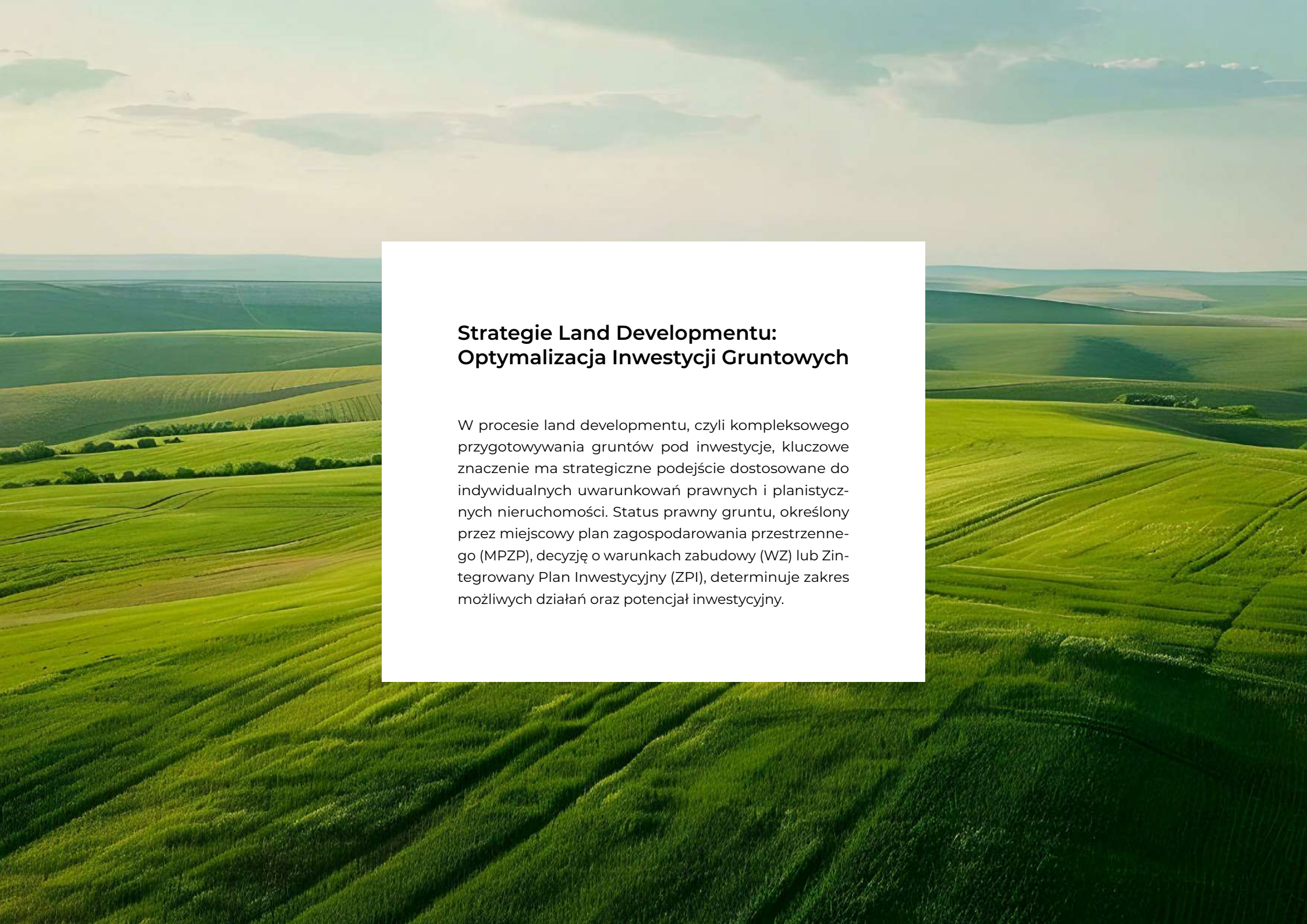
W jednym z analizowanych przypadków inwestor dysponował decyzją o warunkach zabudowy na jeden budynek z uwagi na ochronę gruntów klasy I-III i odległość 50 metrów od drogi. Natomiast przy dokonywaniu analizy według rozporządzenia w sprawie sposobu wyznaczania obszaru uzupełnienia zabudowy w planie ogólnym gminy, okazało się, że cała nieruchomość ujęta będzie w obszarze uzupełnienia zabudowy, co umożliwiłoby realizację 3 budynków mieszkalnych jednorodzinnych, z możliwością realizacji 2 lokali mieszkalnych w każdym budynku. W tym przypadku pozostaje kwestia odpowiedzi na pytania: kiedy zostanie uchwalony plan ogólny i czy finalny termin na jego uchwalenie nie zostanie przesunięty? W aktualnej sytuacji nie znamy odpowiedzi na powyższe pytania, ale warto mieć świadomość dotyczącą możliwości. Warto dodać, że pomimo dużej ilości wniosków o warunki zabudowy realizowanych w ostatnim czasie, świadomość zagrożeń w tym obszarze wśród właścicieli nieruchomości jest wciąż niewielka.

Kolejną bardzo istotną kwestią z punktu widzenia analizy nieruchomości oraz wprowadzanych zmian w planowaniu przestrzennym są użytki gruntowe i klasy bonitacyjne. Jeszcze jakiś czas temu mieliśmy możliwość uzyskania decyzji o warunkach zabudowy dla gruntu rolnego klasy I-III, położonego poza granicami administracyjnymi miast, bez uzyskania zgody ministra właściwego do rozwoju wsi. Obszar musiał spełniać kilka warunków określonych w ustawie o ochronie gruntów rolnych i leśnych. W tym względzie przepisy zmieniły się zdecydowanie. Po nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, która wprowadziła również zmiany do ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych, brzmienie tego przepisu jest następujące: „Nie wymaga uzyskania zgody ministra właściwego do spraw rozwoju wsi przeznaczenie na cele nierolnicze i nieleśne gruntów rolnych stanowiących użytki rolne klas I-III położonych na obszarze uzupełnienia zabudowy w rozumieniu przepisów o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym”. W tym przypadku nie zastosowano jednak żadnych przepisów przejściowych. Skutki tej regulacji są takie, że do momentu uchwalenia planu ogólnego nie mamy możliwości uzyskania decyzji o warunkach zabudowy dla gruntów I-III klasy w drodze wyjątku, który był opisany we wcześniejszej wersji ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych. W tym przypadku możemy jedynie oczekiwać na uchwalenie planu ogólnego. Ważne jest zatem dokładne sprawdzenie analizowanych nieruchomości w kontekście użytków gruntowych i klas bonitacyjnych.

Rafał Rychlicki

Geodeta, Biegły sądowy w Sądzie Okręgowym w Warszawie oraz Warszawa-Praga, Niezależny doradca w zakresie nieruchomości gruntowych, Wykładowca Hectares.



The background of the slide is a high-angle, aerial photograph of a vast, rolling landscape. The terrain is covered in vibrant green vegetation, likely crops, which are arranged in a patchwork pattern across the undulating hills. The perspective creates a sense of depth and scale, with the hills receding into the distance under a pale, overcast sky with soft, diffused light. The overall mood is serene and natural, emphasizing the land as a resource.

Strategie Land Developmentu: Optymalizacja Inwestycji Gruntowych

W procesie land developmentu, czyli kompleksowego przygotowywania gruntów pod inwestycje, kluczowe znaczenie ma strategiczne podejście dostosowane do indywidualnych uwarunkowań prawnych i planistycznych nieruchomości. Status prawny gruntu, określony przez miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP), decyzję o warunkach zabudowy (WZ) lub Zintegrowany Plan Inwestycyjny (ZPI), determinuje zakres możliwych działań oraz potencjał inwestycyjny.

1

Strategia nr 1: W oparciu o MPZP

Dla gruntów objętych MPZP, strategia land developmen- tu koncentruje się na harmonizacji projektu inwestycyjnego z wytycznymi planu. Zapewnia to przewidywalność i bezpieczeń- stwo inwestycji, jednak może ograniczać swobodę w kształtowa- niu projektu. Jest to strategia bezpieczna, optymalna dla inwesto- rów dążących do szybkiej realizacji zamierzeń, aczkolwiek wiąże się z wyższymi nakładami kapitałowymi na wstępie.

2

Strategia nr 2: W oparciu o WZ

W przypadku braku MPZP, decyzja o warunkach zabudowy stano- wi podstawę do realizacji inwestycji. Ta strategia oferuje większą elastyczność w kształtowaniu projektu, jednak proces uzyskiwania WZ może być czasochłonny i wymaga starannego przygotowania. To opcja dla inwestorów posiadających wiedzę z zakresu uzyskiwa- nia WZ, którzy szukają gruntów o potencjale rozwojowym i są go- towi na długotrwałe procedury administracyjne.

3

Strategia nr 3: W oparciu o ZPI

ZPI to instrument prawny umożliwiający realizację komplekso- wych inwestycji, szczególnie tych o znaczeniu publicznym. Ta stra- tegia jest atrakcyjna dla dużych projektów, jednak wymaga ścisłej współpracy z władzami i spełnienia szeregu wymagań. Jest to nowa strategia, dedykowana inwestorom o dużym kapitale, któ- rzy są gotowi na długoterminowe zaangażowanie i współpracę z sektorem publicznym.

Land development to proces wymagający specjalistycznej wiedzy i doświadczenia. Kluczowe jest zrozumienie regulacji prawnych, takich jak ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, prawo budowlane oraz warunki techniczne. Zmiany legislacyjne wymagają ciągłej aktualizacji wiedzy i dostosowywania strategii działania. Skuteczne poruszanie się w tym dynamicznym otoczeniu prawnym to wyzwanie, które wymaga eksperckich kwalifikacji i strategicznego podejścia do inwestycji.

Inwestowanie w grunty to strategiczna decyzja o charakterze długoterminowym, która wymaga posiadania specjalistycznej wiedzy i zrozumienia dynamiki rynku. Właściwa analiza potencjału inwestycyjnego gruntów pozwala na identyfikację luk rynkowych i osiągnięcie znaczących zysków.

Kluczowe elementy skutecznej inwestycji w grunty:

- **WIEDZA:** Znajomość zasad obrotu nieruchomościami, przepisów prawa i trendów rynkowych.
- **DOŚWIADCZENIE:** Umiejętność analizy i oceny potencjału inwestycyjnego gruntów.
- **WSPÓŁPRACA Z EKSPERTAMI:** Korzystanie z doradztwa Land Developerów, którzy posiadają specjalistyczną wiedzę i doświadczenie w zakresie inwestycji gruntowych.

Land Developerzy to nieocenieni partnerzy w procesie inwestycyjnym. Pomagają w identyfikacji atrakcyjnych gruntów, przeprowadzeniu analiz due diligence, uzyskaniu niezbędnych pozwoleń i optymalizacji strategii inwestycyjnej.

Inwestorzy, którzy zainwestowali w grunty i poznali specyfikę tego rynku, często koncentrują swoją działalność właśnie na tym segmencie, osiągając wysokie stopy zwrotu. Współpraca z Land Developerami pozwala na jeszcze skuteczniejsze wykorzystanie potencjału inwestycyjnego gruntów i generowanie zysków z różnych źródeł, takich jak:

- Sprzedaż gruntów z przeznaczeniem pod zabudowę,
- Dzierżawa gruntów pod cele rolne lub przemysłowe,
- Realizacja projektów deweloperskich,
- Budowa infrastruktury i jej komercjalizacja.

Inwestycje w grunty to nie tylko lokowanie kapitału, ale też aktywne kształtowanie przyszłości. To szansa na budowanie wartości, która przyniesie korzyści zarówno inwestorom, jak i całej społeczności.





HECTARES

H | **HECTARES**
MANAGEMENT

O AUTORZE

Land Developer związany z branżą nieruchomości od 2009 roku, z wykształcenia prawnik, co doskonale wykorzystuje jako przewagę w biznesie. Nie boi się łamać schematów, wprowadzając nowe rozwiązania technologiczne i z zakresu AI, odważnie kroczy po rynku nieruchomości, podnosząc wartość gruntów, wprowadzając na rynek polski zawód Land Developera. Jego aplikację Nawiguj.com nagrodzono (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 Re-camp Toolbox), a szkolenia i program edukacyjny, który prowadzi, zrzesza już ekspertów z całej Polski.

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. Na co dzień niepoprawny optymistą, który lubi sięgać tam, gdzie inni nie mają odwagi, stworzony do pracy z ludźmi, kochający zarządzanie zmianą i zmianę. Nieruchomości gruntowe to jego pasja.



DLACZEGO WARTO ZAJMOWAĆ SIĘ NIERUCHOMOŚCIAMI GRUNTOWYMI?

1.

Po pierwsze, nieruchomości gruntowe to segment rynku nieruchomości, który jest niezwykle odporny na zmiany.

2.

Po drugie, inwestowanie w grunty stanowi doskonałą opcję zarówno na dłuższą, jak i krótszą metę.

3.

Po trzecie, na rynku istnieje jeszcze niewielu Land Developerów, co stwarza lukę, którą można wypełnić. Możesz być pierwszy i zostawić resztę w tyle.

4.

Po czwarte, umiejętność analizy gruntu i podnoszenia jego wartości jest kluczowa, a posiadają ją nieliczni.

Adam Parzusiński
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku



OBSZARY, W KTÓRYCH MOŻEMY WSPÓŁPRACOWAĆ:



POŚREDNICTWO W ZAKUPIE I SPRZEDAŻY GRUNTÓW INWESTYCYJNYCH:

Nieruchomości to nadal opłacalna inwestycja i to się nie zmienia! Współpracujemy z klientami na terenie całej Polski, aby znaleźć atrakcyjne działki inwestycyjne i przekształcamy je w rentowne projekty deweloperskie. Ziemi nie przybędzie, dlatego to idealny czas na inwestycje w nieruchomości.



ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI DEWELOPERSKIMI:

Nasza rola to nie tylko zakup gruntów. Oferujemy pełen zakres usług, w tym dokumentację, umowy, reprezentację w instytucjach publicznych i sądach, współpracę z architektami i specjalistami ds. marketingu. Tworzymy plany sprzedaży, promocji i pozyskujemy klientów.



SZKOLENIA, KURSY I RAPORTY:

Dzielimy się naszym doświadczeniem poprzez szkolenia dla deweloperów i doradców nieruchomości. Przekazujemy wiedzę, abyś mógł mądrze inwestować lub doradzać swoim klientom. Nasz program edukacyjny wprowadza na rynek zawód Land Developera.

AUDYTY DUE DILIGENCE Z OBSŁUGĄ PRAWNĄ:

Pozyskanie atrakcyjnych działek pod nowe inwestycje staje się coraz bardziej skomplikowane. Przeprowadzamy niezbędne analizy przed zakupem gruntu, opracowujemy strategię podniesienia wartości działki i możliwości sprzedaży lub dalszej inwestycji.



DORADZTWO I OBSŁUGA PRAWNA:

Przy dużych inwestycjach niezbędne jest solidne wsparcie prawne. Nasz zespół składa się z prawników, geodetów, architektów, analityka, stratega i marketera i ma na celu chronić interesy naszych partnerów biznesowych, negocjować korzystne warunki i zapewnić sukces Twojego przedsięwzięcia.



INWESTYCJE W SPÓŁKI CELOWE:

Potrzebujesz wsparcia finansowego lub ekspertyzy projektowej? Chętnie współpracujemy, aby stworzyć udane inwestycje. Razem stworzymy inwestycję skazaną na sukces.



PODSUMOWANIE

Inwestowanie w grunty to wymagająca, lecz niezwykle obiecująca ścieżka, szczególnie w obliczu dynamicznych zmian legislacyjnych i proceduralnych. Każda zmiana to wyzwanie zarówno dla inwestorów, jak i Land Developerów, którzy nieustannie rozwijają swoje kompetencje, aby skutecznie poruszać się na rynku nieruchomości gruntowych. W Hectares od lat wspieramy te działania, dostarczając nie tylko wiedzę i doświadczenie, ale również narzędzia, które umożliwiają naszym partnerom biznesowym realizację ambitnych celów. Od 2021 roku systematycznie publikujemy raporty, które pozwalają śledzić trendy i zmiany w sektorze, umożliwiając zarówno inwestorom, jak i Land Developerom podejmowanie świadomych decyzji opartych na rzetelnych analizach. Długoterminowy charakter naszych badań oraz ich regularność pozwalają nie tylko na ocenę bieżącej sytuacji, ale przede wszystkim na identyfikację trendów w wieloletniej perspektywie.

Ważnym elementem raportu jest promowanie Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego (ZPI) jako innowacyjnego podejścia, które wspiera efektywne wykorzystanie gruntów. W Hectares wierzymy, że ZPI otwiera przed naszymi partnerami biznesowymi szerokie możliwości inwestycyjne, pozwalając na minimalizację ryzyka oraz maksymalizację zwrotów. Jest to szczególnie istotne w obliczu dynamicznie zmieniających się przepisów prawnych i procedur administracyjnych, które mogą stanowić wyzwanie nawet dla najbardziej doświadczonych graczy na rynku.

Raport akcentuje także potencjał sektora PRS (Private Rented Sector), który nabiera coraz większego znaczenia w Polsce. Wspieranie inwestycji w tym obszarze to nie tylko szansa na dywersyfikację portfela inwestycyjnego, ale również odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie na nowoczesne i zrównoważone formy mieszkalnictwa.

Jako Hectares, dostarczamy naszym partnerom wiedzę, doświadczenie oraz narzędzia niezbędne do przekształcania wyzwań w innowacyjne rozwiązania. Wierzymy, że inwestycje w grunty to nie tylko sposób na rozwój biznesu, ale również okazja do kreowania trwałych wartości. Raport, który Państwo czytacie, jest zaproszeniem do pogłębiania wiedzy, wyznaczania nowych standardów na rynku nieruchomości oraz podejmowania śmiałych decyzji inwestycyjnych w oparciu o solidne fundamenty analityczne.

KLUCZOWE WNIOSKI

KLUCZOWE WNIOSKI



Wzrost frustracji urzędników i braki kadrowe

Brak szkoleń oraz narastająca liczba wniosków skutkują ograniczonym wsparciem merytorycznym dla interesariuszy. Lawinowy wpływ wniosków często powoduje frustrację urzędników, a powiększające się deficyty kadrowe oraz brak właściwych szkoleń wpływają na niewystarczające wsparcie merytoryczne interesariuszy.



„Należy podjąć działania w celu zwiększenia efektywności procesów administracyjnych. Rekomenduje się inwestycje w szkolenia dla urzędników, usprawnienie procedur, cyfryzację procesów, wdrożenie systemów informatycznych do zarządzania dokumentacją oraz jasną komunikację z interesariuszami”.

Aleksandra Wastag-Plata,
Koordynator Projektów,
Urbanista Hectares



Obszar uzupełnienia zabudowy a dostępność gruntów

Nowe regulacje dotyczące obszaru uzupełnienia zabudowy wprowadzają ograniczenia w możliwości zabudowy gruntów, które dotychczas były przeznaczone pod inwestycje.



„W związku z tym konieczna jest zmiana priorytetów inwestycyjnych i bardziej precyzyjna analiza potencjału działek, z uwzględnieniem nowych przepisów. Inwestorzy powinni zwracać szczególną uwagę na to, czy grunt znajduje się w obszarze uzupełnienia zabudowy i czy spełnia wymagania określone w planie ogólnym gminy”.

Daria Rzepiela,
Doradca Transakcyjny ds. Inwestycji
Gruntowych Hectares



Reforma Planowania Przestrzennego a konflikty lokalne

Wprowadzenie reformy planowania przestrzennego może w niektórych przypadkach nasilać napięcia między mieszkańcami a administracją publiczną.

“

„Aby zminimalizować ryzyko konfliktów, ważne jest zapewnienie transparentności procesu planowania przestrzennego i otwartej komunikacji między wszystkimi interesariuszami”.

Monika Myszka,
Doradca Transakcyjny,
Team Lider Hectares



Ograniczenia w wydawaniu decyzji o warunkach zabudowy (WZ)

Reforma planowania przestrzennego wprowadza istotne ograniczenia w wydawaniu decyzji o warunkach zabudowy (WZ), co bezpośrednio wpływa na analizę gruntów i ich wartości inwestycyjnej.

“

„W związku z tym inwestorzy powinni dostosować swoje strategie zakupowe do nowych przepisów. Szczególnie ważne jest, aby zwracać uwagę na przeznaczenie gruntu w planie ogólnym gminy i możliwość uzyskania WZ w danej lokalizacji”.

Małgorzata Wójs,
Koordynator Projektów
Hectares



Brak zrozumienia zmian przez społeczeństwo i ekspertów

Złożoność reform w obszarze planowania przestrzennego i budownictwa może powodować trudności w ich interpretacji zarówno wśród osób niezwiązanych z branżą, jak i specjalistów.



„W tym kontekście kluczowe znaczenie ma edukacja i szerzenie wiedzy na temat nowych przepisów. Organizowanie szkoleń, publikowanie materiałów informacyjnych i zapewnienie dostępu do ekspertów pomoże w zrozumieniu zmian i ich wpływu na rynek nieruchomości”.

Katarzyna Krupa
Manager ds. Rozwoju
i Szkoleń Hectares



Wpływ nowych technologii i AI na procesy inwestycyjne

Automatyzacja i sztuczna inteligencja (AI) mogą zwiększyć efektywność procesów inwestycyjnych w nieruchomości, ale również wprowadzić nowe wyzwania i zagrożenia.



„Warto przygotować się na adaptację nowych technologii i wykorzystać ich potencjał do optymalizacji procesów decyzyjnych, analizy danych i zarządzania nieruchomościami. Jednocześnie należy uwzględnić kwestie etyczne i prawne związane z wykorzystaniem AI”.

Adam Parzusiński
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku



Rozwój PRS (Private Rental Sector)

Rosnące zainteresowanie najmem instytucjonalnym (PRS) w Polsce stwarza nowe możliwości dla inwestorów poszukujących dywersyfikacji portfela.



„Segment PRS ma potencjał dynamicznego rozwoju w Polsce, napędzany przez zmiany demograficzne, wzrost cen nieruchomości i rozwój nowoczesnych form mieszkalnictwa”.

Adam Parzusiński
CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku



Znaczenie działek z pozwoleniem na budowę

Działki z przemyślanymi projektami i uzyskanym pozwoleniem na budowę zyskują na wartości w oczach inwestorów.



„Inwestorzy powinni zwracać uwagę nie tylko na wielkość powierzchni użytkowej (PUM), ale również na jakość projektów, ich funkcjonalność i dopasowanie do potrzeb rynku”.

Małgorzata Wójs
Koordynator Projektów
Hectares



Proces suburbanizacji

Suburbanizacja, czyli migracja ludności z centrów miast na obrzeża, pozostaje silnym trendem w Polsce.

“

„Strefy podmiejskie oferują wiele zalet, takich jak niższe ceny nieruchomości, bliskość natury i lepsza jakość życia. Dlatego suburbanizacja pozostaje stabilną ścieżką inwestycyjną dla wielu projektów nieruchomościowych”.

Rafał Bogucki

Specjalista ds. Kluczowych
Klientów Hectares



ZPI jako narzędzie przyszłości

Zintegrowane Plany Inwestycyjne (ZPI) to innowacyjne narzędzie, które umożliwia bardziej precyzyjne planowanie inwestycji i współpracę z gminą.

“

„ZPI pozwalają na kompleksowe podejście do planowania przestrzennego i uwzględnienie różnych aspektów inwestycji, co przyciąga uwagę inwestorów”.

Aleksandra Wastag-Plata

Koordinator Projektów,
Urbanista Hectares



Ceny gruntów z uregulowanym stanem prawnym

Stabilny status prawny gruntów to kluczowy czynnik wpływający na ich wartość na rynku.

“

„Inwestorzy szukają gruntów z jasną sytuacją prawną, co minimalizuje ryzyko i ułatwia realizację inwestycji”.

Rafał Rychlicki

Biegły sądowy w Sądzie Okręgowym w Warszawie oraz
Warszawa-Praga, Niezależny doradca w zakresie nieruchomości gruntowych, Wykładowca Hectares.



Nowe warunki techniczne

Nowe regulacje techniczne wprowadzają dodatkowe wymagania dotyczące analiz gruntów.

“

„Inwestorzy powinni przygotować się na dodatkowe koszty związane z analizami technicznymi, takimi jak badania geotechniczne czy ocena wpływu na środowisko”.

Adam Parzusiński

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku



Wzrost zainteresowania decyzjami WZ

Uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy (WZ) staje się priorytetem dla inwestorów gruntowych.

“

„To istotny sygnał dla rynku i samorządów, który wskazuje na rosnące zapotrzebowanie na grunty budowlane z jasno określonymi możliwościami zabudowy”.

Monika Mysza,

Doradca Transakcyjny,
Team Lider Hectares



Większa elastyczność cenowa właścicieli gruntów

Właściciele gruntów muszą być bardziej elastyczni cenowo i gotowi na negocjacje.

“

„W obecnej sytuacji rynkowej negocjacje stają się kluczowym elementem transakcji”.

Daria Rzepiela,

Doradca Transakcyjny ds. Inwestycji
Gruntowych Hectares



Niepokój związany z reformami przestrzennymi

Brak zrozumienia nowych przepisów i procedur może zmniejszać niektórych inwestorów.

“

„Edukacja i transparentna komunikacja są kluczowe dla zwiększenia stabilności rynku i przyciągnięcia inwestorów długoterminowych”.

Katarzyna Krupa

Manager ds. Rozwoju i Szkoleń



Zróżnicowanie cen gruntów

Średnie ceny gruntów mogą nie oddawać rzeczywistej sytuacji na rynku lokalnym.

“

„Analizy cen gruntów powinny uwzględniać specyfikę lokalną i indywidualne cechy nieruchomości”.

Małgorzata Wójs

Koordinator Projektów
Hectares

H Nowoczesny marketing nieruchomości gruntowych

Tradycyjne metody sprzedaży gruntów stają się niewystarczające.

“

„Konieczne jest wdrożenie zróżnicowanych działań promocyjnych, wykorzystujących nowe technologie i kanały komunikacji”.

Rafał Bogucki

Specjalista ds. Kluczowych
Klientów Hectares

H Deweloperzy zwiększają banki ziemi

Strategiczne zakupy gruntów pod przyszłe projekty stają się standardem wśród deweloperów.

“

„Banki ziemi to kluczowy element strategii rozwoju deweloperów, zapewniający im dostęp do gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach”.

Małgorzata Wójs

Koordynator Projektów
Hectares

H Duża liczba ofert gruntów na portalach internetowych

Grunty to kategoria nieruchomości z największą liczbą ofert i najmniejszą liczbą agentów specjalizujących się w tym segmencie.

“

„To okazja dla agencji nieruchomości do specjalizacji w obsłudze transakcji gruntowych”.

Daria Rzepiela

Doradca Transakcyjny ds Inwestycji
Gruntowych Hectares





MONOGRAFIE MIAST

MONOGRAFIE MIAST

Każde miasto i region w Polsce charakteryzuje się unikalnymi cechami, które mają istotny wpływ na popyt na nieruchomości oraz opłacalność inwestycji. Różnice w dojrzałości rynku, rodzaju zabudowy oraz łatwości prowadzenia biznesu wpływają na atrakcyjność poszczególnych lokalizacji. W związku z tym inwestorzy powinni dokładnie rozważyć te aspekty, aby skutecznie dopasować swoje strategie do specyfiki wybranych miast i regionów.

Planując inwestycje na rynku nieruchomości, zwłaszcza w obszarze gruntów, ważne jest nie tylko śledzenie ogólnokrajowych trendów, ale także uwzględnienie aspektów lokalnych. Miasta wojewódzkie, tereny podmiejskie oraz miasta powiatowe różnią się pod względem specyfiki demograficznej, społecznej, gospodarczej oraz planistyczno-administracyjnej, co wpływa na popyt i dostępność nieruchomości. Różnice te dotyczą również dojrzałości rynku, rodzaju zabudowy i łatwości prowadzenia biznesu.

Z tych perspektyw rynki można dzielić na różne kategorie. Miasta wojewódzkie możemy podzielić na trzy grupy (co oczywiście będzie i tak pewnym uproszczeniem):

1

Czołowe miasta

(Warszawa, Kraków, Wrocław, Gdańsk) historycznie były i nadal są najbardziej preferowane przez deweloperów i kupujących. Wynika to nie tylko z ich rozmiaru, ale także z dodatniego salda zmiany liczby ludności, napędzanego głównie migracjami, rozwiniętej gospodarki opartej m.in. na usługach nowoczesnych oraz silnego zaplecza akademickiego. W efekcie na tych rynkach utrzymuje się wysoki popyt na mieszkania, a pośrednio także na grunty, co skutkuje ich dużym spenetrowaniem przez deweloperów, którzy od lat budują banki ziemi. Jednak w tych miastach inwestorzy często napotykają na zjawisko NIMBY (niechęć mieszkańców oraz urzędów do intensywnej zabudowy), co jest szczególnie widoczne w Krakowie, ale dotyczy każdego z tych miast. Skutkuje to brakiem łatwo dostępnych gruntów budowlanych, ich szybkim wzrostem cenowym, spadkiem liczby uzyskiwanych pozwoleń na budowę oraz realizowanych inwestycji mieszkaniowych. W efekcie rosną ceny mieszkań, a deweloperzy muszą zmagać się z presją na marżę i wydłużonym czasem realizacji projektów. Choć wiele firm chce działać na tych rynkach, rosnąca konkurencja, ryzyka administracyjne i długie procedury powodują, że deweloperzy zaczynają szukać nowych rynków, na których mogą rozwijać swój biznes. Mimo spektakularnych wycen gruntów, rynki te stają się znacznie trudniejsze do prowadzenia działalności deweloperskiej.

2

Nowe rynki wzrostu

(Poznań, Łódź, Katowice, w mniejszym stopniu również Szczecin i Rzeszów) dotychczas nie były preferowane przez firmy deweloperskie, a ich popyt na nieruchomości bywał cykliczny. Choć w latach 2003-2007 te miasta cieszyły się wysoką aktywnością, po kryzysie z 2008 roku przeżyły spadki, które obniżyły ceny nieruchomości. Dopiero w ostatnich latach te rynki wróciły do cyklu wzrostowego, przyciągając popyt na mieszkania oraz zainteresowanie deweloperów i poszukiwanymi gruntami. Cykliczność tych miast wynika z ich słabych stron, takich jak wyludnianie się (zwłaszcza w Łodzi i Katowicach) czy wyższe bezrobocie (np. w Łodzi i Szczecinie), a także mniejsze magnesy migracyjne (niski udział SSC/BPO w Szczecinie i Rzeszowie, niewielka liczba studentów). Z drugiej strony, te miasta posiadają liczne zalety, np. silna gospodarka Poznania, rozwój usług nowoczesnych w Katowicach i Gliwicach czy połączenie obu tych czynników w Łodzi. Dodatkowo ich bliskość do czołowych miast, takich jak Kraków i Warszawa, zwiększa ich atrakcyjność. W okresach dobrej koniunktury deweloperzy decydują się na te rynki, ponieważ oferują one dostępność dobrze wycenionych gruntów oraz przyjazne podejście urzędów. Choć ceny mieszkań są niższe, deweloperzy mogą liczyć na większą przestrzeń do realizacji marży w krótszym czasie i z mniejszymi ryzykami. W efekcie rynki te zyskują na wzroście cen gruntów i są bardziej sprzyjające prowadzeniu działalności deweloperskiej niż czołowe miasta.

3

Nieodkryte rynki

(Olsztyn, Białystok, Lublin, Kielce, Opole, Zielona Góra i Bydgoszcz) przez ostatnie lata przyciągały mniej uwagi ogólnopolskich deweloperów, co skutkowało mniejszym popytem na duże grunty. Miasta te były oceniane jako mniej atrakcyjne przez deweloperów, głównie z powodu niższego udziału SSC/BPO, mniejszej liczby studentów, wyższego bezrobocia oraz problemów demograficznych (choć z pewnymi wyjątkami, jak Olsztyn i Białystok). Niemniej, na tych rynkach istnieje popyt na nieruchomości – szczególnie ze strony dobrze opłacanych specjalistów, przedsiębiorców i osób pracujących zdalnie. Rozwija się także segment wynajmu, a migracja obcokrajowców wpływa na rynek. Brak zainteresowania dużych deweloperów skutkuje mniejszą liczbą realizowanych projektów, a rynki te pozostają poza radarami większych graczy, dominowane przez lokalne firmy, które osiągają dobre marże. Niska podaż projektów skutkuje także wysoką dynamiką cen, mimo stabilnego popytu. Przykładowo, od lipca 2022 roku (po lokalnym „dołku cenowym”) trzy najszybciej rosnące miasta to Opole (+45%), Olsztyn (+40%) i Kielce (+38%), które wyprzedziły czołowe rynki. To pokazuje ich potencjał rozwoju. Można przypuszczać, że w okresach dobrej koniunktury także te miasta będą dynamicznie rosły pod względem biznesu gruntowego, choć należy pamiętać o wyższym ryzyku słabszego popytu w trudniejszych okresach, co jednocześnie stwarza szanse na korzystne zakupy.

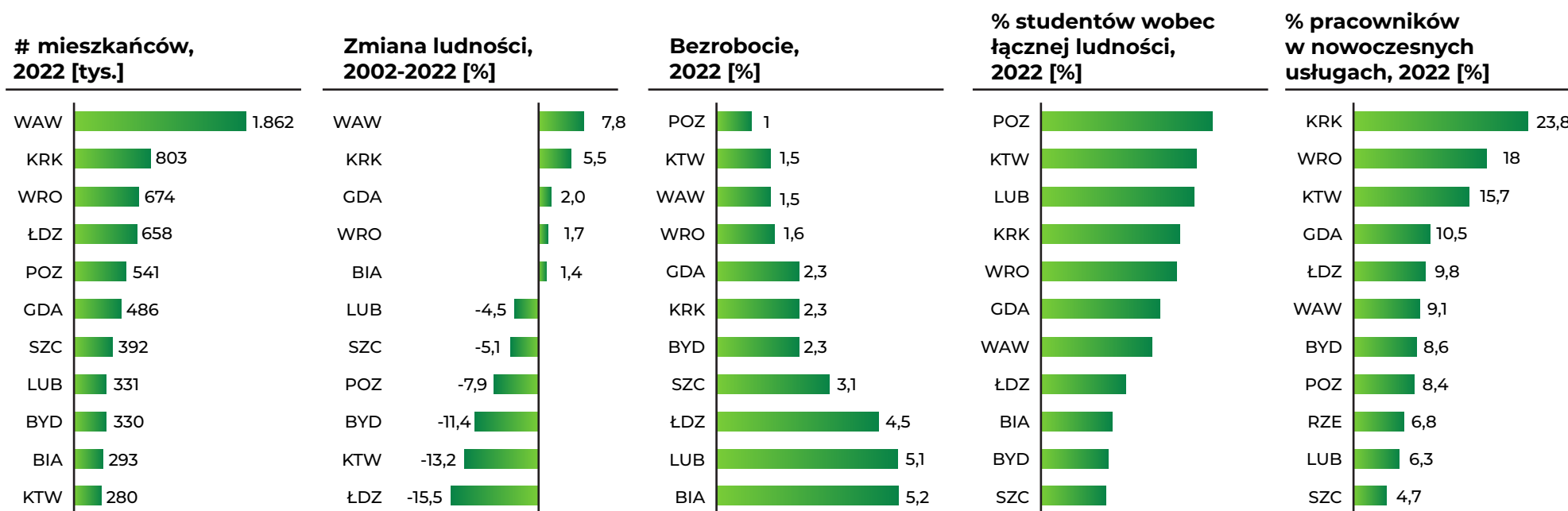
Oczywiście, powyższe trendy są obserwowalne również na innych poziomach administracyjnych. Można zatem zastosować podobną segmentację, uwzględniając aglomeracje oraz miasta powiatowe sąsiadujące z czołowymi miastami lub rynkami wzrostu (np. Piaseczno dla Warszawy, Wieliczka i Skawina dla Krakowa, Gdynia dla Gdańska, Gliwice dla Katowic). Istnieją również miasta o silnych lokalnych fundamentach, jak popularne kierunki typu second-home lub turystyczne, a także lokalizacje nowych zakładów przemysłowych, centrów logistycznych oraz inwestycji infrastrukturalnych i militarnych.



Jan Dziekoński

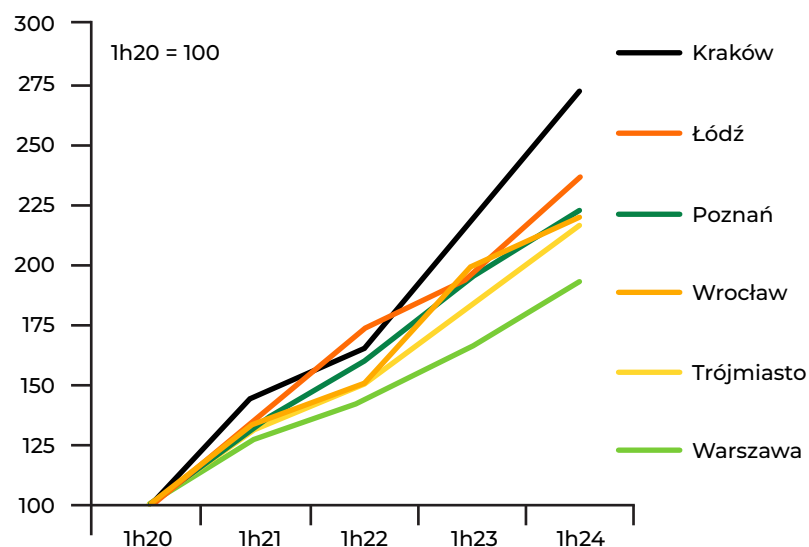
Niezależny doradca biznesowy,
Analityk rynku nieruchomości,
założyciel serwisu FLTR z analizami o rynku nieruchomości, Członek Komitetu ds. Nieruchomości Krajowej Izby Gospodarczej

Podstawowe informacje o największych miastach wojewódzkich wpływające na rynek nieruchomości

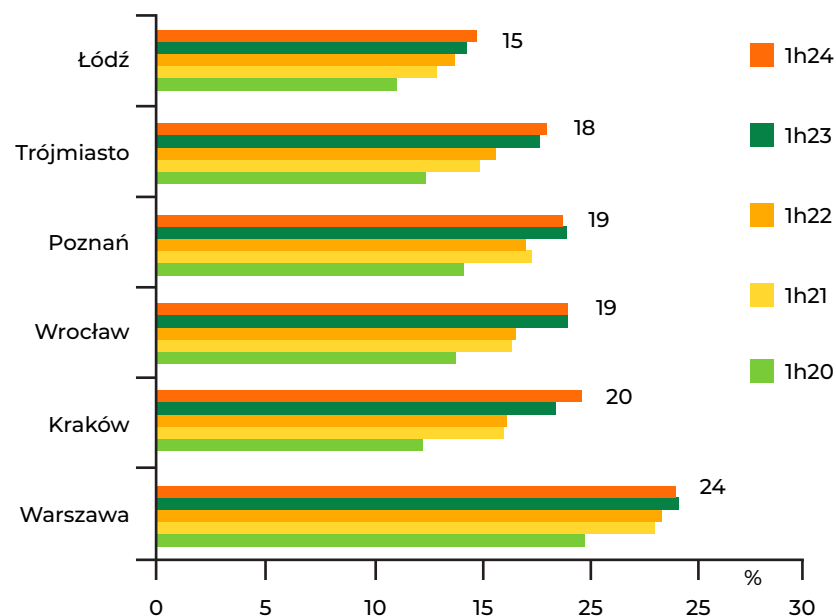


Wybrane parametry cenowe na rynku gruntów

**Dynamika przeciętnego kosztu 1 m² PUM,
1 poł. 2020-1 poł. 2024, %**

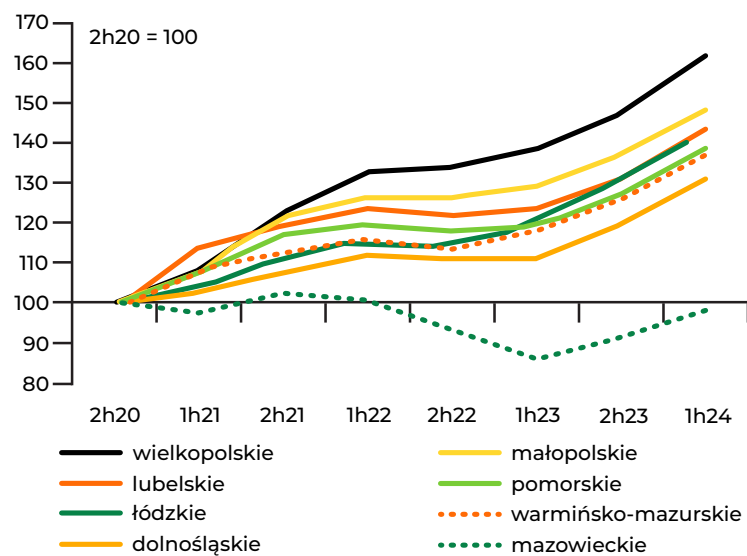


**Udział kosztów gruntu w koszcie budowy,
1 poł. 2020-1 poł. 2024, %**



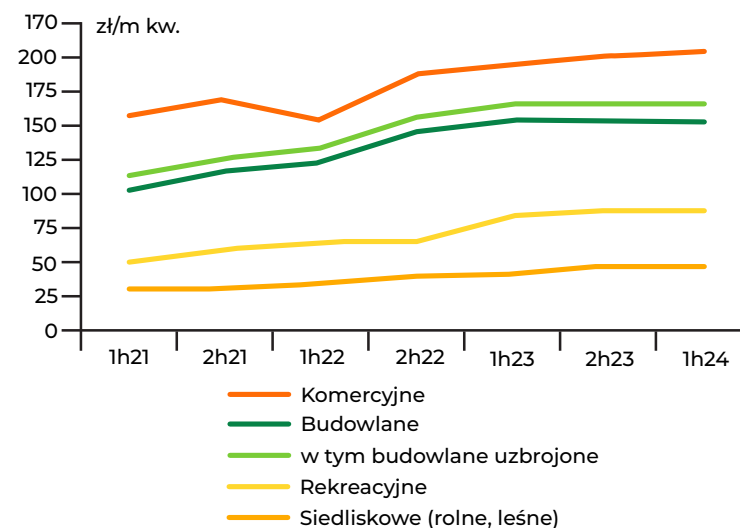
Wybrane parametry cenowe na rynku gruntów (2/2)

Zmiana cen gruntów wobec 2. poł. 2020 roku

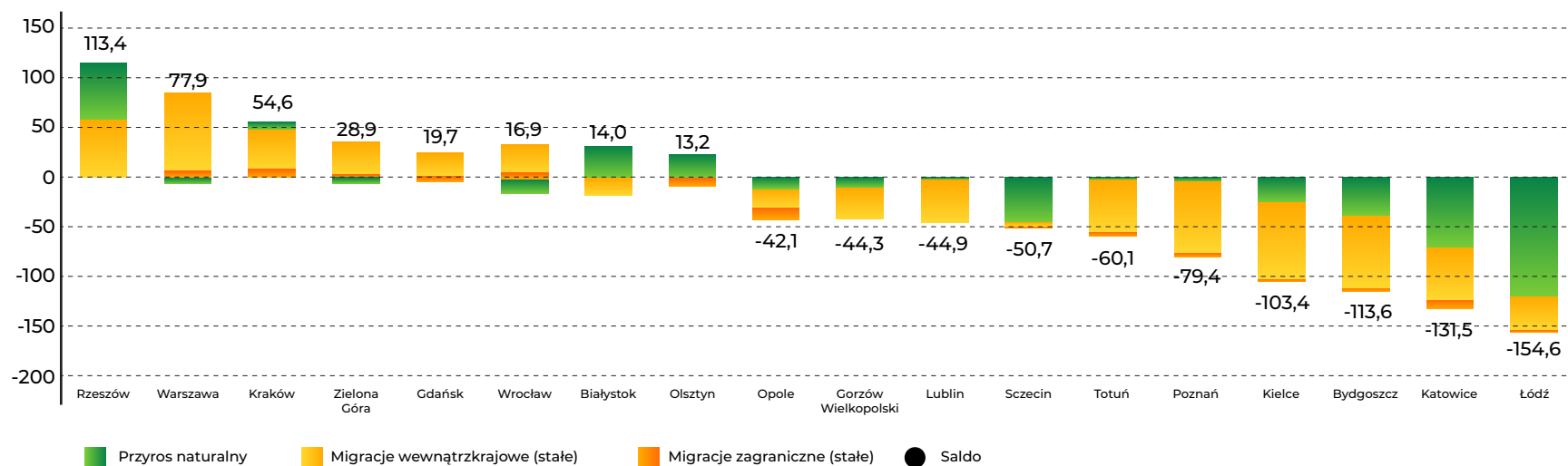


Mediana ceny ofertowej działek, 2021-1 poł. 2024 [PLN/mkw]

Mediana ceny ofertowej m kw. działki wg typu działki

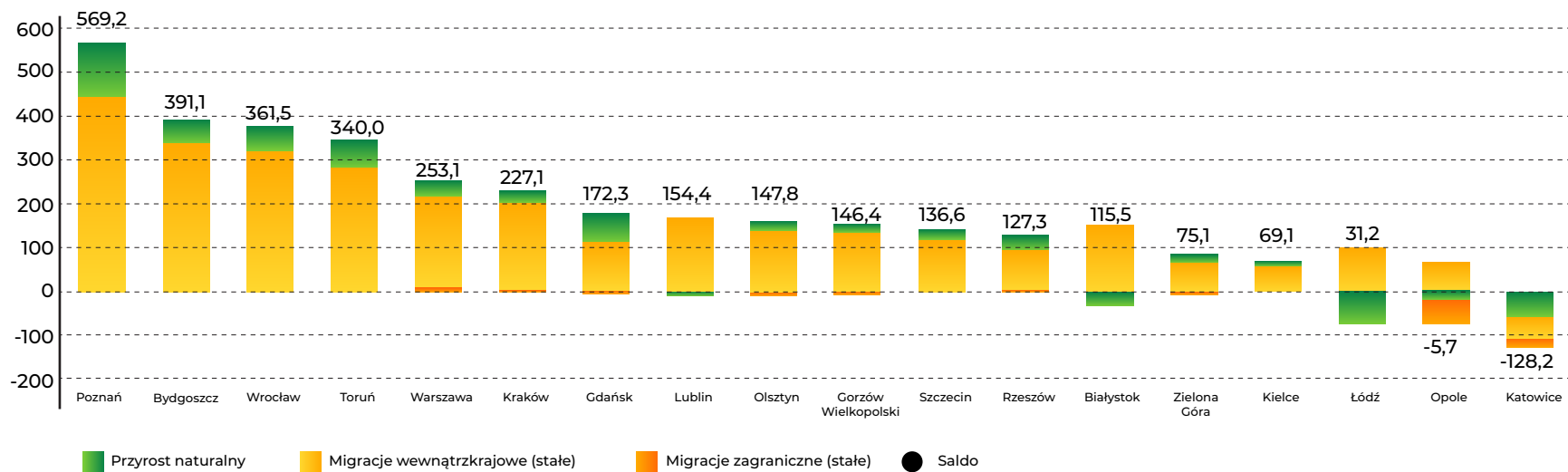


Ranking miast wojewódzkich pod względem zmiany ludności, 2002-2022 [osób na 1000 mieszkańców¹⁾



1) Wg stanu ludności w 2002 roku, bez uwzględniania efektów spisów powszechnych

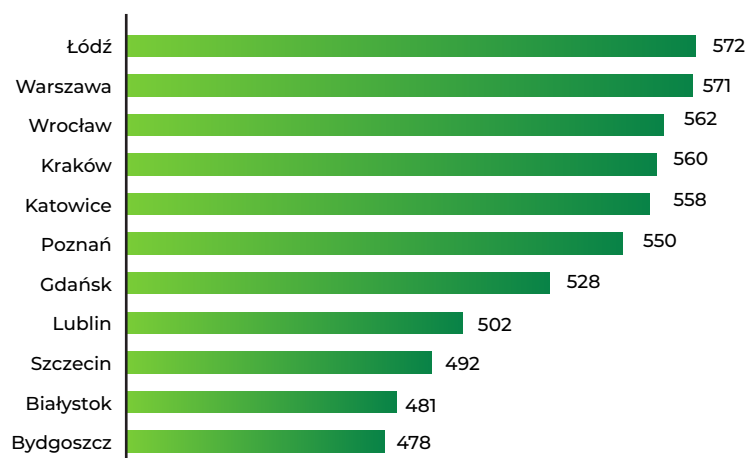
Ranking powiatów podmiejskich miast wojewódz. względem zmiany ludności, 2002-2022 [osób na 1000 mieszkańców¹⁾



1) Wg stanu ludności w 2002 roku, bez uwzględniania efektów spisów powszechnych

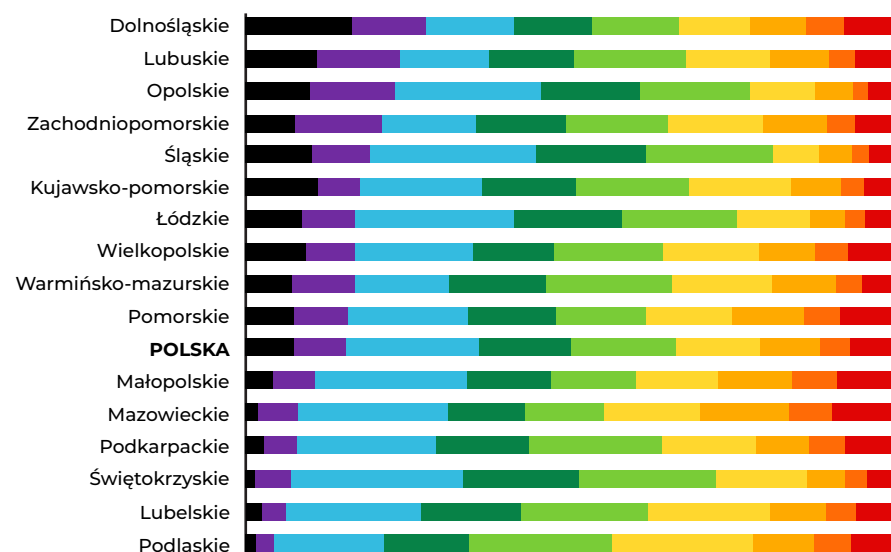
Charakterystyka zasobu mieszkaniowego głównych miast wojewódzkich

Liczba mieszkań na 1 tys. ludności¹,
na tle Polski, 2022 [# mieszkań]



1) Tylko stałej ludności, nie uwzględniając czasowych pobytów

Struktura wiekowa budownictwa w województwie (miasta)

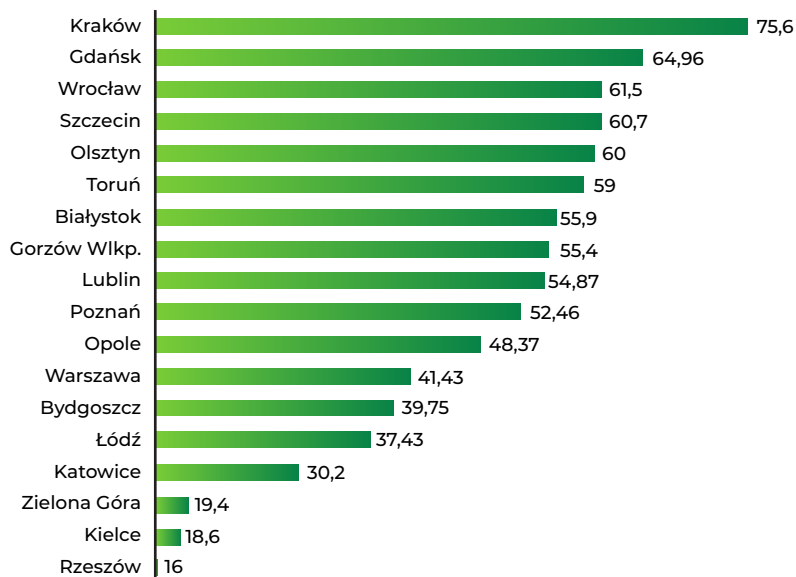


przed 1918 1918-1944 1945-1970 1971-1978 1979-1988 1989-2002 2003-2011 2017-2021

dodać opis ze slajdu z prezki?

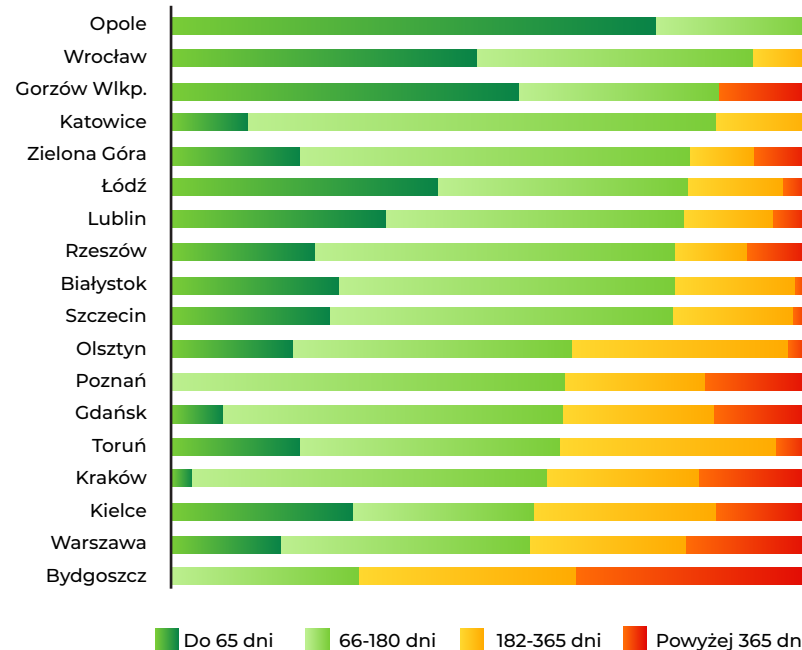
Parametry prowadzenia działalności deweloperskiej w Polsce, 2023 [%]

Pokrycie miasta MPZP



1) Tylko stałej ludności, nie uwzględniając czasowych pobytów

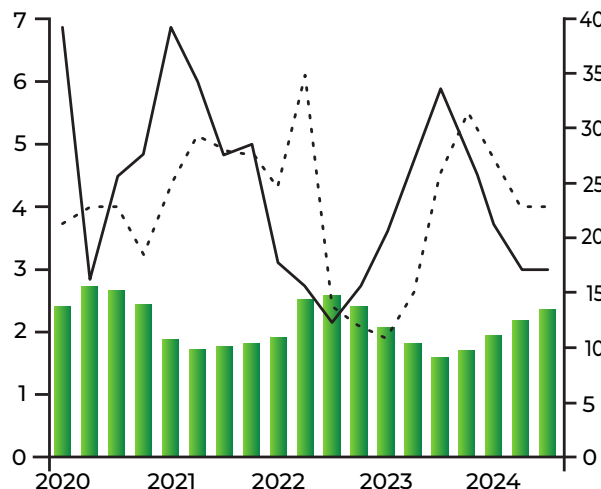
Czas do uzyskania PnB na projekt mieszkaniowy



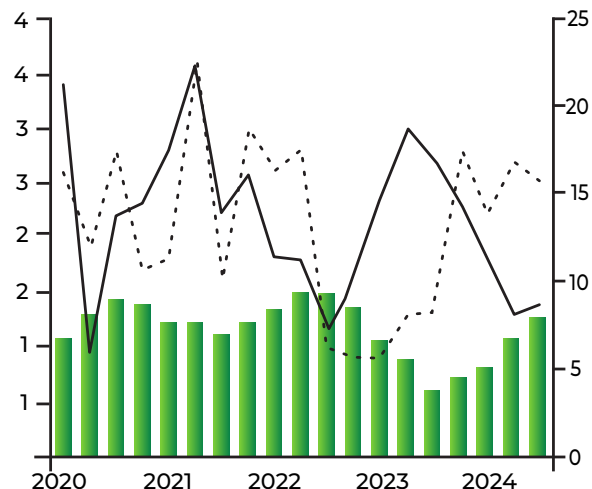
Oferta w Krakowie przyrosła najszybciej od 2023 roku, odrabiając straty do 2021. W Warszawie oferta zmierza w stronę szczytu z 2021. Gdańsk pozostaje w relatywnej stabilności popytu i podaży, choć oferta nieznacznie rośnie.

Popyt, podaż i oferta na rynku deweloperskim w poszczególnych największych miastach (1/2),
Q1 2020-Q3 2024 [tys.]

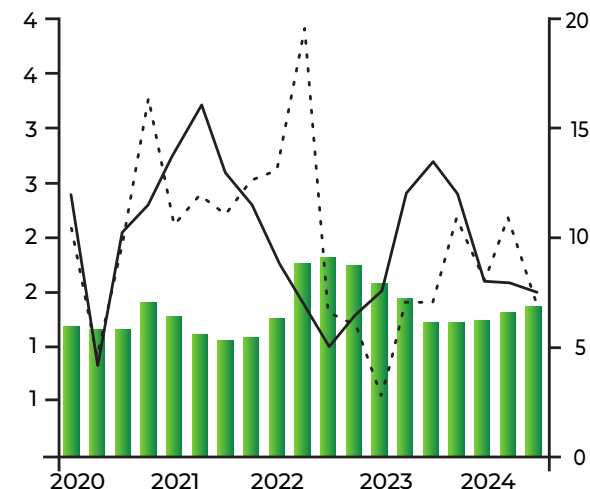
Warszawa



Kraków



Gdańsk

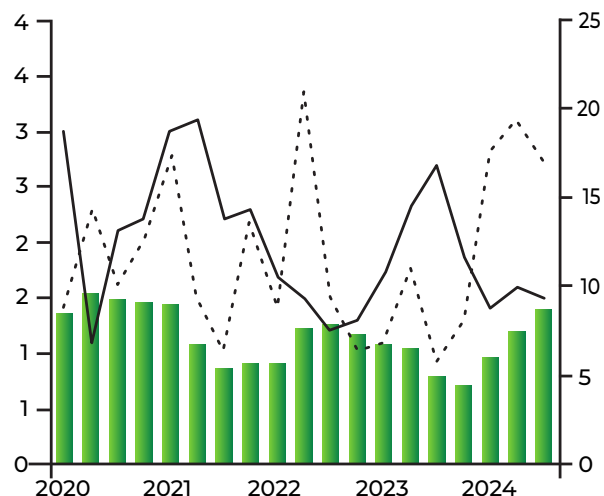


— Sprzedaż, lewa oś
 Wprowadzenie, lewa oś
 ■ Oferta, prawa oś

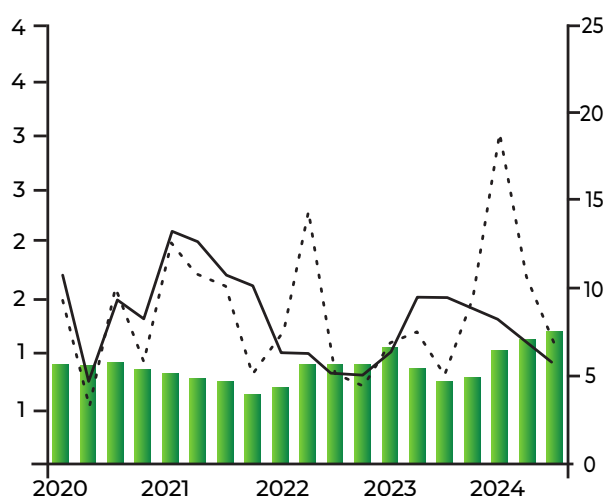
Wrocław szybko odbudowuje ofertę, przekroczył już poziom szczytu z 2022 r. W Poznaniu oferta przekracza rekordy z 2022 r. przez dużą liczbę wprowadzeń.

Popyt, podaż i oferta na rynku deweloperskim w poszczególnych największych miastach (1/2), Q1 2020-Q3 2024 [tys.]

Wrocław



Poznań



— Sprzedaż, lewa oś
 Wprowadzenie, lewa oś
 ■ Oferta, prawa oś

TERENY INWESTYCYJNE

H | HECTARES
MANAGEMENT

grunty, ziemia rolna i działki budowlane
na sprzedaż w Polsce

Land for sale

Dodaj ogłoszenie

traf prosto do inwestorów
i deweloperów w całej Polsce



LAND FOR SALE



od 683 m² | Gutowo | od 59 zł/m²

Działki budowlane inwestycyjne z MPZP.

Cena: już od 59 zł/m².

Działki w dynamicznie rozwijającym się obszarze pomiędzy Bydgoszczą a Toruniem. Doskonałe warunki do budowy domów. Stabilny potencjał wzrostu wartości nieruchomości – idealna lokata pieniędzy i perspektywa zysku.

Kluczowe zalety oferty:

- MPZP: działki przeznaczone pod budowę domów jednorodzinnych.
- Powierzchnie działek: od 683 m², co daje szerokie możliwości aranżacyjne.
- Uzbrojenie terenu: prąd i woda w drodze.
- Gaz i kanalizacja: w zasięgu odpowiednio 750 m i 350 m.
- Dojazd: bezpośredni asfaltowy, co zwiększa komfort użytkowania.

Lokalizacja – wygoda i bliskość kluczowych punktów:

- 18 minut do Torunia.
- 15 minut do Bydgoszczy.
- 4 minuty do drogi krajowej łączącej Toruń z Bydgoszczą (DK80).
- 3 minuty do szkoły, przedszkola, sklepu Biedronka oraz Urzędu Gminy Zławieś Wielkiej.

Inwestycja w działki budowlane w Gutowie to doskonała okazja dla osób szukających stabilnej i przyszłościowej lokaty kapitału. Bliskość kluczowych węzłów komunikacyjnych, dwóch największych miast w województwie oraz terenów zielonych czyni tę lokalizację wyjątkowo atrakcyjną.

**MOIJE Nieruchomości, które
zarabiają - Mosiołek i Jędrzejewski**

 **793 507 786**

 **577 400 047**

LAND FOR SALE

Chmielno, ul. Mierzei,
woj. pomorskie



Chmielno, przy ul. Mierzei | 38 zł/m2

Sprzedamy jedną lub cały kompleks działek położonych w Chmielnie przy ul. Mierzei.

Nr działek:

19/11,19/10,19/9,19/8,19/16,19/17,19/18,19/19,19/12,19/13,19/14,19/15,19/22,19/23,19/7,19/21,19/20,19/6

WZ dla 17 domów jednorodzinnych, w 4 inwestycjach.

W projekcie przyłączy wody.

Cena: 38 zł/m2.

Położenie: 83- 333 Chmielno, Kaszuby, 40 km od Gdańska, 8 km od Kartuz.

**Karolina
Mierzejewska**



696 858 548



karolkamakar@gmail.com

LAND FOR SALE

Gmina Dąbrówno,
woj. warmińsko-mazurskie



187 405 m2 | podział na 44 działki | 45zł/m2

Działki budowlane objęte MPZP. Przeznaczenie w MPZP to teren usług turystycznych.

Teren o łącznej powierzchni 187 405m2. Wykonany podział na 44 działki. 9 działek z dostępem do Jeziora Okrągłe. Powierzchnia jeziora to 31 hektarów.

Łączna długość dostępu do linii brzegowej to 900 metrów.

Działki mają bezpośredni dostęp do dwóch dróg asfaltowych.

Media: prąd, wodociąg, kanalizacja.

Wysokość zabudowy: do 11 metrów.

W odległości 200 m znajduje się Jezioro Dąbrowa Mała, w odległości 1,5 km znajduje się jezioro Dąbrowa Wielka

Odrębna własność, czysta księga wieczysta, jeden właściciel (osoba fizyczna).

Dojazd z Warszawy: 2 h 30 minut.

Dojazd z Gdańska: 1 h 40 minut.

Dojazd z Olsztyna: 40 minut.

Cena: 45zł/m2.

Piotr Kasztankiewicz



693 059 883



histolot@wp.pl

LAND FOR SALE

Piła, ul. Magazynowa,
woj. wielkopolskie



12 742 m2 | Piła | 180 zł/m2

Działka komercyjna z możliwością zabudowy usługowo-przemysłowej w Pilskiej Strefie Przemysłowej na sprzedaż. Piła, ul. Magazynowa.

Nieruchomość położna jest w terenie określanym jako Pilska Strefa Przemysłowa.

Działka znajduje się na terenie objętym aktualnym miejscowym planem zagospodarowania i oznaczonym jak U-P – tereny usług i produkcji.

Powierzchnia 12 742 m2.

Status: użytkowanie wieczyste.

Uzbrojenie w drodze (w granicach sąsiedniej działki): prąd, wodociąg, kanalizacja (deszczowa i sanitarna), gaz. Konieczność wykonania przyłączy mediów.

LAND FOR SALE

Kąck, gmina Wiązowna,
woj. mazowieckie



4150 m2 | Kąck | 325 zł/m2

Nieruchomość gruntowa położona jest przy ul. Partyzantów. Powierzchnia: 4150 m2. Cena : 1 350 000 PLN. Cena za metr : 325 zł/m2. Wymiary działki: 36,5 x 115 x 35,5 x 125 (prostokąt). Na działkę wydano WARUNKI ZABUDOWY (2 budynki mieszkalne jednorodzinne). Planowana inwestycja obejmuje budowę 2 budynków mieszkalnych jednorodzinnych, wolnostojących. Na działkę została wykonana koncepcja zagospodarowania wizualizacji i koncepcja architektury przez Pracownię Autorską DES-ART w Warszawie. Powierzchnia całkowita budynku mieszkalnego 278,25m2. Na działkę został wykonany operat szacunkowy. Działka w kształcie prostokąta, teren płaski, częściowo zadrzewiona. Bliska odległość działki od przystanku autobusowego (80 m). Działka znajduje się w gminie Wiązowna, w pobliżu Autostrady Wolności i Traktu Lubelskiego. Wiązowna to dobrze rozwijająca się podwarszawska gmina pomiędzy autostradami A2 i drogą ekspresową S17, skomunikowana z Warszawą liniami autobusowymi 720, 722, 730 i L50. Odległości w czasie jazdy samochodem: do węzła Lubelska 8 min, do supermarketu 8 min, do najbliższego sklepu 2 minuty. Do granic miejscowości Wiązowna Kościelna jest ok. 1 km. Dojazd do działki drogą gminną. Działka położona jest w spokojnej malowniczej okolicy z wieloma atrakcjami, jak: lasy, kąpielisko Kąck, łowisko rybne. KW – własność.

Marcin Zamojda

📞 502 560 566

✉ marcin.zamojda@kznieruchomosci.pl

Agata Gessner

📞 664 090 447

✉ agata.gessnerg@wp.pl

H | **HECTARES**
MANAGEMENT

