

2025/2026

Dane, analizy i rekomendacje
w dynamicznej rzeczywistości
reformy planowania przestrzennego.

PAPEŁ

NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWE W POLSCE

otodom

H | HECTARES
MANAGEMENT



OTODOM to najpopularniejszy serwis nieruchomości w Polsce, co potwierdza prowadzone cyklicznie niezależne badanie Mediapanel Gemius. Każdego miesiąca trafia do nas ok. 6 mln realnych użytkowników, by przeglądać i zamieszczać ogłoszenia sprzedaży i wynajmu nieruchomości: mieszkań, domów, inwestycji deweloperskich czy biur. Otodom nie tylko daje dostęp do ogromnej bazy ogłoszeń, ale też sprawia, że rynek nieruchomości jest bardziej dostępny dla wszystkich interesariuszy: wspiera w transakcjach, wprowadza nowatorskie narzędzia jak np. Otodom Analytics, dzieli się wiedzą ekspertów i najświeższymi danymi, które pozyskuje także w dedykowanych badaniach. Otodom jest częścią Grupy OLX, która prowadzi m.in. serwisy OLX, Otomoto, Fixly i obido. www.otodom.pl

**Masz pytania?
Napisz lub zadzwoń**

Agata Stachowiak
PR Lead Otodom
E: agata.stachowiak@olx.pl
M: +48 539 260 235



HECTARES to wiodąca marka specjalizująca się w rozwiązaniach dla rynku nieruchomości gruntowych. Dostarczamy usługi dla klientów indywidualnych oraz biznesowych. Nasza oferta obejmuje pełne spektrum działań: od wnikliwych analiz i doradztwa w sprawach związanych z działkami rolnymi i budowlanymi, przez profesjonalne pośrednictwo w transakcjach, aż po realizację złożonych procedur administracyjnych. Procesujemy projekty zintegrowanych planów inwestycyjnych, uzyskujemy warunki zabudowy, przeprowadzamy szczegółowe badania chłonności działek oraz aktywnie reprezentujemy właścicieli ziemi w procesach związanych z planami ogólnymi. HECTARES to redefinicja podejścia do ziemi – pokazujemy, że inwestowanie w grunty jest dla każdego i stanowi element majątku Polaków od pokoleń. Tworzymy przestrzeń do mądrego inwestowania, prowadząc szkolenia i wdrażając sprawdzone strategie rozwoju i zwiększania wartości gruntów. To miejsce, w którym spotykają się ambitni przedsiębiorcy profesjonalizujący rynek i skutecznie pomnażający kapitał w Polsce. www.hectares.pl

**Masz pytania?
Napisz lub zadzwoń**

Agnieszka Tobiasz
PR Lead Hectares
E: hello@hectares.pl
M: +48 530 841 909

Partnerem raportu jest Otodom. Hectares Sp. z o.o. dołożyła wszelkich starań by opracowanie było bezstronne i obiektywne. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Warszawa, grudzień 2025 r.

SŁOWEM WSTĘPU

Drogi czytelniku

Jest coś intrygującego w ziemi. W czasach, gdy kapitał przepływa z prędkością światła między kontynentami, gdy fortuny powstają i znikają w ciągu jednej sesji giełdowej, grunt pozostaje tym, czym był zawsze: ograniczony, namacalny, nieruchomy w dosłownym sensie tego słowa. Nie można go wydrukować, skopiować ani zhakować. Można go tylko znaleźć, zrozumieć i – jeśli ma się wystarczająco dużo cierpliwości – zamienić w wartość.

Rynek nieruchomości gruntowych w Polsce wchodzi właśnie w fazę podwyższonej złożoności. Reforma planowania przestrzennego zmienia reguły, które obowiązywały od niemal dwudziestu lat. Nowe instrumenty prawne tworzą nowe możliwości, ale też nowe ryzyka. W takim środowisku różnica między sukcesem a porażką często sprowadza się do jednego: jakości informacji, na których opieramy decyzje.

Ten raport powstał, by tę jakość podnieść. Wspólnie z Otodom zbudowaliśmy analizę opartą na danych, których skala nie ma precedensu w polskich publikacjach o rynku nieruchomości gruntowych. Uzupełniliśmy ją perspektywami praktyków – ludzi, którzy nie teoretyzują o zmianach, lecz codziennie się z nimi mierzą.

Wiedza zawarta w tym raporcie nie zastąpi Twojego doświadczenia. Ale może je wzmocnić w sposób, który zaprocentuje przez lata.



Adam Parzusiński
CEO Hectares,
Land Developer®

SŁOWEM WSTĘPU

Drogi czytelniku

Kiedy zastanawiamy się, dlaczego ceny mieszkań w dużych miastach wciąż rosną, naszą uwagę niemal automatycznie kierujemy ku popytowi, podaży i sytuacji makroekonomicznej. Tymczasem – podobnie jak proces planowania każdej inwestycji zaczyna się od statusu prawnego konkretnej działki – tak cena mieszkania ma swój początek właśnie w cenie gruntu. W 2025 roku udział kosztów zakupu terenu w kosztach projektu mieszkaniowego w największych polskich miastach sięga od 20% do nawet 50%. W takiej rzeczywistości analiza dostępności i cen nieruchomości gruntowych przestaje być tłem – staje się fundamentem każdej prognozy dotyczącej rynku mieszkaniowego.

Ostatnie dwa lata przyniosły dalszy wzrost wartości gruntów, mimo spadku liczby ofert i niepewności gospodarczej. Równocześnie reforma planistyczna zmienia reguły gry: ograniczenia w wydawaniu warunków zabudowy, konieczność uchwalania planów ogólnych oraz ryzyko różnicowania wartości działek sprawiają, że właściciele gruntów wchodzą w czas niepewności.

Spadek liczby oferowanych działek, widoczny we wszystkich województwach, to szczególnie zła wiadomość dla gospodarstw domowych planujących budowę własnego domu. A perspektywa zmian w kształtowaniu przestrzeni jaką niesie rok 2026 tylko tę niepewność wzmacnia.

Dlatego dzisiaj z większą niż kiedykolwiek wcześniej uwagą, musimy przyglądać się podażowym źródłom rynku mieszkaniowego. Bo historia każdej inwestycji zaczyna się nie na placu budowy, lecz na Geoportalu – od konkretnej działki, której cena i przeznaczenie zdecydują o wszystkim, co wydarzy się później.



Katarzyna Kuniewicz
Dyrektorka badań rynku Otodom

NAJWAŻNIEJSZE DATY



24 WRZEŚNIA 2023 r.

Weszła w życie większość przepisów nowelizacji ustawy. Od tego dnia gminy formalnie mogą przystępować do opracowywania planów ogólnych według nowych zasad. Studium uwarunkowań nadal obowiązuje, ale zaczyna się proces jego wygaszania. Pełne obowiązywanie planu ogólnego nastąpi najpóźniej 1 lipca 2026 r.



PIERWOTNY TERMIN UCHWALENIA POG

Do 31 grudnia 2025 r. – tak zakładała pierwotna wersja ustawy. Każda gmina miała mieć uchwalony plan ogólny najpóźniej z końcem 2025 r. Z kolei od 1 stycznia 2026 r. plany te miały już obowiązywać. Szybko stało się jasne, że termin ten jest zbyt krótki – tempo prac było niewystarczające. W rezultacie wprowadzono korektę przepisów. Obecnie ostateczny termin uchwalenia planu ogólnego to 1 lipca 2026 r.



16 PAŹDZIERNIKA 2025 r.

W listopadzie 2025 r. uchwalono nowelizację, która wskazuje, że wnioski o ustalenie warunków zabudowy złożone przed dniem 16 października 2025 r. będą bezterminowe również wtedy, jeśli ich uprawnomocnienie nastąpi po 1 stycznia 2026 r.



1 STYCZNIA 2024 r.

Od początku 2024 r. ruszyły nowe procedury planistyczne. Zaczęły obowiązywać przepisy wprowadzające POG jako instrument planistyczny. To sygnał dla samorządów, by rozpocząć prace nad planami ogólnymi (jeśli dotąd tego nie zrobili). Do listopada 2025 roku 90% gmin przystąpiło do sporządzania planu ogólnego, z czego jedynie 30% przygotowało projekt wraz z uzasadnieniem.



NOWY TERMIN - DO 30 CZERWCA 2026 r.

W kwietniu 2025 r. uchwalono nowelizację wydłużającą o pół roku czas na przyjęcie planów ogólnych. Teraz gminy mają czas do 30 czerwca 2026 roku na uchwalenie POG. Dotychczasowe studia uwarunkowań zachowują ważność do tego dnia – później automatycznie tracą moc. Ten dodatkowy czas ma zapobiec sytuacji, w której z dniem 1 stycznia 2026 r. wiele gmin zostałoby bez studium i bez planu ogólnego.



1 LIPCA 2026 r.

KLUCZOWA DATA

Po 30 czerwca 2026 r. żadna gmina bez uchwalonego planu ogólnego nie będzie mogła uchwalić nowego MPZP ani wydać decyzji WZ. Mówiąc wprost: jeśli gmina nie zdąży z POG, od lipca 2026 r. nastąpi tam zamrożenie wszelkich nowych inwestycji wymagających decyzji planistycznych. To przepis, który ma mobilizować samorządy – brak planu ogólnego będzie surowo odczuwalny. Gmina bez POG „traci zdolność planowania przestrzeni” i naraża się na paraliż rozwoju.

Możliwe jednak, a nawet coraz bardziej prawdopodobne, że część gmin i tak nie zdąży. Trzeba liczyć się z taką możliwością i ewentualnie zmianami przepisów w przyszłości, by nie blokować inwestycji w opóźnionych gminach.

WAŻNY SYGNAŁ DLA RYNKU: 31 SIERPNIA 2026 ROKU TO PRAWDOPODOBNIENIE NOWY TERMIN UCHWALENIA PLANÓW OGÓLNYCH

31 sierpnia 2026 roku to nowy termin uchwalenia planów ogólnych, który został wynegocjowany i obecnie czeka na akceptację Rady UE. To już teraz ważny sygnał dla rynku nieruchomości i samorządów.

Jeszcze istotniejszą zmianą jest obniżenie wymaganego progu – zamiast 80% gmin plan ogólny w terminie ma uchwalić 50% samorządów.

Ryzyko paraliżu inwestycyjnego zostało oddalone, a właściciele gruntów będą mieć dwa miesiące więcej czasu, zanim system je zablokuje.

Warto pilnować, czy Twoja gmina przystąpiła do planu ogólnego, i składać do niej wnioski, by zabezpieczyć przeznaczenie swojej działki.

“

Plan ogólny przesądzi o tym, które grunty utrzymają wartość, prawo do zabudowy i potencjał inwestycyjny, a które zostaną trwale zdegradowane wartościowo.



Adam Parzusiński

CEO Hectares
Prawnik | Ekspert rynku nieruchomości

adam@hectares.pl
+48 790 414 110

WAŻNE POJĘCIA I DEFINICJE



PLAN OGÓLNY

Plan ogólny to nowa „konstytucja przestrzenna” gminy, wyznaczająca strefy, zasady uzyskiwania warunków zabudowy (WZ) i kierunek przyszłych miejscowych planów. Określa tereny dopuszczone i wykluczone z zabudowy. Powstaje dziś i dotyczy wszystkich właścicieli nieruchomości, którzy mogą składać wnioski i uwagi do projektów tworzonych przez gminy w całej Polsce.



ZINTEGROWANY PLAN INWESTYCYJNY (ZPI)

Szczególna forma miejscowego planu uchwalana na wniosek inwestora. Łączy ustalenia planistyczne z jego zobowiązaniami wobec gminy, przyspiesza proces i umożliwia tworzenie rozwiązań „szytych na miarę”. Często określany jako punktowy, celowy, mini miejscowy plan.



LAND DEVELOPER®

Land Developer® to ekspert wyszukujący, analizujący i przygotowujący grunty do zabudowy. Łączy kompetencje z prawa, urbaistyki i ekonomii, odblokowując potencjał działek poprzez regulacje, podziały, uzgodnienia i strategię prowadzenia gruntu przez cały proces planistyczny.



LAND INDEX

Land Index to autorski wskaźnik Hectares – „termometr rynku gruntów”. Pokazuje realne trendy, dynamikę i kierunek zmian cenowych, umożliwia porównania między regionami i prezentuje kondycję segmentu nieruchomości gruntowych w Polsce.



WARUNKI ZABUDOWY (WZ)

WZ to decyzja pozwalająca realizować zabudowę na terenach bez MPZP. Ustala kluczowe parametry inwestycji na podstawie ładu przestrzennego i otoczenia. Po reformie stanie się narzędziem rzadszym, bardziej wymagającym i kluczowym dla świadomych inwestorów.



TRANSFORMACJA PLANISTYCZNA

Transformacja planistyczna to przebudowa systemu zarządzania przestrzenią w Polsce: wprowadzenie planu ogólnego, nowych zasad WZ i ZPI oraz zmiana logiki planowania. Redefiniuje procesy inwestycyjne i relacje między gminami, inwestorami i właścicielami gruntów. Zmienia wartość gruntów w Polsce, dzieląc właścicieli na wykluczonych i premiowanych.



SPIS TREŚCI

SŁOWEM WSTĘPU	3
---------------	---

RODZIAŁ 1 CENY NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH W POLSCE	9
--	---

RODZIAŁ 2 POPYT I PODAŻ NA RYNKU GRUNTÓW	23
--	----

RODZIAŁ 3 TRANSFORMACJA RYNKU NIERUCHOMOŚCI	40
---	----

RODZIAŁ 4 GRUNTY AKTYWEM STRATEGICZNYM	61
--	----

RODZIAŁ 5 RYNEK NIERUCHOMOŚCI OKIEM EKSPERTÓW	69
---	----

RODZIAŁ 6 KLUCZOWE WNIOSKI	86
----------------------------------	----

RODZIAŁ 7 O HECTARES	92
-------------------------	----

ROZDZIAŁ 1

SYTUACJA CENOWA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH

otodom

H | HECTARES
MANAGEMENT

SYTUACJA CENOWA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH W POLSCE

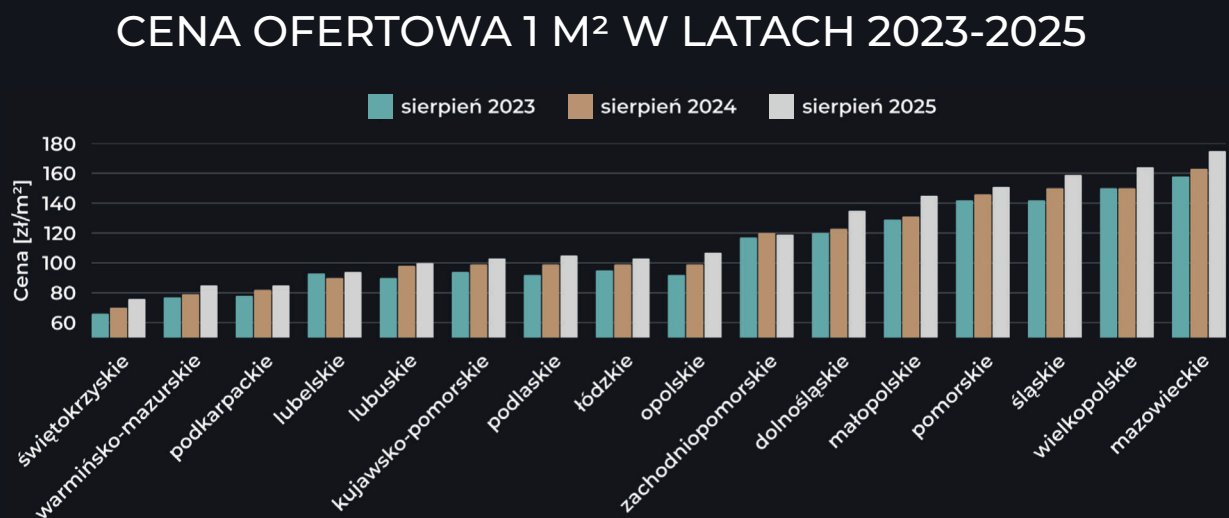
"Na ceny nieruchomości gruntowych patrzymy wszyscy, ale tylko ci, którzy widzą pełny kontekst, naprawdę rozumieją kierunek rynku nieruchomości."

Rynek gruntów zmienia się szybciej, niż wielu uczestników jest w stanie zauważyć. Zanim powstanie pierwszy szkic projektu czy wizualizacja budynku, wszystko zaczyna się właśnie od działki – jej ceny, potencjału i lokalnych uwarunkowań. To one decydują, czy inwestycja „ma sens”. Dlatego w tym rozdziale patrzymy na rynek gruntów możliwie szeroko: z perspektywy kupujących, sprzedających i inwestorów. Dane z ostatnich lat pokazują wyraźnie, że w całej Polsce ceny działek rosną, choć tempo zmian różni się między regionami. Wspólnie z Otodom zebraliśmy zestaw informacji, który pozwala spokojnie prześledzić, gdzie te wzrosty są najsilniejsze i co się za nimi kryje.



Monika Myska

Doradca ds. nieruchomości
Land Developer® w Hectares

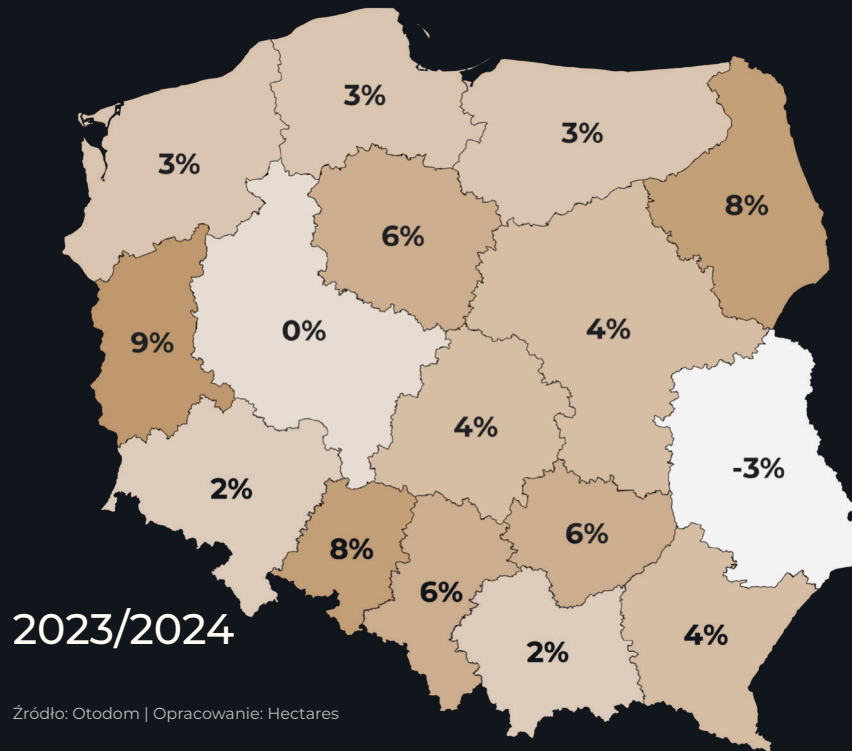


Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

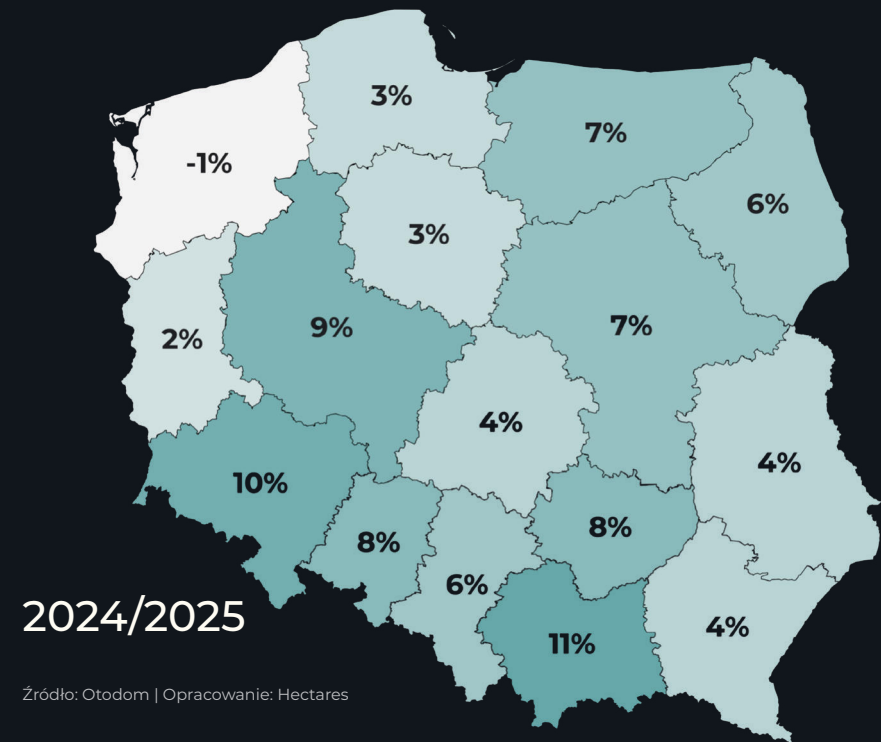
“

Rynek gruntów w Polsce wyraźnie przyspieszył: spadek podaży o 13% i wzrost popytu o 7% tworzą presję cenową, której efekty widzimy w wielu miastach. W części regionów wzrosty przekraczają 20% r/r, co świadczy o rosnącej wartości gruntów budowlanych i pewnych planistycznie. Zebrane dane pozwalają zidentyfikować lokalizację o największej dynamice oraz te, które wchodzą w fazę korekty.

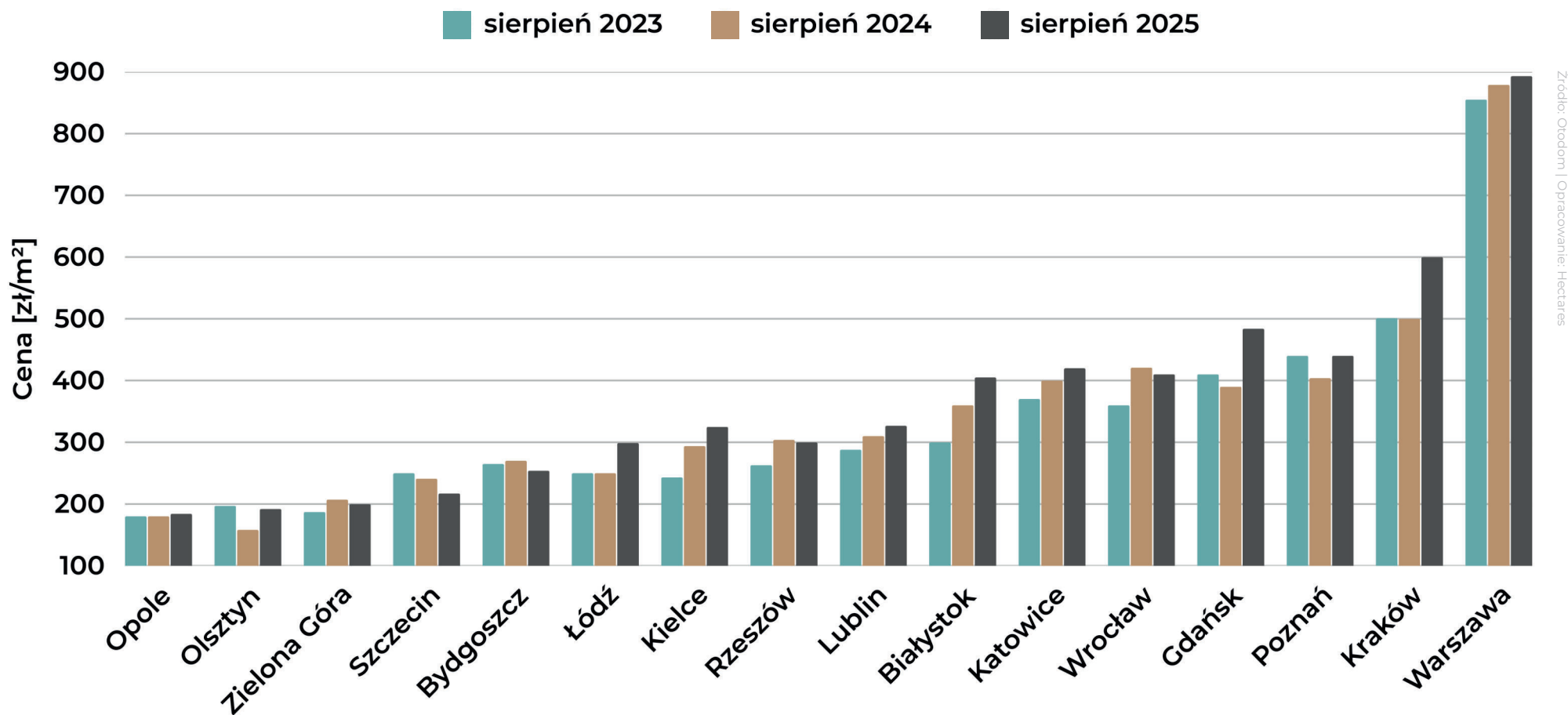
WZROST PROCENTOWY CEN OFEROWANYCH DZIAŁEK R/R



Te dwie mapy tworzą bazową ramę interpretacyjną rozdziału. Pokazują regionalne zróżnicowanie zmian cen ofertowych i ich ewolucję w czasie. Analizując dalsze tabele czy wskaźniki, warto wracać myślą do tego obrazu, pozwala on lepiej zrozumieć, dlaczego niektóre rynki reagują szybciej niż inne.



Zestawienie 2023/24 i 2024/25 pokazuje wyraźną zmianę dynamiki cen ofertowych w skali województw. Rynek przechodzi od lokalnych impulsów do szerokiego, ogólnopolskiego trendu wzrostowego. To sygnał, że presja popytowa i efekty reform planistycznych zaczynają materializować się w wycenach gruntów.

CENA OFERTOWA 1 M² W LATACH 2023-2025

Warszawa i Kraków to dwa rynki, które cenowo wyrykają się porównaniom z resztą kraju. Stolica z ceną ofertową sięgającą niemal 900 zł/m² i Kraków 600 zł/m² tworzą segment premium, niedostępny dla większości inwestorów indywidualnych. Różnica między Warszawą a trzecim w kolejności Poznaniem wynosi już ponad 400 zł/m², co pokazuje skalę koncentracji wartości w dwóch największych aglomeracjach.

Rynek nieruchomości gruntowych w Polsce pozostaje głęboko zróżnicowany regionalnie. Podczas gdy w Opolu czy Olsztynie metr kwadratowy działki kosztuje średnio poniżej 200 zł, w Warszawie sięga niemal 900 zł – to ponad czterokrotna różnica. Dla świadomego inwestora oznacza to jedno: za te same pieniądze mogą kupić cztery razy więcej ziemi na zachodzie niż w centrum kraju. To nie wada – to okazja dla tych, którzy potrafią identyfikować regiony o rosnącym potencjale.

Gdy ceny działek w granicach miast przekraczają możliwości finansowe przeciętnego nabywcy, rynek sam znajduje rozwiązanie – ekspansję na przedmieścia. Tereny w promieniu 15–20 minut od miasta to dziś najdynamiczniej rozwijający się segment. Oferując kompromis: znacznie niższą cenę wejścia przy zachowaniu miejskiego komfortu życia. Dla kupujących to szansa na własny dom z ogrodem w cenie mieszkania. Dla inwestorów – możliwość odkrycia lokalizacji, które za kilka lat staną się pełnoprawną częścią aglomeracji.

JAK KSZTAŁTUJĄ SIĘ CENY GRUNTÓW W OSTATNICH LATACH?



ROK

2023

Rok pełen niepewności. Gospodarka wyhamowała, a wysokie stopy procentowe i inflacja wpływały na ostrożność konsumentów i firm. Mimo to widoczna była silna wiara w trwałość rynku nieruchomości i gruntów, napędzana potrzebą zabezpieczenia kapitału.

ROK

2024

Nastroje społeczne poprawiają się, a gospodarka zaczyna nabierać tempa. Inflacja jest pod kontrolą, rośnie aktywność inwestycyjna i konsumpcja. Stabilizacja rynku daje poczucie przewidywalności, choć w tle wciąż widoczna jest ostrożność po trudnym 2023 roku.

ROK

2025

Optymizm powraca – gospodarka rozwija się równomiernie, a rynek staje się coraz bardziej dojrzały. Społeczne nastawienie do inwestowania stabilizuje się: mniej emocji, więcej chłodnej kalkulacji. Grunty wciąż postrzegane są jako bezpieczna lokata kapitału.

**Katarzyna Kuniewicz**

Dyrektorka badań rynku Otodom

Często słyszę pytanie dlaczego mieszkania w Warszawie są takie drogie? Odpowiadam zaczynając od relacji popyt - podaż i cen sprzed roku. Czyli w zasadzie od środka. A gdyby rozpocząć tę opowieść od początku? Od tego co leży u podstaw czyli od ceny gruntu. Bo przecież każda myśl o budowie projektu deweloperskiego, domu jednorodzinnego czy centrum handlowego musi być osadzona na konkretnej działce. Zatem odpowiedź na pytanie o ceny mieszkań w Warszawie powinna zaczynać się od dostępności i cen nieruchomości gruntowych. A te są w Warszawie rekordowe na tle innych dużych miast. W drugim pod względem liczby mieszkańców oraz wielkości oferty mieszkań na sprzedaż - Krakowie, ceny ofertowe działek są o 30% tańsze niż w Warszawie. Na kolejnych pięciu rynkach dystans do cen warszawskich rośnie i sięga 50%.

“

WOJEWÓDZTWO	SIERPIEŃ 2023 [ZŁ/M²]	SIERPIEŃ 2024 [ZŁ/M²]	SIERPIEŃ 2025 [ZŁ/M²]
dolnośląskie	120	123	135
kujawsko-pomorskie	94	99	103
łódzkie	95	99	103
lubelskie	93	90	94
lubuskie	90	98	100
małopolskie	129	131	145
mazowieckie	158	163	175
opolskie	92	99	107
podkarpackie	78	82	85
podlaskie	92	99	105
pomorskie	142	146	151
śląskie	142	150	159
świętokrzyskie	66	70	76
warmińsko-mazurskie	77	79	85
wielkopolskie	150	150	164
zachodniopomorskie	117	120	119

CENY GRUNTÓW W PRZEKROJU REGIONALNYM

Rynek gruntów pod inwestycje mieszkaniowe przeżywa obecnie paradoksalny okres, gdzie słabsza koniunktura nie przekłada się na spadki cen. Analiza danych potwierdza ten trend, wskazując na rosnący deficyt uregulowanych działek oraz obawy inwestorów przed nową reformą planistyczną.

Analiza danych wojewódzkich potwierdza, że ceny ofertowe gruntów mają wyjątkową odporność na wahania cyklu gospodarczego. W latach 2023–2025 widzimy trend pokrywający się z obserwacjami wielu ekspertów: nawet przy słabszej koniunkturze w mieszkaniówce ziemia nadal drożeje. Wynika to z rosnącego deficytu dobrze przygotowanych działek, tzw. czystych i uregulowanych, a także z obaw inwestorów przed wejściem w życie planów ogólnych. Spadki liczby ofert przy jednoczesnym wzroście cen to klasyczny sygnał rynku, w którym wartość tworzy się po stronie podaży. Kolejne części raportu pokazują te procesy z różnych perspektyw — analitycznej, planistycznej i inwestorskiej — pozwalając lepiej zrozumieć, gdzie dziś naprawdę zmierzamy.



Konrad Romanowicz

Członek Zarządu Skylight Premium,
Partner w Skylight Group
Ekspert rynku premium i gruntów

“

Bieżący rok przyniósł wyraźną dynamikę na rynku gruntów inwestycyjnych w porównaniu do umiarkowanych zmian w latach 23/24. Wzrost cen jest efektem nie tylko rosnącego popytu na grunty inwestycyjne, ale przede wszystkim wysokich oczekiwań związanych z reformą planowania przestrzennego i nadchodzącym wdrożeniem planu ogólnego. Spoglądając na nadchodzący rok 2026, obszary o perspektywie rozwojowej będą drożały jeszcze szybciej, podczas gdy regiony z mniej perspektywicznym przeznaczeniem zanotują spadki.

MIASTO	SIERPIEŃ 2023 [ZŁ/M ²]	SIERPIEŃ 2024 [ZŁ/M ²]	SIERPIEŃ 2025 [ZŁ/M ²]
Wrocław	360	421	410
Bydgoszcz	265	270	254
Łódź	250	250	299
Lublin	288	310	327
Zielona Góra	187	207	200
Kraków	501	500	600
Warszawa	855	879	893
Opole	180	180	184
Rzeszów	263	304	300
Białystok	300	360	405
Gdańsk	410	390	484
Katowice	370	400	420
Kielce	243	294	325
Olsztyn	197	158	192
Poznań	440	404	440
Szczecin	250	241	217

CENY GRUNTÓW W 16 STOLICACH WOJEWÓDZTW

CENA M² GRUNTÓW W STOLICACH WOJEWÓDZTW W LATACH 2023 - 2025

Liderami cenowymi rynku pozostają trzy największe aglomeracje: Warszawa (893 PLN/m²), Kraków (600 PLN/m²) oraz Trójmiasto reprezentowane przez Gdańsk (484 PLN/m²). To właśnie te rynki notują najwyższe dynamiki wzrostu – Gdańsk +24%, Kraków +20% rok do roku. Średnia cena w 16 stolicach województw wzrosła do 372 PLN/m² przy dynamice +6,8% r/r.

Wyraźnie zyskują rynki wschodnie. Białystok z 35% wzrostem w ciągu dwóch lat oraz Kielce (+34%) pokazują przesunięcie popytu ku lokalizacjom o niższej barierze wejścia. Najtańszy pozostaje rynek opolski (184 PLN/m²). Stabilny wzrost przez oba analizowane okresy utrzymały: Lublin, Warszawa i Katowice. Korektę cenową notują natomiast Szczecin i Bydgoszcz.



Daria Rzepiela
Doradca ds. nieruchomości
Land Developer® w Hectares

“

Miasta to jedno, ale prawdziwa gra toczy się w ich otoczeniu. Suburbanizacja przez lata napędzała rozwój społeczno-gospodarczy. Teraz reforma planistyczna ma ograniczyć rozlewanie się miast – i tym samym wciska hamulec na nowe inwestycje w strefach podmiejskich.

CENY GRUNTÓW W POLSCE W KONTEKŚCIE WIELKOŚCI DZIAŁEK



GDZIE WARTOŚĆ GRUNTÓW ROŚNIE NAJSZYBCIEJ?

ZESTAWIENIE WZROSTÓW CEN DLA MAŁYCH, ŚREDNICH I DUŻYCH PARCELI



Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

ZASADA RZĄDZĄCA RYNKIEM OD LAT

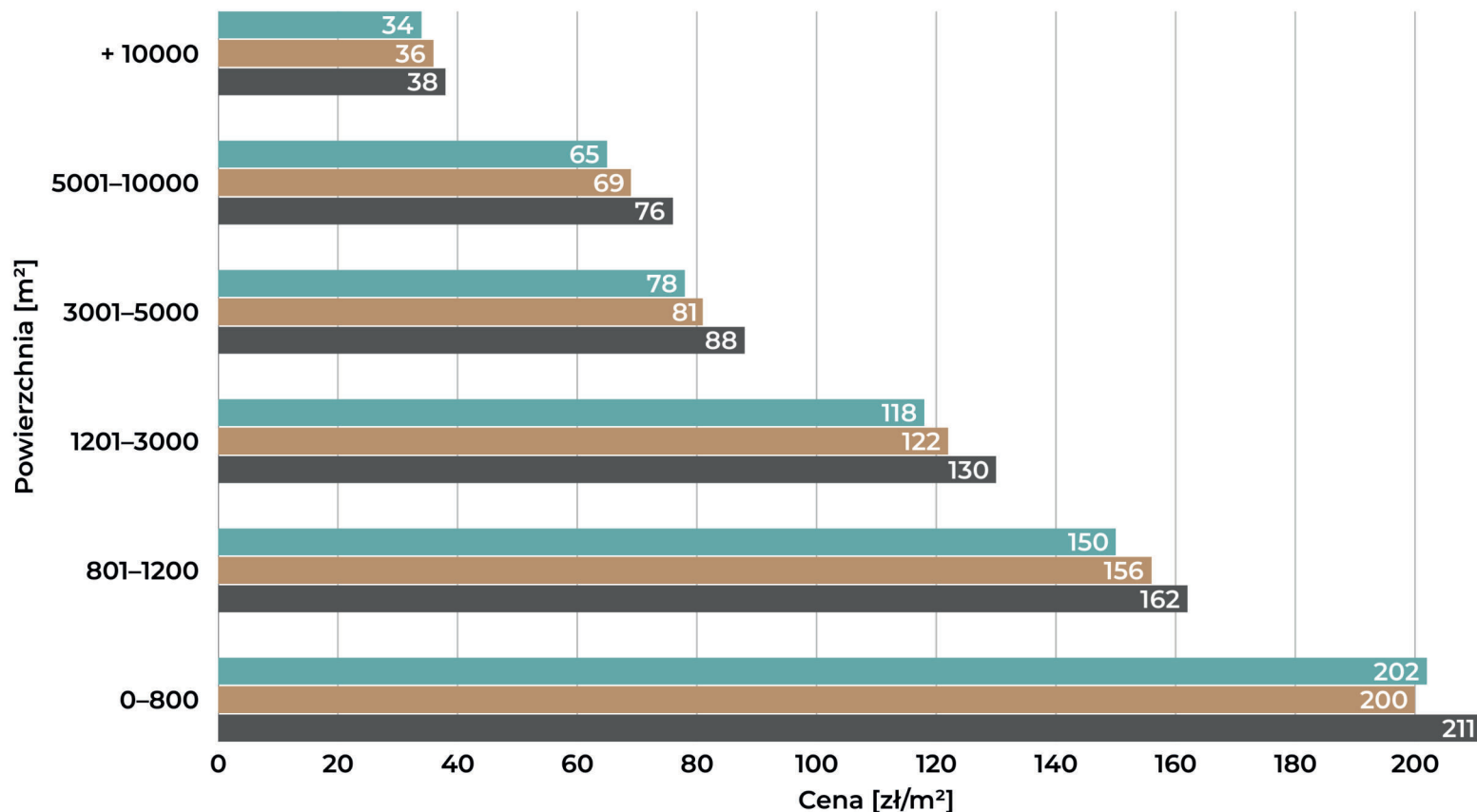
Różnice cen m² między działkami o różnych powierzchniach to jedna z najbardziej stabilnych prawidłowości rynku: im mniejsza parcela, tym wyższa stawka. Dane z lat 2023–2025 potwierdzają, że najmniejsze działki pozostają segmentem premium, a większe arealy są wyceniane niżej, choć często rosną szybciej. Ten układ sił powtarza się w każdym województwie i warto go śledzić w kolejnych tabelach.

Najciekawszy pozostaje segment środkowy – działki 3000–5000 m², które łączą rozsądną cenę jednostkową z atrakcyjnym potencjałem. W wielu regionach to właśnie one notują najwyższą dynamikę zmian. Dane pokazują wyraźne przesunięcie popytu w stronę tych powierzchni, a zrozumienie tej zależności jest kluczowe dla oceny przyszłej wartości gruntów. Kolejne strony raportu pogłębiają tę analizę.

ZMIANA CEN GRUNTÓW W ZŁ/M²

WEDŁUG POWIERZCHNI W LATACH 2023-2025

sierpień 2023 sierpień 2024 sierpień 2025



Ceny gruntów rosną we wszystkich kategoriach powierzchniowych, jednak skala różnic pozostaje ogromna.

Działka do 800 m² kosztuje średnio 211 zł/m², podczas gdy grunt powyżej hektara – zaledwie 38 zł/m². To ponad 5,5-krotna różnica, która odzwierciedla premię za mniejsze, bardziej dostępne parcele w atrakcyjnych lokalizacjach.

Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

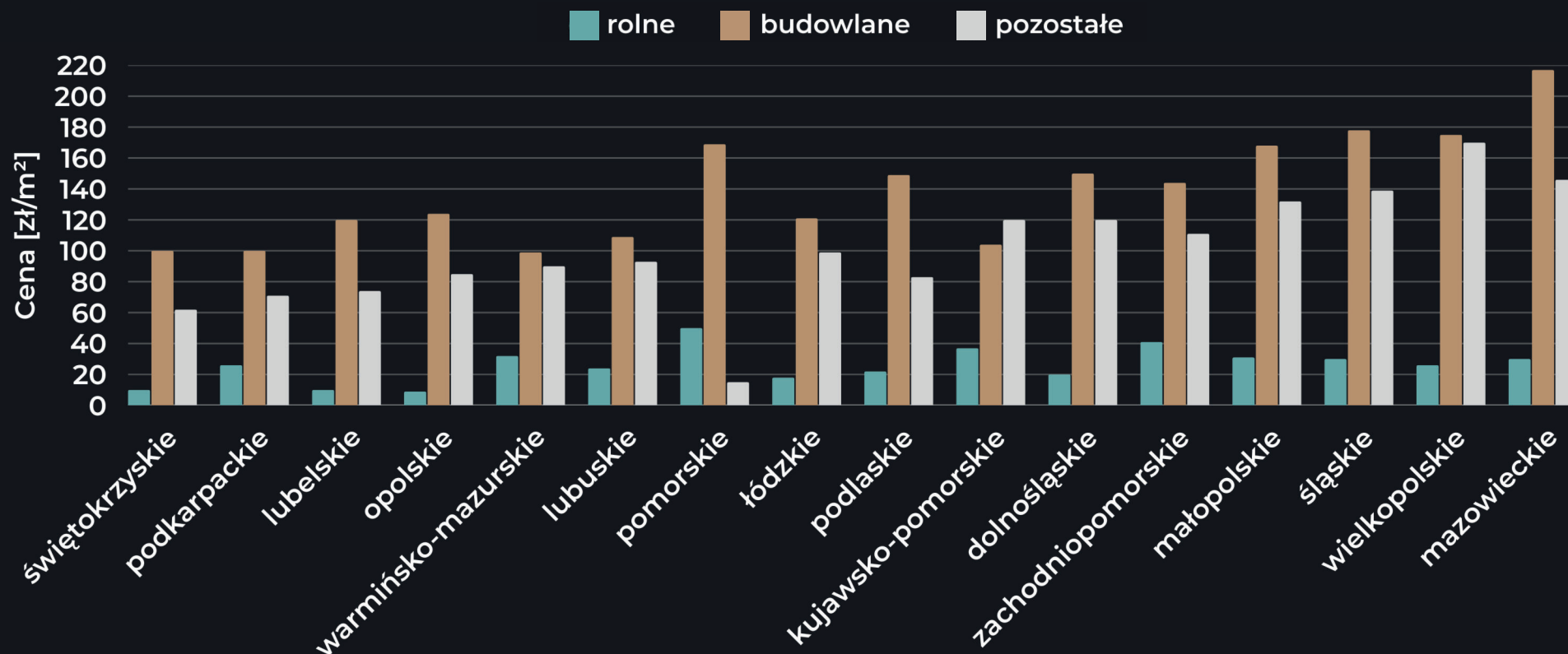


WOJEWÓDZTWO	METRAŻ [M²]	SIERPIEŃ 2023 [ZŁ/M²]	SIERPIEŃ 2024 [ZŁ/M²]	SIERPIEŃ 2025 [ZŁ/M²]
dolnośląskie	0-800	134	150	130
	801-1200	160	172	180
	1201-3000	120	125	135
	3001-5000	100	98	116
	5001-10000	95	99	112
	+ 10000	58	62	70
kujawsko-pomorskie	0-800	197	197	190
	801-1200	100	108	115
	1201-3000	86	90	99
	3001-5000	69	63	70
	5001-10000	55	60	68
	+ 10000	25	29	28
łódzkie	0-800	180	166	167
	801-1200	128	127	136
	1201-3000	100	107	112
	3001-5000	60	61	67
	5001-10000	37	40	40
	+ 10000	23	21	23
lubelskie	0-800	250	234	219
	801-1200	153	151	152
	1201-3000	106	104	107
	3001-5000	59	61	64
	5001-10000	34	35	35
	+ 10000	11	10	12
lubuskie	0-800	112	122	118
	801-1200	107	112	114
	1201-3000	88	99	100
	3001-5000	65	74	77
	5001-10000	44	55	63
	+ 10000	29	39	45
małopolskie	0-800	299	309	309
	801-1200	178	188	200
	1201-3000	127	132	143
	3001-5000	92	102	111
	5001-10000	68	68	70
	+ 10000	33	37	40
mazowieckie	0-800	267	259	269
	801-1200	199	200	220
	1201-3000	179	199	210
	3001-5000	107	121	123
	5001-10000	93	93	102
	+ 10000	50	50	55
opolskie	0-800	149	136	135
	801-1200	118	135	135
	1201-3000	91	99	105
	3001-5000	74	64	82
	5001-10000	50	60	64
	+ 10000	37	42	54

WOJEWÓDZTWO	METRAŻ [M²]	SIERPIEŃ 2023 [ZŁ/M²]	SIERPIEŃ 2024 [ZŁ/M²]	SIERPIEŃ 2025 [ZŁ/M²]
podkarpackie	0-800	321	302	234
	801-1200	125	132	129
	1201-3000	79	83	89
	3001-5000	51	54	52
	5001-10000	39	46	43
	+ 10000	19	15	25
podlaskie	0-800	200	217	232
	801-1200	170	172	170
	1201-3000	100	103	109
	3001-5000	55	56	59
	5001-10000	35	48	50
	+ 10000	12	13	13
pomorskie	0-800	256	224	250
	801-1200	179	182	190
	1201-3000	140	139	150
	3001-5000	85	88	94
	5001-10000	100	110	115
	+ 10000	54	59	56
śląskie	0-800	185	200	212
	801-1200	166	172	188
	1201-3000	131	141	150
	3001-5000	98	105	114
	5001-10000	90	96	99
	+ 10000	73	66	65
świętokrzyskie	0-800	166	161	172
	801-1200	120	125	130
	1201-3000	80	86	86
	3001-5000	52	50	52
	5001-10000	29	28	35
	+ 10000	13	13	14
warmińsko-mazurskie	0-800	150	141	149
	801-1200	107	107	120
	1201-3000	88	94	98
	3001-5000	54	57	62
	5001-10000	51	45	57
	+ 10000	20	21	18
wielkopolskie	0-800	207	214	228
	801-1200	156	167	171
	1201-3000	149	150	157
	3001-5000	103	108	130
	5001-10000	97	107	114
	+ 10000	55	58	48
zachodniopomorskie	0-800	179	180	178
	801-1200	150	147	145
	1201-3000	116	115	116
	3001-5000	67	79	81
	5001-10000	80	85	80
	+ 10000	30	27	25

Dane nie kłamią i widać to po raz kolejny - im większa działka, tym niższa cena za metr kwadratowy. To właśnie fundament strategii land flippingu, która polega na tym, że kupujesz hektary, a sprzedajesz metry kwadratowe. Realizują ją świadomie - profesjonaliści land developerzy w segmencie nieruchomości gruntowych, przygotowując osiedla uzbrojonych działek, ale też nieświadomie - rodziny dzielące grunt otrzymany w spadku. Każdy podział to nowa podaż na rynku i potencjalny zysk wynikający z prostej matematyki skali.



CENA OFERTOWA 1M² W 2025

Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

Wykres jednoznacznie potwierdza regułę obowiązującą w całej Polsce: działki budowlane są najcenniejszą kategorią gruntów w każdym województwie bez wyjątku. Różnica między ceną gruntu rolnego a budowlanego jest wielokrotna – to przepaść, która ilustruje realną wartość prawa do zabudowy. Niezależnie od regionu, od województw wschodnich po zachodnie, struktura cenowa pozostaje taka sama: status budowlany to waluta premium na rynku gruntów.

Reforma planowania przestrzennego radykalnie zmienia zasady gry. Gdy zaledwie jedna trzecia powierzchni kraju objęta jest planami miejscowymi, a pozostałe tereny bazują na decyzjach o warunkach zabudowy, nadchodzące ograniczenia WZ uderzą w miliony właścicieli. Przygotowanie działki do zabudowy stanie się trudniejsze, dłuższe i bardziej kosztowne lub niemożliwe. Prognozujemy, że różnica cenowa między gruntami rolnymi a budowlanymi będzie systematycznie rosła.

To właśnie dlatego obserwujemy wielką mobilizację właścicieli nieruchomości. W Polsce funkcjonuje blisko czterdzieści milionów działek ewidencyjnych, a ich właściciele coraz częściej rozumieją, że zabezpieczenie prawa do zabudowy dziś oznacza ochronę wartości majątku jutro. Wyścig z czasem trwa – ci, którzy nie zdążą uzyskać decyzji WZ przed wejściem planów ogólnych, mogą utracić potencjał inwestycyjny swoich gruntów na lata.

WZROST CEN DZIAŁEK W OBLICZU REWOLUCJI PLANISTYCZNEJ



Obecny rynek gruntów budowlanych jest dynamiczny, napędzany przez ograniczoną podaż (gruntu nie można "doprodukować") oraz inflacyjną ucieczkę kapitału w aktywa trwałe.

Kluczowy wpływ ma reforma planowania przestrzennego. Wprowadzenie planu ogólnego gminy może wykluczyć wiele gruntów z możliwości zabudowy, drastycznie zmniejszając rynkową podaż działek z pewnym statusem budowlanym.

W efekcie, działki z zabezpieczonym prawem do zabudowy (przez MPZP, WZ lub nowy Plan Ogólny) staną się towarem rzadkim – prawdziwym "diamentem", co przełoży się na gwałtowny wzrost ich cen.

Aktywne działanie jest kluczowe:

1. WZ lub zmiana przeznaczenia: Zabezpiecz obecny status.
2. Wnioski do planów ogólnych: Składaj wnioski do powstających planów, aby włączyć grunt do strefy zabudowy i podnieść jego wartość.

WAŻNE: Jeżeli teraz nie zadbasz o przeznaczenie działki, po uchwaleniu planu ogólnego zmiana statusu będzie wielokrotnie trudniejsza i droższa.

“

Kto teraz aktywnie zabezpieczy status swojej nieruchomości, ten wygra na wartości.



Małgorzata Wójs

Koordynator ds. transakcji i projektów
Doradca ds. nieruchomości w Hectares

m.wojs@hectares.pl
+48 881 474 475

Małgorzata Lompert

Ekspertka rynku nieruchomości,
Land Developer®

Marcin Zamojda

CCIM, Pośrednik nieruchomości,
Land Developer®

Katarzyna Czerwiak

Pośredniczka nieruchomości,
Prezes GRUPA.PRO

W południowych rejonach Warszawy (Wilanów, Mokotów, Konstancin) obserwuje się realne kurczenie podaży atrakcyjnych gruntów. To zmienia równowagę rynkową: sprzedający rzadziej obniżają ceny, a kupujący (deweloperzy i klienci indywidualni) podejmują decyzje szybciej.

O ile w północnej Wielkopolsce działki budowlane znów cieszą się powodzeniem, to nie sprzedają się szybciej niż mieszkania. Utrzymujące się wysokie ceny mieszkań sprawiają jednak, że zakup działki pod miastem lub małego domu w stanie deweloperskim stał się ciekawą alternatywą, co jest widocznym trendem.

Małopolska to atrakcyjny region inwestycyjny, wsparty twardymi danymi demograficznymi. Ma dodatnie saldo migracji i blisko dwukrotnie wyższą gęstość zaludnienia niż średnia krajowa. Wyróżnia się 4 regiony: Kraków (deweloperka), Podhale (turystyka) oraz węzły logistyczne A4 (Chrzanów/Oświęcim i Tarnów).

“

Popyt podtrzymuje kulturowa tradycja silnego przywiązania do posiadania ziemi jako fundamentu bezpieczeństwa. Polacy wiedzą, że ziemia to pewność.

Martyna Wojnar

Współzałożyciel marki The Partners,
Agentka nieruchomości Premium

Kamil Pytel

Współzałożyciel marki The Partners,
Licencjonowany pośrednik
w obrocie nieruchomościami

Dariusz Sobolewski

Doradca ds. nieruchomości

O rozwojowym charakterze działki decyduje status planistyczny, chłonność, media i szybkie decyzje. Ważne jest otoczenie komunikacyjne, usługi i tempo rozwoju. Najcenniejszy jest grunt, który pozwala bez ryzyka uzyskać pozwolenie na budowę i sprzedaż. Deweloper płaci za pewność, że proces inwestycyjny będzie sprawny, a produkt odpowie rynkowi już w przedsprzedaży.

Obecnie deweloperzy koncentrują się na gruntach, które pozwalają szybko wejść w proces i dają przewidywalny zysk. Największym zainteresowaniem cieszą się działki pod zabudowę wielorodzinną w aglomeracjach, najlepiej z obowiązującym planem. W sektorze usługowym i magazynowym priorytetem pozostają działki przy węzłach drogowych i obwodnicach, gdzie logistyka i widoczność dają natychmiastową przewagę.

Nowe regulacje dotyczące planowania przestrzennego stanowią obecnie wyzwanie, wprowadzając niepewność prawną. Klienci mogą zostać zaskoczeni nowym podejściem do planów zagospodarowania i decyzji o warunkach zabudowy. Kluczowa jest szybka i precyzyjna analiza możliwości zagospodarowania gruntu.

“

Ziemia wciąż uchodzi za bezpieczną inwestycję – nie dlatego, że ryzyk jest mniej, lecz dlatego, że jej jest mniej. Rzadkość buduje wartość.

ROZDZIAŁ 2

POPYT I PODAŻ NA RYNKU GRUNTÓW

otodom

H | HECTARES
MANAGEMENT

MNIEJ OFERT, WIĘCEJ CHĘTNYCH, WYŻSZE CENY



Analizując popyt i podaż na rynku nieruchomości gruntowych, opieramy się na danych Otodom – największego serwisu nieruchomości w Polsce, którego wolumen ogłoszeń i liczba użytkowników pozwalają uchwycić realny puls rynku. Dane zestawione z lat 2023–2025 pokazują wyraźną zmianę równowagi: podaż spadła, popyt utrzymał się na stabilnym poziomie, a ceny odpowiadają na napięcia w układzie podaż–popyt.

Ten rozdział otwiera pełną analizę, w której przyglądamy się, jak kształtują się zachowania kupujących i sprzedających w nowej rzeczywistości regulacyjnej.



Katarzyna Kuniewicz
Dyrektorka badań rynku Otodom

Spadek liczby ofert nieruchomości gruntowych w 2025 roku jest negatywnym sygnałem przede wszystkim dla gospodarstw domowych planujących budowę domu jednorodzinnego. We wszystkich województwach liczba wszystkich typów działek wyraźnie zmniejszyła się w ostatnim roku. Jeśli analizując te zmiany uwzględnimy kontekst reformy planistycznej to zagrożenia wynikające z różnicowania się wartości działek stanowiących majątek rodzinny Polaków, stają się bardzo realne.

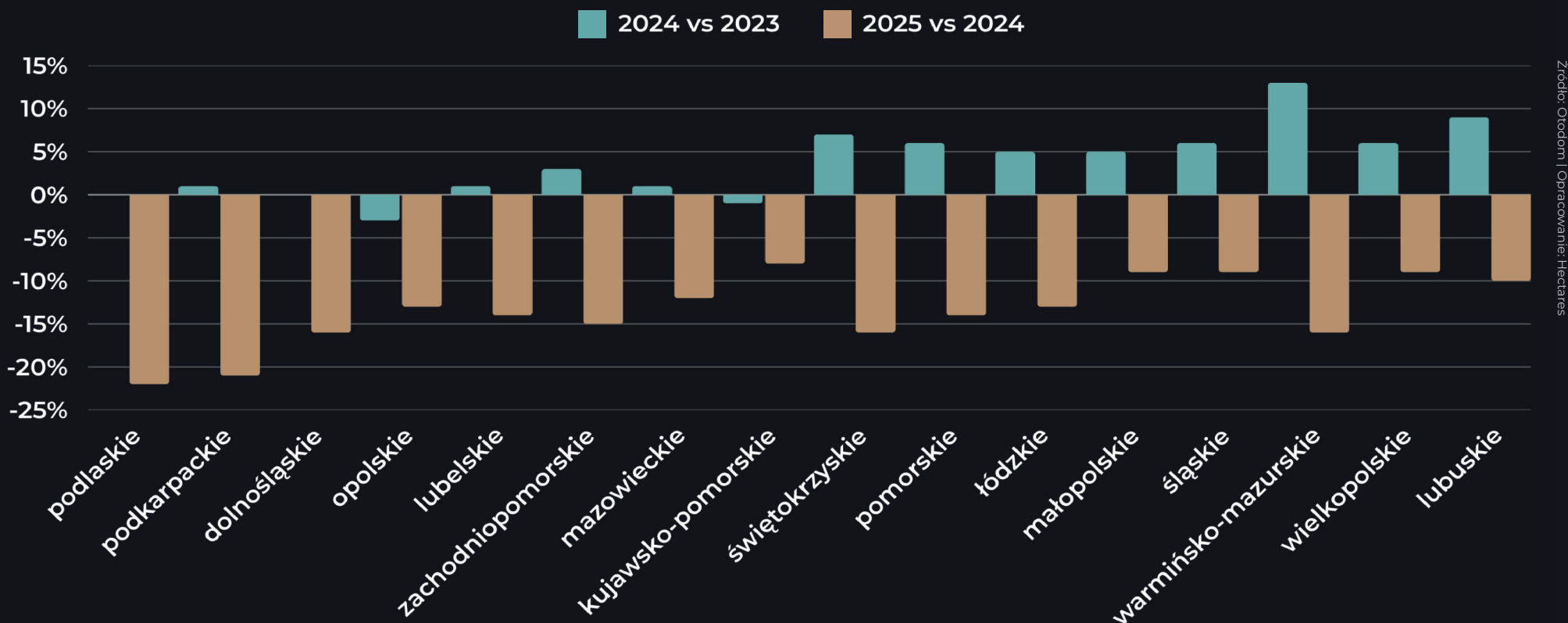


Adam Parzusiński
CEO Hectares, Land Developer®

Rynek działek w 2025 roku to klasyczny rynek sprzedającego (podaż -13%, popyt +7%), co generuje 7% wzrost mediany cen za m². Największa presja cenowa dotyczy segmentu działek budowlanych (popyt +21%, oferta -11%). Będzie on motorem dalszych wzrostów.

Należy analizować silną polaryzację geograficzną: średnia ogólnopolska maskuje głębokie różnice regionalne (np. wzrosty w Krakowie vs. korekty we Wrocławiu).

DYNAMIKA LICZBY OFERT [%] 2024 VS 2023 ORAZ 2025 VS 2024



Oferta gruntów w Polsce systematycznie maleje. Wszystkie województwa notują spadki rok do roku, co oznacza postępujące zacieśnianie rynku. Sprzedający wstrzymują się z ofertami, czekając na wyższe ceny, a nowe grunty trafiają na rynek wolniej niż są absorbowane przez kupujących.

Mniejsza podaż przy stabilnym popycie to klasyczny przepis na wzrost cen. Dla deweloperów oznacza to rosnące koszty wejścia w projekty, dla inwestorów indywidualnych – coraz trudniejszy dostęp do atrakcyjnych działek. Konkurencja o grunty budowlane będzie się zaostrzać.

Nowe przepisy planistyczne porządkują rynek, ale nie zwiększą podaży gruntów. Wręcz przeciwnie – zaostrzenie wymogów dla warunków zabudowy i konieczność uchwalania planów ogólnych mogą dodatkowo ograniczyć dostępność działek gotowych pod inwestycje w perspektywie najbliższych lat.

WOJEWÓDZTWO	TYP DZIAŁKI	DYNAMIKA LICZBY OFERT		
		SIERPIEŃ 2024	SIERPIEŃ 2025	2025 VS 2024
dolnośląskie	rolna	623	432	-31%
	budowlana	5435	4625	-15%
	inna	2869	2458	-14%
kujawsko-pomorskie	rolna	558	552	-1%
	budowlana	3790	3457	-9%
	inna	2641	2384	-10%
łódzkie	rolna	435	424	-3%
	budowlana	2604	2341	-10%
	inna	1869	1495	-20%
lubelskie	rolna	550	420	-24%
	budowlana	2472	2242	-9%
	inna	1785	1454	-19%
lubuskie	rolna	232	217	-6%
	budowlana	1658	1469	-11%
	inna	807	752	-7%
małopolskie	rolna	711	624	-12%
	budowlana	4618	4319	-6%
	inna	2260	1952	-14%
mazowieckie	rolna	1241	976	-21%
	budowlana	9077	8183	-10%
	inna	4928	4318	-12%
opolskie	rolna	87	71	-18%
	budowlana	767	718	-6%
	inna	598	479	-20%

WOJEWÓDZTWO	TYP DZIAŁKI	DYNAMIKA LICZBY OFERT		
		SIERPIEŃ 2024	SIERPIEŃ 2025	2025 VS 2024
podkarpackie	rolna	495	397	-20%
	budowlana	2371	1921	-19%
	inna	1292	975	-25%
podlaskie	rolna	727	464	-36%
	budowlana	1656	1338	-19%
	inna	1387	1144	-18%
pomorskie	rolna	755	641	-15%
	budowlana	5055	4402	-13%
	inna	2980	2543	-15%
śląskie	rolna	359	316	-12%
	budowlana	5616	5279	-6%
	inna	3889	3411	-12%
świętokrzyskie	rolna	296	254	-14%
	budowlana	1234	1019	-17%
	inna	998	845	-15%
warmińsko-mazurskie	rolna	808	712	-12%
	budowlana	2418	2024	-16%
	inna	1981	1662	-16%
wielkopolskie	rolna	433	406	-6%
	budowlana	5085	4679	-8%
	inna	2758	2436	-12%
zachodniopomorskie	rolna	825	731	-11%
	budowlana	3376	2907	-14%
	inna	2443	2034	-17%

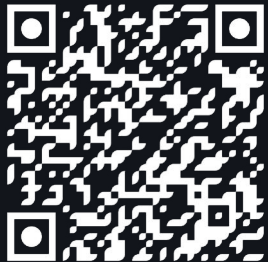
DYNAMIKA LICZBY OFERT Z PODZIAŁEM NA RODZAJ DZIAŁKI/ PROCENTOWE ZMIANY

Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

REKORDOWA STABILNOŚĆ

ZASADY BUDOWANIA ZRÓŻNICOWANEGO PORTFELA GRUNTOWEGO

Rynek gruntów wchodzi w erę, w której dostęp do informacji jest walutą. Portal ogłoszeniowy pokazuje jedynie wierzchołek góry lodowej – większość atrakcyjnych działek zmienia właścicieli w kanałach niepublicznych. Sukces zależy od tego, czy jesteś w odpowiednim miejscu we właściwym czasie.

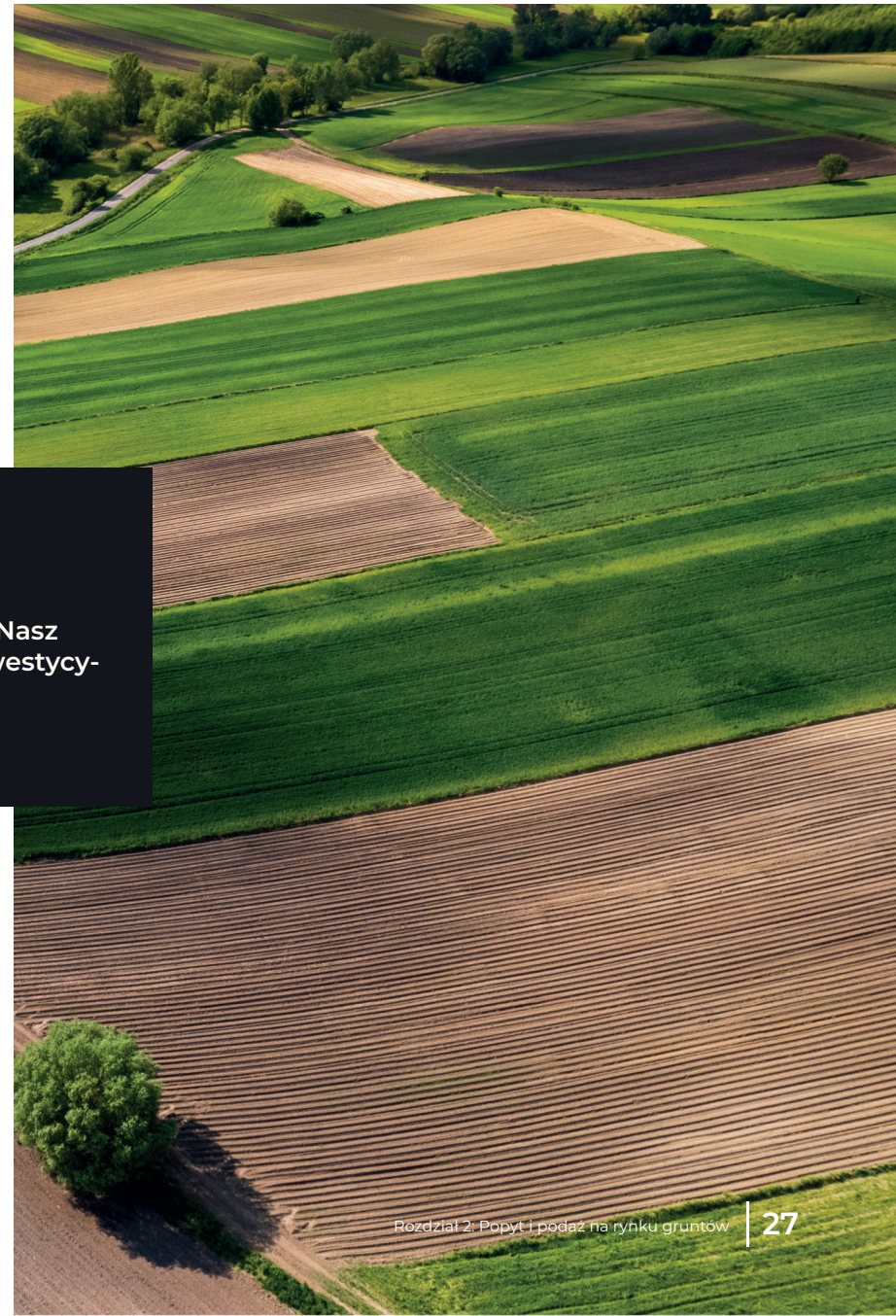


CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ?

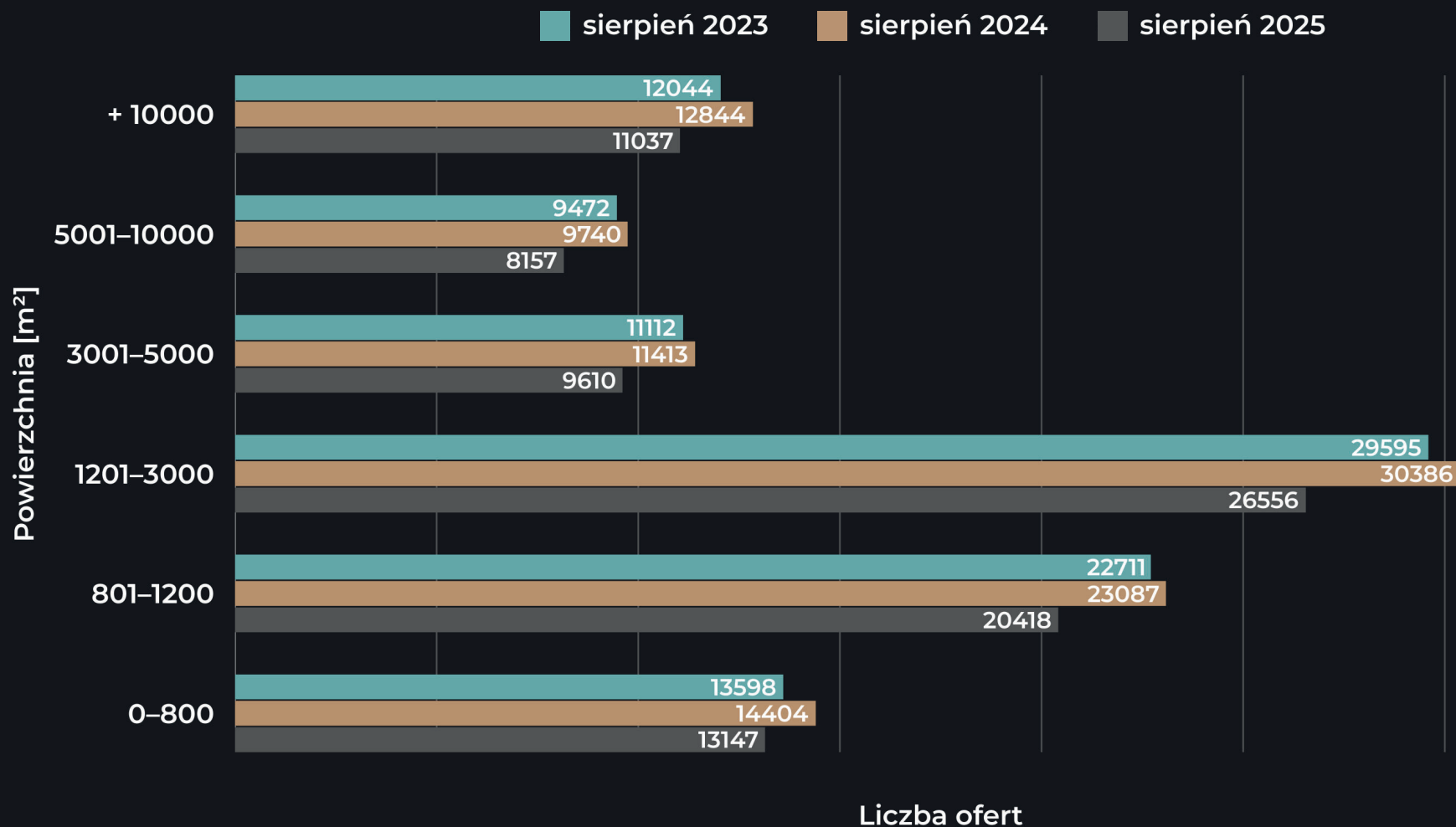
Zeskanuj kod QR i umów się na bezpłatną konsultację. Nasz ekspert pomoże Ci odkryć najciekawsze możliwości inwestycyjne dopasowane do Twojego kapitału.

Dwadzieścia lat danych nie kłamie. W każdym roku od 2004 grunty w Polsce kończyły na realnym plusie – to rekord niedostępny dla żadnej innej klasy aktywów notowanych na polskim rynku. Polacy którzy inwestują i zarządzają portfelami swojego majątku stosują prostą regułę: 20-30% alokacji w aktywa alternatywne, w tym nieruchomości gruntowe.

Optymalna dywersyfikacja to 2-20 działek w różnych lokalizacjach i o różnym przeznaczeniu – mieszkaniowym, usługowym, rolnym. Brzmi jak strategia dla funduszy? Niekoniecznie. Przy średniej cenie wejścia 100-250 tysięcy złotych za działkę poza aglomeracjami, próg budowy zdywersyfikowanego portfela gruntowego zaczyna się od 200 - 500 tys złotych. To poziom dostępny dla zamożniejszych gospodarstw domowych – i coraz więcej z nich tę ścieżkę wybiera.



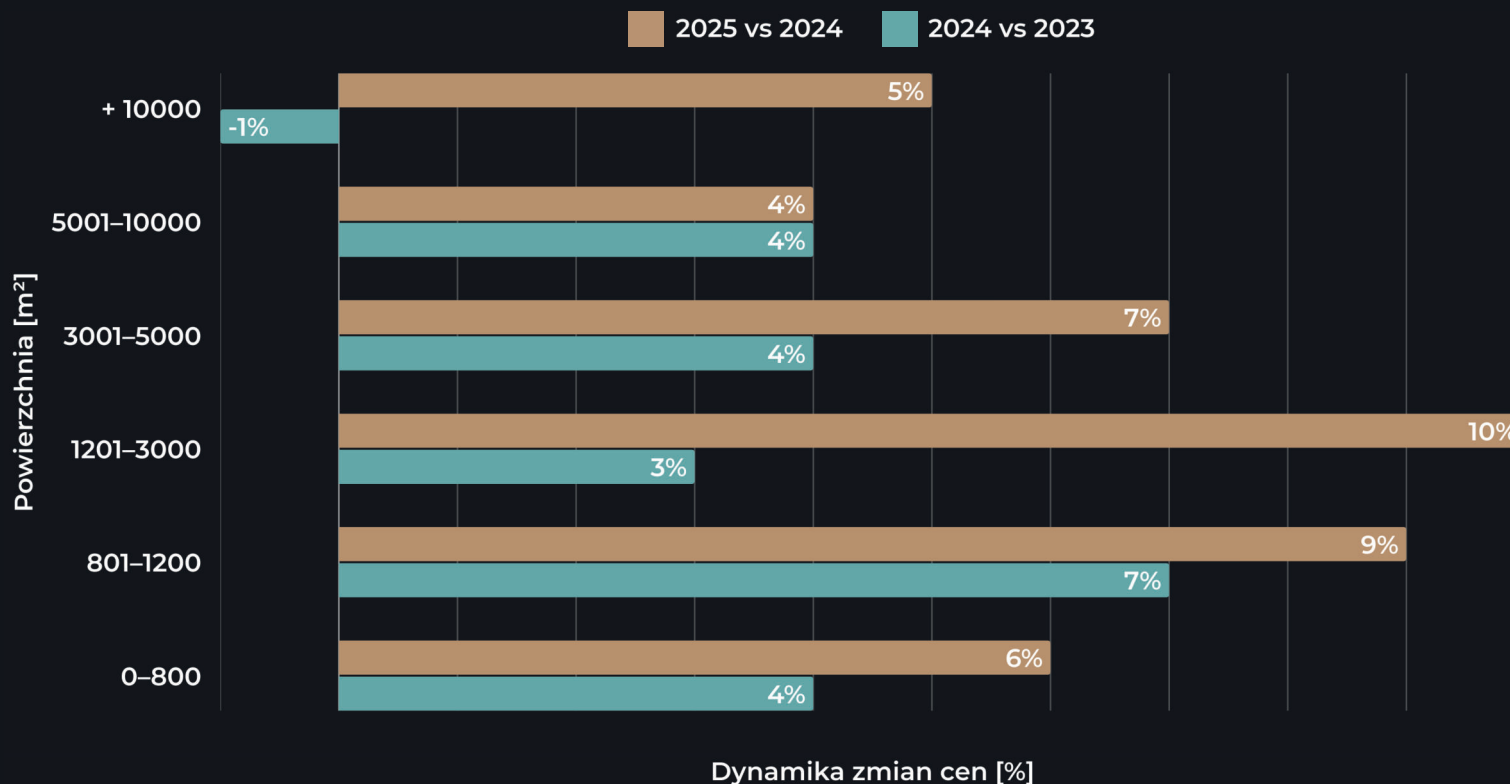
LICZBA OFERT WEDŁUG POWIERZCHNI W LATACH 2023-2025



Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

Niezależnie od wielkości działki – oferta maleje w każdej kategorii powierzchniowej. To oznacza, że problem niedoboru gruntów dotyczy zarówno kupujących małe parcele pod dom, jak i deweloperów poszukujących większych terenów pod osiedla. Rynek zacieśnia się równomiernie. Proaktywne działanie i dostęp do ofert pozarynkowych stają się kluczowe.

Grunty sprzedawane w kanałach offmarket często nigdy nie trafiają na portale – przechodzą z rąk do rąk dzięki relacjom. W czasach niedoboru to nie kapitał, a kontakty decydują o sukcesie. Land developerzy, lokalni pośrednicy, notariusze – budowanie sieci relacji z osobami blisko rynku gruntów to dziś najskuteczniejsza strategia pozyskiwania działek przed konkurencją.

DYNAMIKA ZMIAN CENY 1 M² W POLSCE

Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

7%

Największy wzrost cen odnotowano dla działek o powierzchni 1201-3000 m².

6%

Dla działek o powierzchni >1ha ceny wzrosły o 6% w porównaniu do lat 2024/23.

4%

Nie obserwuje się wzrostu cen dla działek o powierzchni 5001-10000 m².

2%

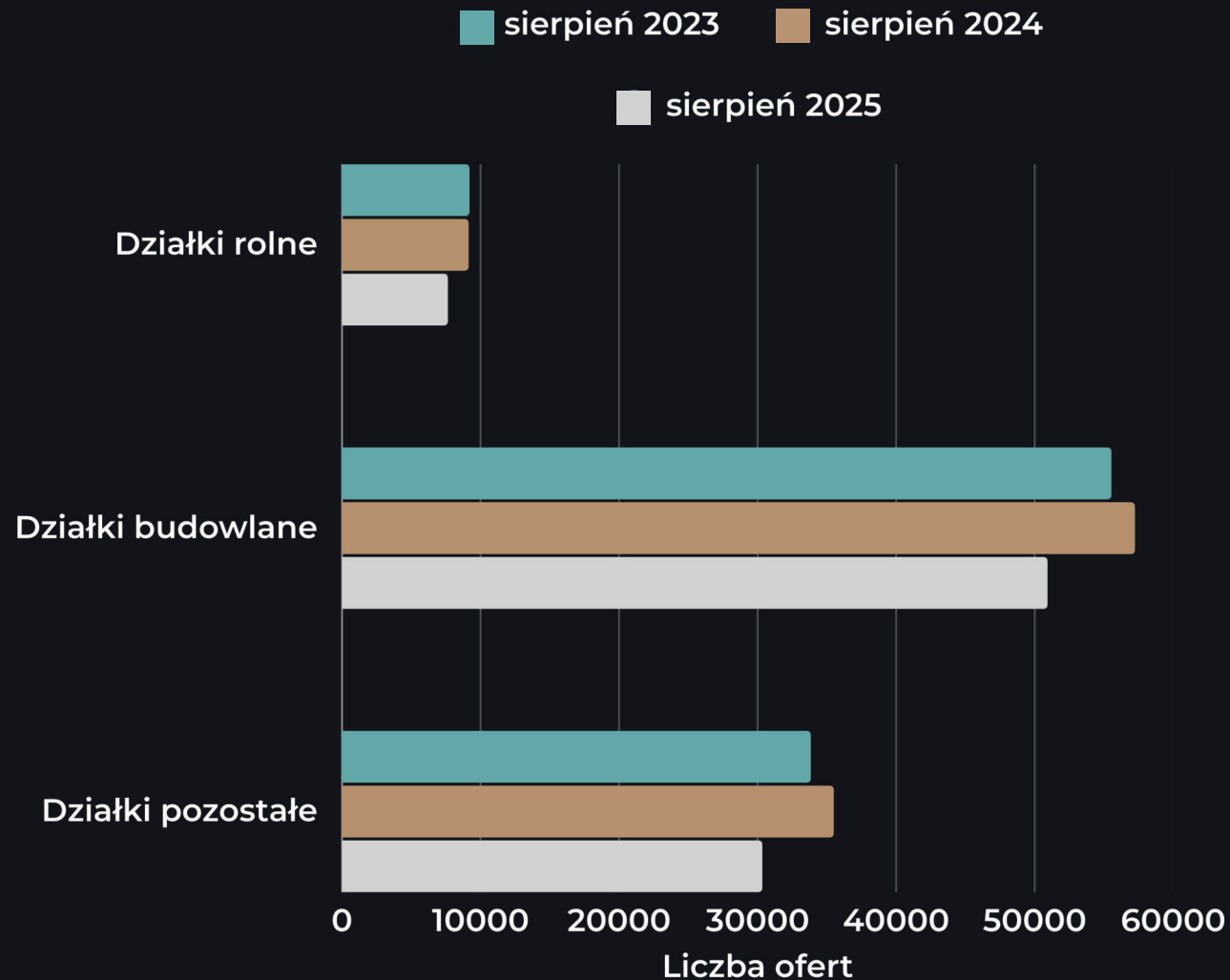
Najmniejszy wzrost cen obserwuje się dla działek o powierzchni 0-1200 m².

Ceny rosną w każdym segmencie powierzchniowym. To kolejny wyraźny sygnał, że rynek gruntów wszedł w fazę systematycznego wzrostu wartości. Przyspieszenie dynamiki rok do roku pokazuje, że presja popytowa nie słabnie – wręcz przeciwnie. Kupujący akceptują wyższe ceny, bo alternatywą jest ryzyko utraty dostępu do gruntu w ogóle. W praktyce oznacza to, że każda zwłoka w podjęciu decyzji przekłada się na realny wzrost ceny. Rynek nagradza zdecydowanych i karze wyciekających. Zestawienie dwóch okresów ujawnia interesującą zmianę strukturalną. W roku poprzednim wzrosty były umiarkowane i równomierne.

Teraz widzimy wyraźne rozwarstwienie – segment średnich działek odrywa się cenowo od reszty rynku. Duże działki pozostają stabilne cenowo, co paradoksalnie czyni je atrakcyjnymi dla inwestorów myślących długoterminowo.

LICZBA OFERT WEDŁUG TYPU DZIAŁKI

W LATACH 2023-2025 DLA CAŁEGO KRAJU



Obserwując dynamikę podaży na przestrzeni ostatnich dwóch lat, widzimy wyraźną polaryzację rynku. Działki budowlane – te najbardziej pożądane, „pewne” i bezpieczne, niewymagające pogłębionej analizy prawnej czy planistycznej – notują najsilniejszy spadek ofert. To sygnał, że rynek absorbuje ten produkt najszybciej, bo jest zrozumiały dla szerokiego grona nabywców. Tymczasem działki rolne kurczą się wolniej. To segment wymagający specjalistycznej wiedzy – od znajomości ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego, przez procedury KOWR, po realne możliwości przekształcenia. Nie jest to towar dla każdego i każdego projektu. Kto tutaj inwestuje, wie co kupuje i dlaczego – a takich nabywców na rynku jest zdecydowanie mniej. Mniej działek rolnych w ofercie to również mniej gruntów do przekształcenia na budowlane – a to rosnąca bariera dla przyszłych inwestycji.

WOJEWÓDZTWO	METRAŻ [M²]	SIERPIEŃ 2023	SIERPIEŃ 2024	SIERPIEŃ 2025
dolnośląskie	0-800	973	953	853
	801-1200	2153	2054	1813
	1201-3000	2867	2854	2411
	3001-5000	897	901	716
	5001-10000	797	859	687
	+ 10000	1227	1301	1036
kujawsko-pomorskie	0-800	1157	1189	1153
	801-1200	1925	1946	1705
	1201-3000	2110	2037	1863
	3001-5000	745	722	633
	5001-10000	482	460	420
	+ 10000	644	628	616
łódzkie	0-800	490	625	584
	801-1200	951	1024	896
	1201-3000	1450	1464	1292
	3001-5000	561	533	421
	5001-10000	523	519	424
	+ 10000	687	738	639
lubelskie	0-800	463	494	426
	801-1200	761	710	642
	1201-3000	1727	1687	1456
	3001-5000	596	627	483
	5001-10000	568	579	493
	+ 10000	648	706	613
lubuskie	0-800	398	419	372
	801-1200	710	743	698
	1201-3000	735	805	687
	3001-5000	201	245	207
	5001-10000	176	199	192
	+ 10000	253	281	280
małopolskie	0-800	898	886	864
	801-1200	1309	1323	1267
	1201-3000	2439	2593	2330
	3001-5000	1014	1076	904
	5001-10000	950	982	899
	+ 10000	640	727	627
mazowieckie	0-800	1520	1532	1431
	801-1200	3607	3481	3016
	1201-3000	4900	4927	4430
	3001-5000	1512	1518	1342
	5001-10000	1475	1489	1301
	+ 10000	2136	2294	1951
opolskie	0-800	277	283	289
	801-1200	340	306	295
	1201-3000	381	367	272
	3001-5000	117	124	114
	5001-10000	168	159	110
	+ 10000	207	208	189

WOJEWÓDZTWO	METRAŻ [M²]	SIERPIEŃ 2023	SIERPIEŃ 2024	SIERPIEŃ 2025
podkarpackie	0-800	440	434	353
	801-1200	696	679	558
	1201-3000	1344	1404	1099
	3001-5000	619	605	490
	5001-10000	557	582	434
	+ 10000	449	454	354
podlaskie	0-800	345	360	318
	801-1200	830	808	686
	1201-3000	1029	1023	759
	3001-5000	540	508	368
	5001-10000	429	434	307
	+ 10000	606	633	502
pomorskie	0-800	1153	1254	1069
	801-1200	2460	2580	2225
	1201-3000	2228	2385	2167
	3001-5000	896	945	797
	5001-10000	599	670	504
	+ 10000	919	954	819
śląskie	0-800	1834	2032	1919
	801-1200	2161	2302	2057
	1201-3000	2701	2817	2511
	3001-5000	922	942	865
	5001-10000	900	896	795
	+ 10000	807	869	856
świętokrzyskie	0-800	246	265	248
	801-1200	382	418	349
	1201-3000	657	651	572
	3001-5000	330	359	266
	5001-10000	387	390	317
	+ 10000	367	443	363
warmińsko-mazurskie	0-800	457	528	461
	801-1200	662	800	689
	1201-3000	1475	1641	1403
	3001-5000	798	889	775
	5001-10000	415	451	371
	+ 10000	806	893	695
wielkopolskie	0-800	1798	1888	1760
	801-1200	2114	2221	2075
	1201-3000	1826	1909	1795
	3001-5000	589	659	587
	5001-10000	568	632	494
	+ 10000	879	964	806
zachodniopomorskie	0-800	1137	1247	1035
	801-1200	1637	1674	1434
	1201-3000	1718	1809	1500
	3001-5000	755	743	628
	5001-10000	465	427	392
	+ 10000	754	740	681

LICZBA OFERT Z PODZIAŁEM NA METRAŻ DZIAŁKI W POSZCZEGÓLNYCH LATACH

Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares



DEFICYT GRUNTÓW BUDOWLANYCH

Bardzo poważnym argumentem za nabyciem działki jest posiadanie przez nią statusu budowlanej. Brak ryzyka, a raczej bezpieczeństwo takiego zakupu jest przez nas podkreślane w rozmowach z Klientami. To jest możliwe, ponieważ w ostatnich latach włożyliśmy ogrom pracy w celu wypracowania z gminami optymalnych miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego.

Z drugiej strony ludzie lub firmy chcące nabyć ziemię związaną z planowanymi inwestycjami spieszą się, ponieważ chaos legislacyjny powoduje, że nie wiedzą co wydarzy się w nadchodzących miesiącach.

“

W mojej ocenie, ta zmiana w podejściu nabywców/inwestorów będzie trwała i zmieni rynek obrotu gruntami.

Osobiście obserwuję zaniepokojenie, słuszne zresztą, ludzi, którzy kupili inwestycyjnie grunty rolne z przekonaniem łatwego uzyskania dla nich decyzji o warunkach zabudowy i podniesienia wartości.

Dziś, w obliczu zmiany prawa, ich sytuacja się skomplikowała. Stąd kupowanie ziemi rolnej stało się mniej popularne, a sprzedaż budowlanej realizowana jest przez tych, którzy mają wyraźną potrzebę zbycia.

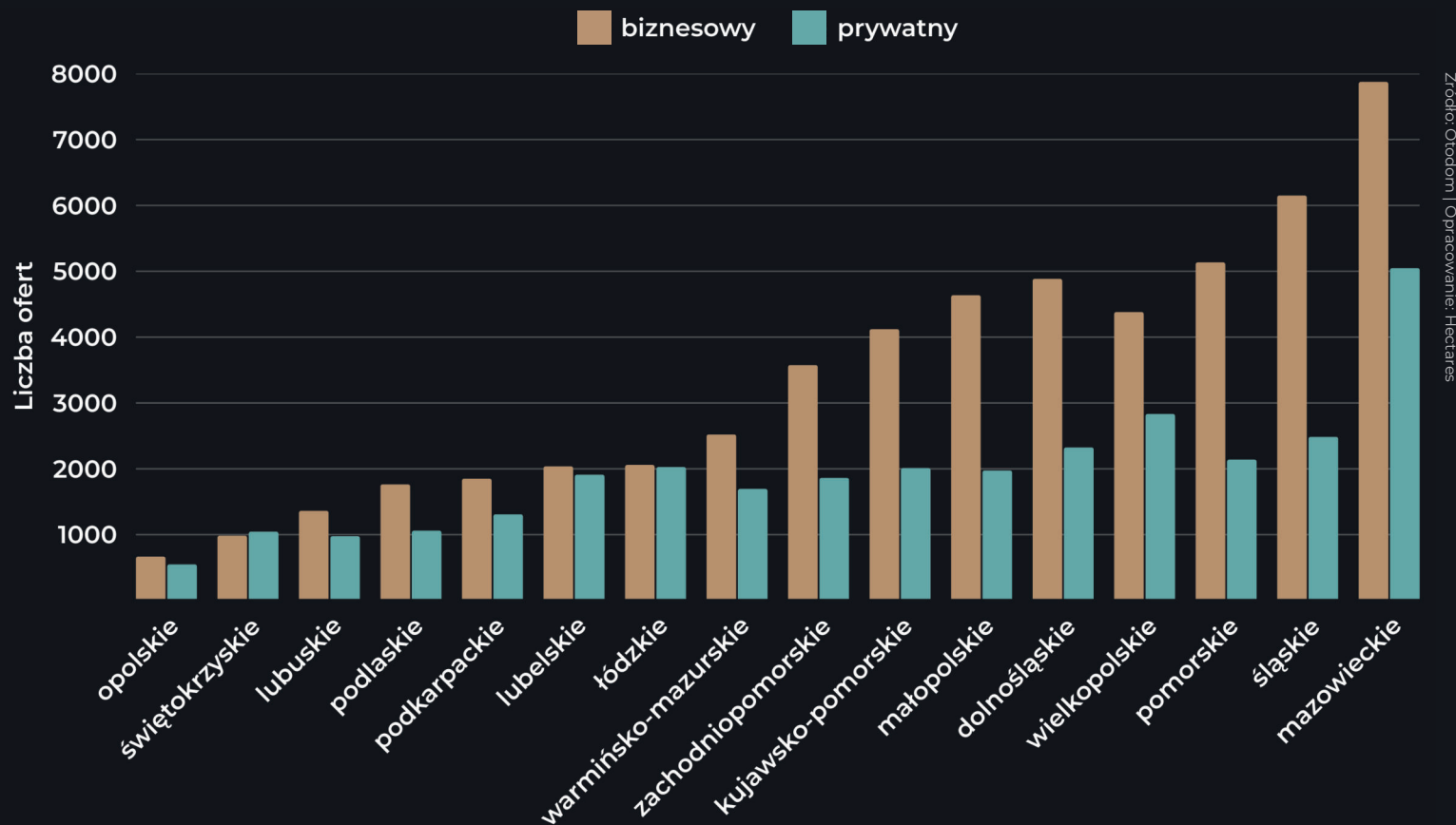
Dziś możemy szacować prawdopodobieństwo i budować hipotezy. W mojej ocenie mamy sytuację, w której właściciele gruntów budowlanych, czyli takich, dla których wydano decyzje o warunkach zabudowy, ew. uchwalono miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego, wiedzą o tym, że ich grunty niedługo staną się dobrem deficytowym. Ma to oczywiście związek z reformą planowania przestrzennego. Nie muszą się spieszyć, ponieważ grunt to taki wdzięczny „towar”, który nie psuje się w magazynie i nie traci na wartości. Wręcz odwrotnie. Ona systematycznie rośnie.

Marcin Pałucki

Przedsiębiorca, radca prawny, członek zarządu w grupie spółek Land Deweloperskich i Deweloperskich Dobry Grunt i Dobry Dom

LICZBA OFERT WEDŁUG TYPU SPRZEDAJĄCEGO

Z PODZIAŁEM NA WOJEWÓDZTWA W ROKU 2025



Większość działek na polskim rynku trafia dziś do sprzedaży za pośrednictwem biur nieruchomości i profesjonalnych agentów. To nie przypadek – to naturalny etap dojrzewania rynku, który obserwowaliśmy już wcześniej w segmencie mieszkaniowym.

Właściciele gruntów, szczególnie w czasach głębokiej transformacji prawnej związanej z reformą planowania przestrzennego, coraz częściej decydują się powierzyć sprzedaż specjalistom. Wolą zapłacić za usługę, niż samodzielnie mierzyć się z gąszczem procedur, weryfikacją dokumentacji i negocjacjami z wymagającymi nabywcami.

Rynek mieszkaniowy przeszedł tę samą drogę. Dziś jest w pełni ukształtowany – ma wyraźne segmenty premium, rozwinięty rynek wynajmu instytucjonalnego, profesjonalny rynek pierwotny z własnymi standardami i narzędziami. Teraz przyszedł czas na grunty. I to jest moment, w którym warto być.

Rynek dopiero się krystalizuje i eksperci budują swoje pozycje. Kto dziś zdobędzie kompetencje i zaufanie klientów, będzie zbierał owoce przez kolejne lata.

Rynek gruntów jest wymagający. Wymaga znajomości prawa, umiejętności czytania planów zagospodarowania, wiedzy o procedurach KOWR i przekształceniach.

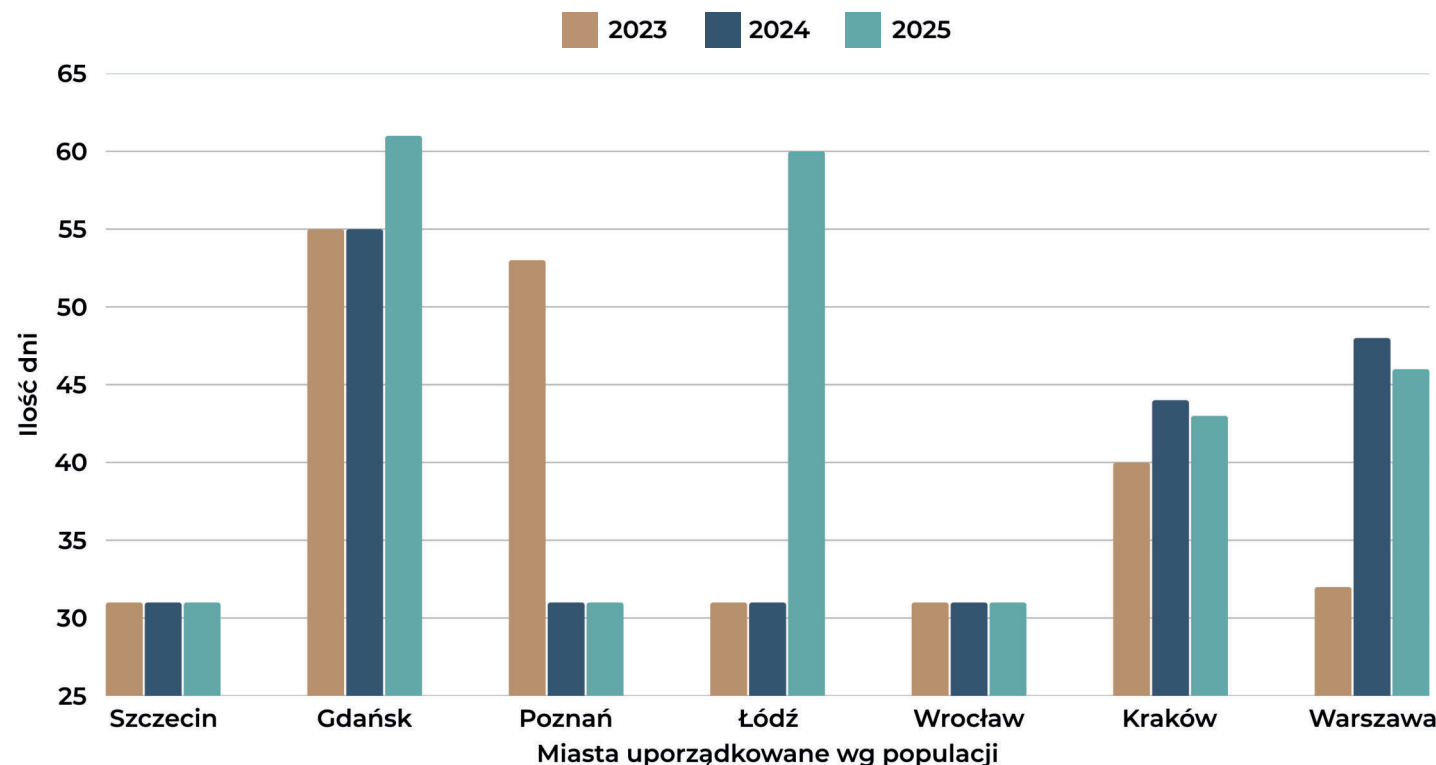
Ale właśnie dlatego jest wdzięczny dla tych, którzy te kompetencje posiadają. Właściciele działek aktywnie szukają profesjonalistów, którzy poprowadzą cały proces sprzedaży – od wyceny, przez przygotowanie dokumentacji, po obsługę administracyjną i finalizację transakcji.

Jednym z kluczowych wskaźników kondycji rynku nieruchomości gruntowych jest czas życia ogłoszenia – czyli okres od momentu wystawienia oferty do jej wygaszenia w portalu ogłoszeniowym. Warto pamiętać, że wskaźnik ten odzwierciedla jedynie „widoczny” etap sprzedaży. W tle każdej transakcji rozgrywa się proces obejmujący negocjacje, umowę przedwstępną, badanie due diligence, uzyskanie decyzji administracyjnych i dopiero finalizację aktem notarialnym – co w praktyce wydłuża rzeczywisty czas sprzedaży o kolejne miesiące.

Mimo tego ograniczenia, analiza cyklu życia oferty dostarcza cennych informacji o płynności i dynamice poszczególnych rynków.

ROZKŁAD OGŁOSZEŃ WEDŁUG CYKLU ŻYCIA

W WYBRANYCH MIASTACH W POLSCE



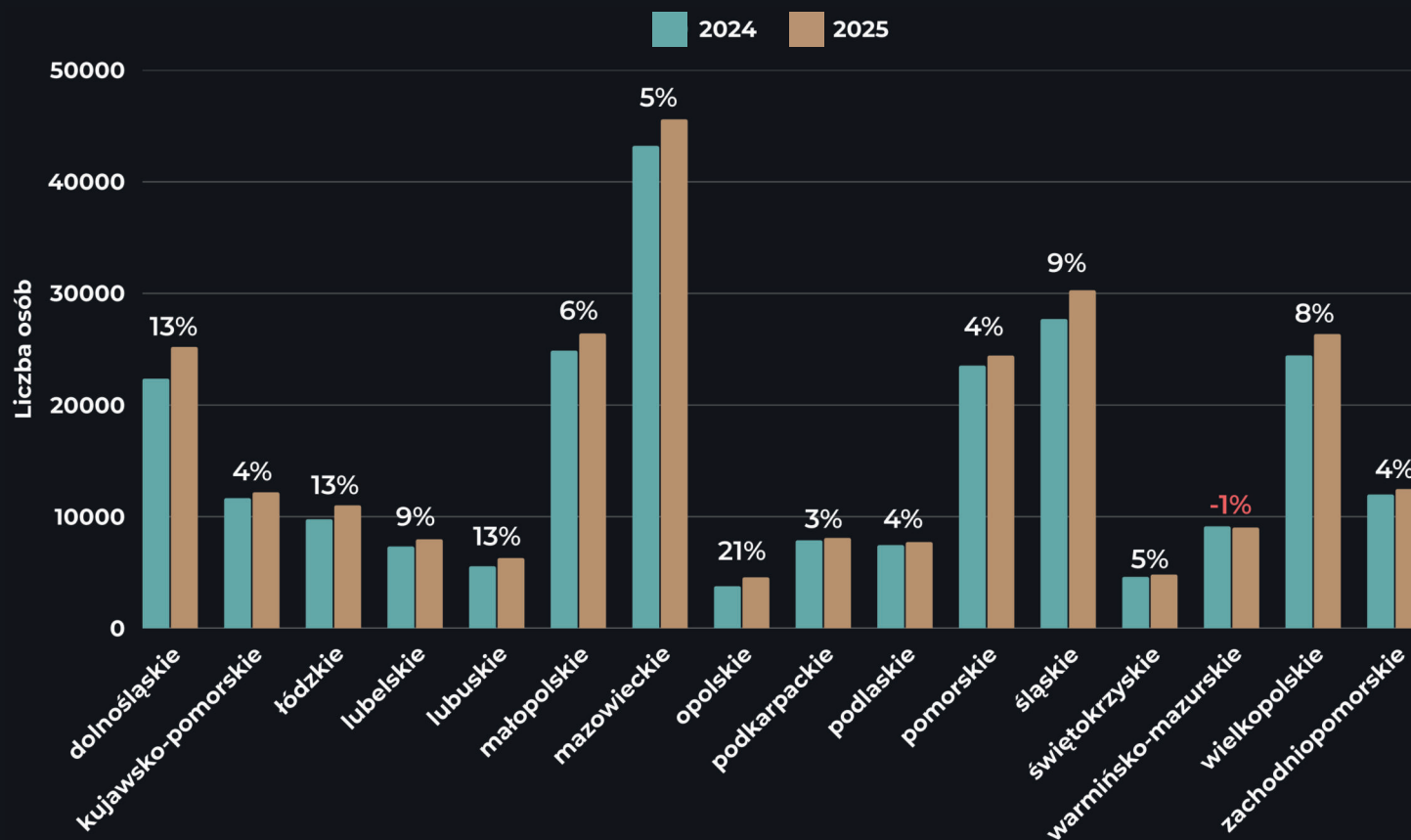
Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

Dane z lat 2023-2025 ujawniają istotne różnice między największymi polskimi miastami. Najkrótszy cykl życia oferty w 2025 roku odnotowano w Szczecinie, Wrocławiu i Poznaniu – mediana wynosi zaledwie 31 dni. Oznacza to, że połowa ogłoszeń znika z rynku w ciągu miesiąca, co świadczy o wysokiej płynności i silnym popycie w tych lokalizacjach. Stabilność tego wskaźnika na przestrzeni trzech lat wskazuje na dojrzałość obu rynków.

Odminną sytuację obserwujemy w Gdańsku (61 dni) i Łodzi (60 dni), gdzie cykl życia oferty jest niemal dwukrotnie dłuższy. Szczególnie interesujący jest przypadek Łodzi – wzrost z 31 dni w 2024 do 60 dni w 2025 roku (+94%) może sygnalizować nasycenie rynku lub ostrożniejsze decyzje zakupowe kupujących. Warszawa i Kraków plasują się w środku stawki z wynikami odpowiednio 46 i 43 dni. Stolica doświadczyła istotnego wydłużenia cyklu w 2024 roku (z 32 do 48 dni), co może wynikać z rosnących i już wysokich cen. Spodziewamy się, że ten okres w stosunku do całego kraju będzie się wydłużał z uwagi na większe ryzyka, które wymagają analizy przed podjęciem decyzji.

LICZBA OSÓB POSZUKUJĄCYCH DZIAŁEK

WEDŁUG WOJEWÓDZTW



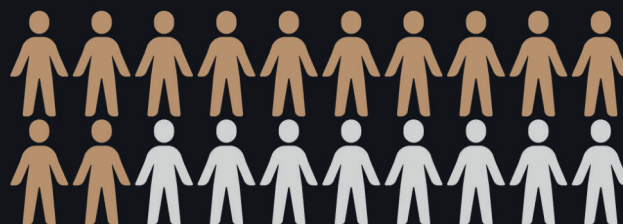
Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

“

Ponad ćwierć miliona osób aktywnie poszukuje działek w Polsce. Tymczasem oferta kurczy się. Ta nierównowaga będzie się pogłębiać – reforma planistyczna zamroziła już dziś wiele gruntów przez procedury administracyjne, które wydłużają czas wprowadzania nowych ofert na rynek. Kto dziś ma działkę gotową do sprzedaży, trafia w idealny moment.

Źródło: Ankieta Hectares

CZY ZAUWAŻASZ WIĘKSZE
ZAINTERESOWANIE
KUPNEM/INWESTOWANIEM
W GRUNTY W TYM ROKU
W STOSUNKU DO LAT POPRZEDNICH?

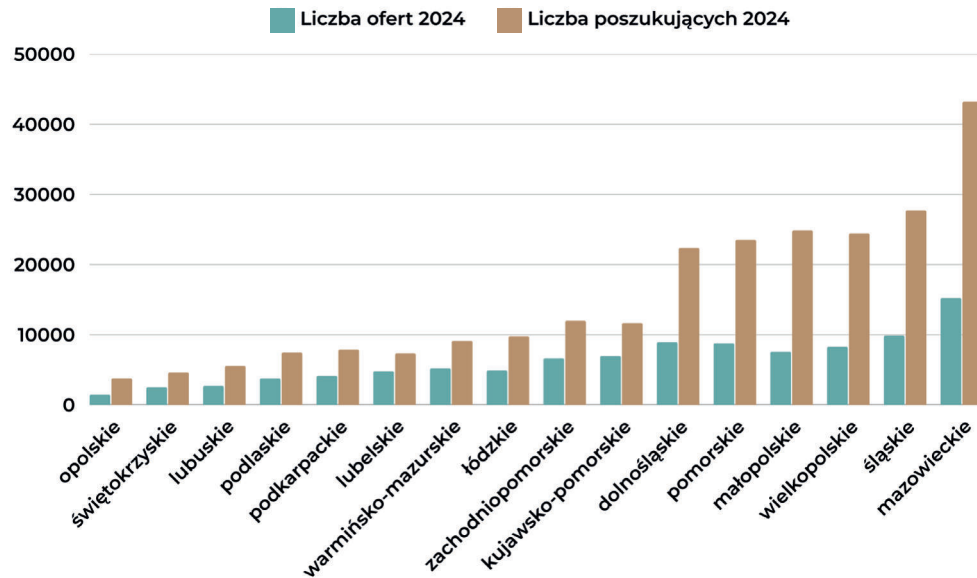


59%

Ankietowanych zauważyło zwiększenie zainteresowania kupnem/ inwestowaniem w grunty.

STRUKTURA POPYTU I PODAŻY

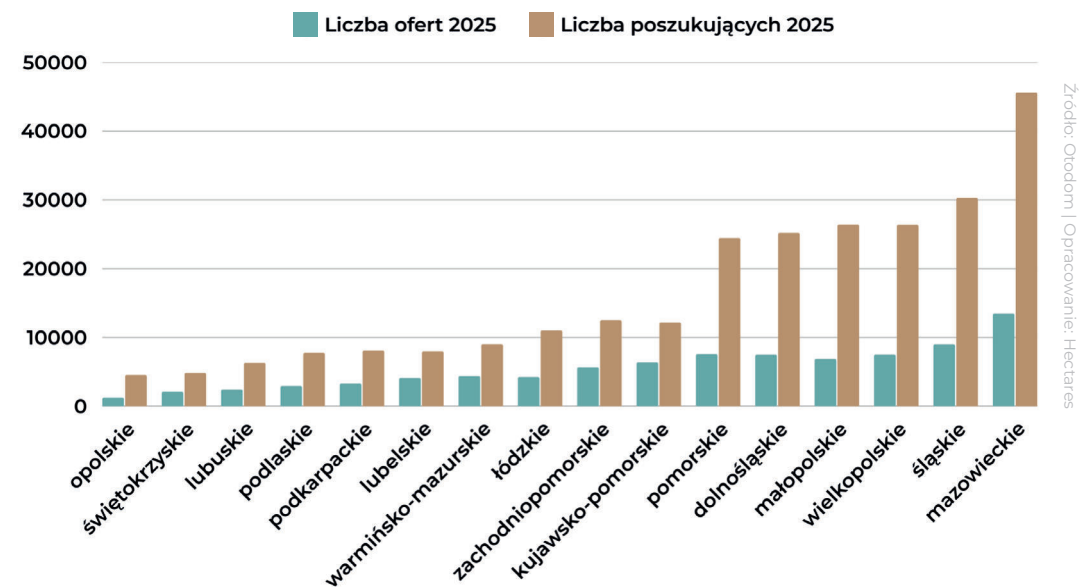
NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH W ROKU 2024



Poszukujących na rynku nie brakuje – liczby mówią same za siebie. Problem w tym, że dziś każdy grunt budzi więcej pytań niż odpowiedzi. Reforma planowania przestrzennego zmieniła i nadal zmienia zasady gry, a nowe przepisy generują niepewność: czy działka zachowa swoje przeznaczenie? Czy plan ogólny nie przekreśli moich planów? Co z warunkami zabudowy? Poszukujący są na rynku – obserwują, analizują, rozmawiają, porównują i dopiero kupują. Szukają pewności, której rynek dziś nie daje, jednocześnie oczekuje wyższych cen. Grunty stały się trudniejsze: więcej ryzyk prawnych, więcej niewiadomych administracyjnych, więcej pułapek dla nieświadomego nabywcy. To rodzi naturalny niepokój i paraliż decyzyjny. 72% profesjonalistów przewiduje wzrost zainteresowania gruntami w kolejnych latach. Ale zainteresowanie to jeszcze nie transakcja. Rynek czeka na tych, którzy potrafią zamienić niepewność poszukujących w konkretne decyzje – poprzez wiedzę, analizę i proces przeprowadzenia bezpiecznej transakcji.

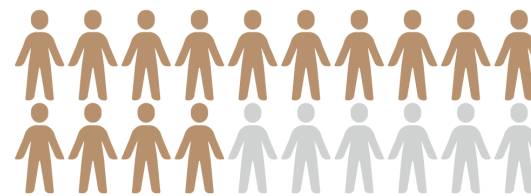
STRUKTURA POPYTU I PODAŻY

NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH W ROKU 2025



Źródło: Otodom | Opracowanie: Hectares

CZY PRZEWIDUJESZ WZROST ZAINTERESOWANIA KUPNEM/
INWESTOWANIEM W NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWE
W LATACH 2025-2027?

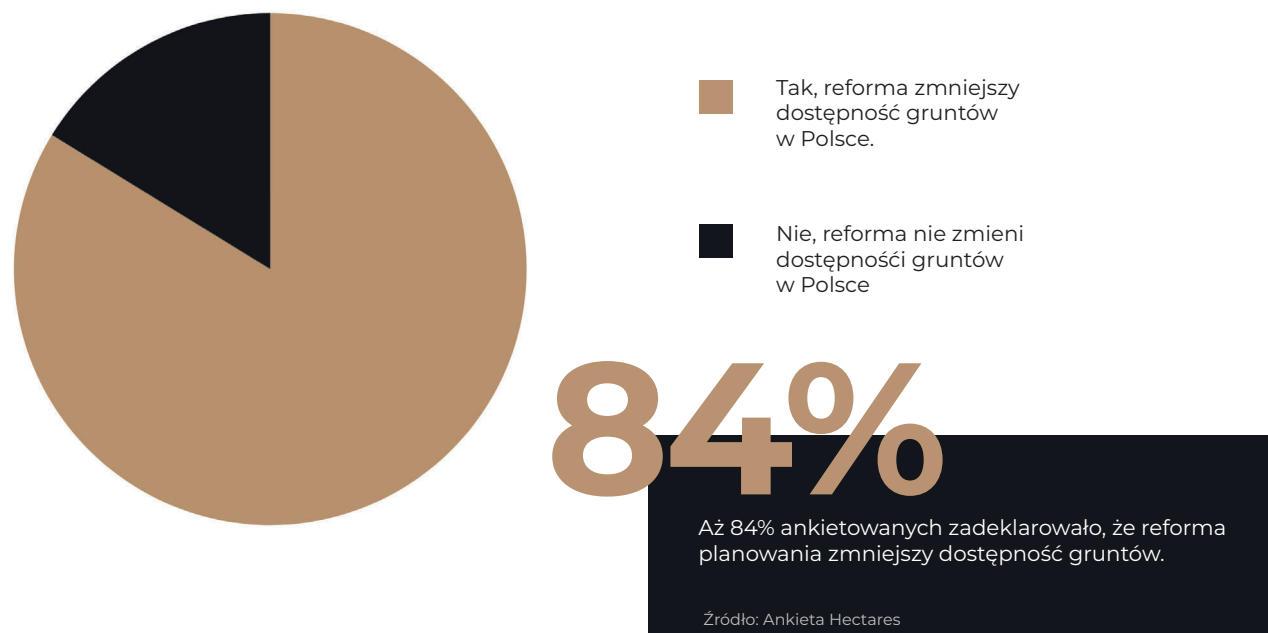


72%

Ankietowanych przewiduje wzrost zainteresowania kupnem/inwestowaniem w grunty.

Źródło: Ankieta Hectares

CZY WEDŁUG CIEBIE REFORMA PLANOWANIA ZMNIEJSZY DOSTĘPNOŚĆ GRUNTÓW W POLSCE?



Daria Rzepiela

Doradca ds. nieruchomości
Land Developer® w Hectares

84% to nie przypadek. Geodeci, urbaniści, architekci, agenci – ludzie, którzy codziennie pracują z gruntami – wiedzą, że dostępność działek będzie topnieć. Rynek jeszcze tego w pełni nie wycenił. Wkrótce się to zmieni.



OGRANICZENIA WZ: WYŚCIG Z CZASEM

Właściciele nieruchomości próbują już dziś zabezpieczać wartość swoich nieruchomości. Właśnie dlatego w praktyce obserwujemy ogromny wzrost liczby wniosków o ustalenie warunków zabudowy. Chodzi o to, by decyzję uzyskać jeszcze według dotychczasowych zasad, zanim plan ogólny zacznie ograniczać możliwości inwestycyjne. Problem może pojawić się przy dużych nieruchomościach, przeznaczonych pod większe inwestycje. Przed złożeniem wniosku o warunki zabudowy trzeba przejść procedurę uzyskania decyzji środowiskowej. To postępowanie, które potrafi trwać miesiącami, a bywa, że nawet dłużej. Jeżeli decyzja środowiskowa nie zostanie uzyskana na czas, wniosek o warunki zabudowy będzie niekompletny i nie będzie podstaw do zawieszenia sprawy w oczekiwaniu na uzupełnienie tego braku. Właściciel może więc zwyczajnie nie zdążyć zabezpieczyć swoich interesów.

KOMENTARZ EKSPERTA

ROLA DECYZJI ŚRODOWISKOWEJ
W ZABEZPIECZANIU WZ

W obecnych realiach kluczowe jest więc sprawne działanie szczególnie tam, gdzie inwestycja wymaga decyzji środowiskowej, bo to właśnie ten etap może przesądzić, czy wniosek o warunki zabudowy zostanie złożony na czas. Równolegle właściciele powinni aktywnie uczestniczyć w procedurach planistycznych, by móc mieć wpływ na ustalenia planu ogólnego.

Magdalena Wilczyńska

Adwokat

Wspieram inwestorów w realizacji przedsięwzięć na każdym etapie. Skupiam się na prawie administracyjnym (planowanie przestrzenne, prawo budowlane, ochrona środowiska) i minimalizacji ryzyka w procesie inwestycyjnym.



Z PERSPEKTYWY URBANISTKI



Na rynku pozostaje coraz mniej bezpiecznych, gotowych do inwestowania działek. W większości są to grunty trudne, wymagające obróbki. Praca nad nieatrakcyjnym terenem i stworzenie z niego gotowego produktu jest bardzo pożądana. Inwestorzy prywatni, deweloperzy i inni poszukują sprawdzonych działek, nie chcą zajmować się prostowaniem spraw z nimi związanych. Raporty Hectares pokazują, że ceny gruntów rosły systematycznie przez ostatnie 20 lat, co czyni inwestowanie w nie bezpieczną opcją lokowania kapitału, niezależnie od nastrojów politycznych czy ekonomicznych. Z tego względu takie działania, polegające na przygotowaniu gruntu, można wykonywać w zasadzie bez przerwy, odpowiadając na ciągle zapotrzebowanie rynku.

Co sprawia, że dobrze położona działka zyskuje na wartości w dłuższej perspektywie, nawet mimo zmienności przepisów i cyklicznych zmian koniunktury?

Są lokalizacje, które są modne przez chwilę, szybko się zabudowują, robi się tam ciasno i mieszkańcy stamtąd uciekają. Są jednak takie miejsca, które mają to coś, które są dobrze skomunikowane z miastem, które oferują bogatą bazę edukacyjną i kulturalną. Osoby, które decydują się na zakup działki nie sprawdzają tylko możliwości zabudowy danego gruntu. Zwracają także uwagę na łatwy dostęp do szkoły, kina, teatru, sklepów, parku czy miejsca kultu religijnego. To tylko kilka przykładów, jednak jeśli wszystkie te rzeczy są położone w optymalnej odległości, a całość otoczona jest zielenią i tworzy harmonijną całość wtedy taka lokalizacja będzie przyciągać wiele ludzi. Bo dobre zaplecze będzie stanowić o sile danego miejsca mimo upływającego czasu i zawirowań w przepisach prawnych.



Aleksandra Wastag-Plata
Urbanista, spcjalista ds. analizy
chłonności gruntów w Hectares

a.wastag@hectares.pl
+48 533 448 710

ROZDZIAŁ 3

TRANSFORMACJA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

CZYLI REFORMA PLANOWANIA PRZESTRZENNEGO

otodom



HECTARES
MANAGEMENT

O ZMIANACH ZWIĄZANYCH Z REFORMĄ PLANOWANIA

“

Reforma planowania przestrzennego otwiera nowy rozdział dla całego rynku gruntów. Zmienia sposób, w jaki analizujemy działki, oceniamy ich potencjał i podejmujemy decyzje inwestycyjne. To nie jest kosmetyczna korekta – to systemowa przebudowa zasad gry, która wpływa na właścicieli, inwestorów, pośredników i samorządy.

Ten rozdział zbiera praktyczne wnioski ekspertów, wskazuje najważniejsze zmiany, a także opisuje konsekwencje, które będą impulsem do dalszych działań. W świecie, w którym przewagę daje wiedza i przygotowanie, zrozumienie reformy staje się kluczowym elementem bezpieczeństwa i strategii.

W kolejnych sekcjach przejdziemy przez wszystkie najważniejsze elementy reformy – zarówno te zapisane w ustawach, jak i te, które ujawniły się dopiero w praktyce. Podzielimy się komentarzami ekspertów, doświadczeniami z pracy nad realnymi sprawami oraz obserwacjami z gmin, które dziś interpretują przepisy w zupełnie nowym środowisku regulacyjnym.

Warunki Zabudowy (WZ) stają się decyzją coraz trudniejszą do uzyskania, a ich wydanie w większym stopniu zależy od planu ogólnego i interpretacji urzędników. Wartość działek z istniejącymi WZ rośnie, a proces ich pozyskania wymaga doskonałego przygotowania dokumentacji i strategii.

Zintegrowane Plany Inwestycyjne (ZPI) to narzędzie, które pozwala inwestorowi sfinansować uchwalenie indywidualnego planu miejscowego dla swojego terenu. W praktyce ZPI wymaga dialogu z gminą, precyzyjnej koncepcji urbanistycznej i cierpliwości, bo administracja uczy się go w biegu.

Plan Ogólny Gminy (POG) staje się nową „konstytucją planistyczną”, która określa, jakie tereny mają potencjał, a które zostaną wyłączone z zabudowy na lata. To dokument, który tworzy dwie grupy gruntów: strategiczne oraz ryzykowne.



DECYZJE O WARUNKACH ZABUDOWY

- ZNACZĄCE ZMIANY

Decyzje o warunkach zabudowy (WZ), przez lata podstawowe narzędzie budowy na terenach bez planu miejscowego, przechodzą transformację. Reforma wprowadza kluczowe ograniczenie – wydanie WZ będzie możliwe wyłącznie na terenach wyznaczonych w planie ogólnym jako obszar uzupełnienia zabudowy. To radykalna zmiana wobec dotychczasowej praktyki. Dodatkowo obszar analizy urbanistycznej ograniczony zostanie do 200 metrów od granicy działki, co wpływa na możliwość wykazania kontynuacji funkcji zabudowy.

DLACZEGO TO WAŻNE



Dla sprzedającego: działka z możliwością uzyskania WZ jest warta znacznie więcej niż teren bez tej opcji – warto sprawdzić status przed wystawieniem oferty.

Dla kupującego: przed zakupem konieczna jest weryfikacja, czy działka znajduje się w obszarze, gdzie WZ można uzyskać. Zakup terenu poza tym obszarem to ryzyko braku możliwości zabudowy.





dr Agnieszka Grabowska-Toś

Wspólniczka zarządzająca Kancelarii Radców Prawnych Kania Stachura Toś, specjalizującej się w prawie nieruchomości i inwestycji budowlanych

Ekspertka Komitetu ds. Nieruchomości przy Krajowej Izbie Gospodarczej. Laureatka listy Forbes Woman i fundacji Women in Law - 25 prawniczek w biznesie w 2025 r. Autorka bloga dla deweloperów Jakim-prawem oraz publikacji branżowych.

BEZCZYNNOŚĆ ADMINISTRACJI A WZ

KOMENTARZ EKSPERTA

NIELEGALNE PRAKTYKI
I BEZCZYNNOŚĆ URZĘDÓW

Reforma planistyczna oraz presja związana z wejściem w życie planów ogólnych spowodowały lawinowy wzrost liczby wniosków o warunki zabudowy.

Organy administracji nie radzą sobie z tą skalą postępowań i niestety bardzo często próbują „uciekać” od wydawania korzystnych dla właścicieli działek rozstrzygnięć.

W praktyce obserwujemy zjawisko pozostawiania wniosków o WZ bez rozpoznania na podstawie rzekomych „braków formalnych”, które w rzeczywistości nie wynikają z przepisów prawa.

To jedna z form blokowania wydawania decyzji WZ. W ostatnich miesiącach zetknęłam się wielokrotnie z sytuacjami, w których organy stosowały też inne praktyki, niezgodne z prawem, by uniemożliwić lub opóźnić wydanie decyzji WZ. W takich przypadkach właściciel nie powinien składać nowego wniosku ani „godzić się” z rozstrzygnięciem, ponieważ to tylko utrwała nielegalne praktyki. Jedyną właściwą reakcją jest kwestionowanie działań organu. Jeżeli na przykład wniosek pozostawiono bez rozpoznania, inwestor może złożyć ponaglenie na bezczynność do Samorządowego Kolegium Odwoławczego, a następnie skargę na bezczynność do sądu administracyjnego. W jednym i drugim przypadku organ otrzyma nakaz wydania decyzji w konkretnym terminie. Są to realne i skuteczne instrumenty ochronne. Warto wówczas skorzystać z profesjonalnego wsparcia, aby precyzyjnie wykazać naruszenia proceduralne i doprowadzić do rozpoznania sprawy. Trzeba jednak podkreślić, że z powodu przeciążenia SKO i WSA czas oczekiwania na rozstrzygnięcia jest coraz dłuższy.

Największym wyzwaniem, w mojej ocenie, nie jest dziś literalna treść przepisów, lecz nierówna i coraz bardziej niejednorodna praktyka organów w różnych gminach.

BEZPIECZNIK INWESTYCJI

Współpraca z Factory zaczyna się od kluczowej analizy potencjału gruntu: co da się realnie wybudować i ile grunt będzie wart po procesie planistyczno-administracyjnym. Sprawdzamy plany ogólne, MPZP, WZ, potencjał ZPI, kwestie środowiskowe i chłonność terenu. Właściciel otrzymuje jasny obraz różnicy między wartością „jak stoi” a wartością gruntu przygotowanego inwestycyjnie.

Najczęściej stosujemy model umowy warunkowej - przejrzysty, bezpieczny i korzystny dla właściciela. Ustalamy cenę „jak za grunt inwestycyjny”, ale transakcja dochodzi do skutku dopiero wtedy, gdy grunt faktycznie uzyska status inwestycyjny. Właściciel zachowuje własność, a Factory prowadzi cały proces od uzyskania WZ, ZPI, MPZP po decyzję środowiskową i uzgodnienia. Właściciel nie ponosi żadnych kosztów dot. analiz, projektantów ani prawników.

Model warunkowy sprawdza się tam, gdzie celem jest maksymalizacja wartości sprzedaży przy minimalnym zaangażowaniu właściciela. Przykład: teren wyceniany na 8 mln po uzyskaniu WZ sprzedał się za 12 mln — przy zerowych nakładach właściciela.

KOMENTARZ EKSPERTA

JAK PROFESJONALNY LAND DEVELOPER®
CHRONI PRZED RYZYKIEM PRAWNYM

INFRASTRUKTURA PRZED ZABUDOWĄ: CPK REDEFINIUJE WARTOŚĆ GRUNTÓW

Wpływ CPK na rynek nieruchomości będzie największą zmianą układu sił w polskiej urbanistyce od dekad. Równolegle, Strategia Rozwoju Otoczenia CPK wyznacza nowy porządek: najpierw infrastruktura i transport, a potem zabudowa. W praktyce oznacza to, że grunty objęte MPZP zyskują na wartości i przewidywalności, a tereny bez planu tracą konkurencyjność. Rosną bariery wejścia, a obszar między Warszawą a Łodzią (Baranów, Grodzisk, Żyrardów, Sochaczew) staje się najbardziej dynamiczną częścią kraju.

Land Developer® nie jest już opcją, lecz koniecznością dla każdego, kto chce skutecznie i bezpiecznie przeprowadzić proces inwestycyjny na polskim rynku gruntów.

Grzegorz Florczak

General Manager w Factory Centrum Sp. z o.o.

Specjalizuje się w rozwoju projektów deweloperskich oraz inwestycjach związanych z kruszywami budowlanymi i OZE. Od 2018 roku zarządza międzynarodowymi przedsięwzięciami mieszkaniowymi i komercyjnymi.



PLANY OGÓLNE

Plany ogólne ułatwią ocenę potencjału inwestycyjnego nieruchomości. Dzięki wyznaczonym strefom planistycznym i profilom funkcjonalnym nabywcy będą mogli wstępnie określić przyszłe przeznaczenie terenu w planach miejscowych oraz przewidzieć charakter sąsiedniej zabudowy. Będą mogli również, w oparciu o określony w planie obszar uzupełnienia zabudowy, zorientować się gdzie będzie możliwe uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy.

Plany ogólne cechuje większa czytelność w porównaniu do studiów. Nie można jednak zapominać o strategii rozwoju gminy, która wyznaczy kierunki polityki przestrzennej w gminie.

Sebastian Witek

Naczelnik Wydziału Architektury
w Urzędzie Miasta Rybnika

Ekspert z zakresu prawa budowlanego oraz planowania i zagospodarowania przestrzennego. Wieloletni pracownik miejskiej pracowni urbanistycznej oraz organu administracji architektoniczno-budowlanej.

KOMENTARZ EKSPERTA

MNIEJ UZGODNIEŃ I ZAWIESZENIE KAR
WZ PO NOWELIZACJI

NOWELIZACJA: MNIEJ UZGODNIEŃ, BRAK KAR I CZĘŚĆ PRZYSZŁYCH NIEWIADOMYCH.

Nowelizacja z 5 listopada 2025 r. gasi niektóre pożary, ale nie rozwiązuje wszystkich problemów reformy. Doraźnie powinna przyspieszyć prace nad planami ogólnymi, eliminując bariery związane z uzgodnieniami wynikające z niezrozumienia specyfiki planu ogólnego oraz roli organów uzgadniających w tym procesie. Dodatkowo zawieszenie kar za opóźnienia w wydawaniu decyzji WZ powinno odciążyć gminy w sytuacji ogromnej liczby wniosków. Wyartykułowana wprost możliwość częściowego unieważnienia pierwszego planu ogólnego usuwa dotychczasowe wątpliwości. Niepewne pozostaje jedynie to, jak ograniczenie liczby organów uzgadniających wpłynie w przyszłości na procedury dotyczące planów miejscowych.

Obecnie widać niepokojący trend: coraz bardziej zachowawcze podejście gmin do nowych wniosków o warunki zabudowy. Przekłada się to na wydłużanie postępowań, błędne interpretacje przepisów i szybkie „pozbywanie się” wnioskodawców poprzez odmowy. Część trudności wynika z przeciążenia urzędów masowym napływem spraw i pracą nad planami ogólnymi, ale nie usprawiedliwia to obniżania jakości postępowań.

W tych realiach kluczowa jest dobra współpraca z gminą.

1. Wniosek powinien być przygotowany starannie i kompletnie – każde wezwanie do uzupełnień to kolejne tygodnie opóźnienia.
2. Solidny materiał wyjściowy ułatwia gminie ocenę zgodności inwestycji z przepisami i otoczeniem. Warto zaangażować urbanistę, architekta, a przy większych czy trudniejszych inwestycjach także prawnika.
3. W razie decyzji odmownej – jeśli są ku temu podstawy – warto wnieść o merytoryczne rozstrzygnięcie przez organ odwoławczy, by uniknąć cofnięcia sprawy do gminy.

Na koniec warto podkreślić – urzędnicy nie są przeciwnikami inwestora. Życzliwość, otwarta komunikacja i gotowość do współpracy naprawdę potrafią zmienić przebieg nawet trudnych spraw.



Andrzej Zabojski

Radca prawny w kancelarii
Prof. Marek Wierzbowski i Partnerzy
Adwokaci i Radcowie Prawni



Zasoby, którymi dysponujemy, są policzalne i ograniczone. Zasobem takim jest również grunt, w szczególności działki inwestycyjne. Ich dostępność nie zależy tylko i wyłącznie od zagadnień regulacyjnych, ale również od stopnia zurbanizowania i lokalizacji takiego gruntu.

W dużych aglomeracjach miejskich dostępne grunty zaczynają być białym hipopotamem – wszyscy o nich słyszeli, a prawie nikt nie napotkał. Skoro więc gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach więcej nie będzie, ich ceny raczej będą wyłącznie rosły, co pod kątem inwestycyjnym jest zjawiskiem zdecydowanie pożądanym.

Niemniej zakup działek o nieuregulowanym stanie prawnym lub niejasnym przeznaczeniu, np. działek bez MPZP nie znajdujących się w projektach planów ogólnych w obszarach uzupełnienia zabudowy może stanowić istotne ryzyko inwestycyjno – zakupowe.

Taki produkt jest dedykowany inwestorom świadomym, a jednocześnie gotowym na dużą ekspozycję na ryzyko, kompensowaną możliwymi znaczącymi zwrotami z inwestycji w takie grunty.



Krzysztof Granat

Radca prawny, wspólnik w
Kancelarii Radców Prawnych
K&L Legal Granat i Wspólnicy Sp.k.

**Obszary podmiejskie wciąż pełnią istotną funkcję
w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych.**

ADMINISTRACYJNE PRZECIĄGANIE LINY

Właściciele gruntów czekają wyzwania związane z uzyskiwaniem decyzji o warunkach zabudowy (WZ), zarówno na dotychczasowych, jak i nowych zasadach. Gminy często dążą do ograniczenia wydawania decyzji na starych zasadach, podejmując działania utrudniające lub uniemożliwiające ich uzyskanie. Do typowych problemów należy wywoływanie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego (MPZP) i zawieszanie postępowań, niekorzystna interpretacja przepisów lub wydawanie decyzji odmownych z naruszeniem prawa. Samorządowe kolegia odwoławcze (SKO) często uchylają decyzje i kierują sprawy z powrotem do gmin, co prowadzi do kolejnych decyzji odmownych.

KOMENTARZ EKSPERTA

JAK GMINY ZMIENIAJĄ
ZASADY GRY

Z uwagi na znaczny wzrost liczby wniosków, czas rozstrzygania spraw wydłużył się. Przed złożeniem wniosku niezbędne jest fachowe doradztwo urbanistyczne i prawne, aby skutecznie przedstawić argumentację przemawiającą za pozytywnym rozstrzygnięciem.

Warto rozważyć zgodę na otrzymanie WZ z parametrami innymi niż pierwotnie zakładane, zamiast latami walczyć o pierwotne warunki lub doczekać się wejścia w życie MPZP z zakazem zabudowy.

Wydawanie WZ na nowych zasadach będzie wymagało objęcia gruntu obszarem uzupełnienia zabudowy w planie ogólnym gminy. Inwestorzy na etapie uchwalania planu ogólnego gminy powinni śledzić prace planistyczne, uczestniczyć w konsultacjach społecznych oraz składać uwagi. Konieczna jest szczegółowa weryfikacja projektu planu ogólnego przez doświadczonego urbanistę i prawnika.



Piotr Jarzyński

Wspólnik w Kancelarii Prawnej Jarzyński & Wspólnicy,
Wiceprzewodniczący Komitetu
ds. Nieruchomości Krajowej Izby Gospodarczej

Doradza kompleksowo przy przygotowaniu i realizacji inwestycji budowlanych. Autor publikacji dotyczących zagadnień z zakresu nieruchomości i inwestycji budowlanych. Prowadzi szkolenia dla izb, uczelni wyższych i firm.



Gminy podejmują działania utrudniające uzyskiwanie decyzji o warunkach zabudowy.

PLANY OGÓLNE

- KLUCZOWY DOKUMENT DLA KAŻDEGO



POBIERZ BEZPŁATNIE

Praktyczny wzór pisma, dzięki któremu możesz otrzymywać od gminy bezpośrednie powiadomienia mailowe o każdej zmianie dotyczącej Twojej działki.

Plan ogólny to nowy akt planistyczny wchodzący w miejsce studium uwarunkowań. W odróżnieniu od studium, plan ogólny ma moc prawną i bezpośrednio wpływa na możliwości zabudowy. Każda gmina musi uchwalić plan ogólny do 1 lipca 2026 roku – po tym terminie stare studia wygasną, a z nimi podstawa do wydawania decyzji o warunkach zabudowy (WZ) na dotychczasowych zasadach. Plan ogólny określa strefy planistyczne oraz obszary uzupełnienia zabudowy.



DLACZEGO TO WAŻNE

Dla sprzedającego: to plan ogólny przesądzi, czy Twoja działka zachowa potencjał inwestycyjny i prawo do zabudowy a tym samym jaka jest jego wartość.

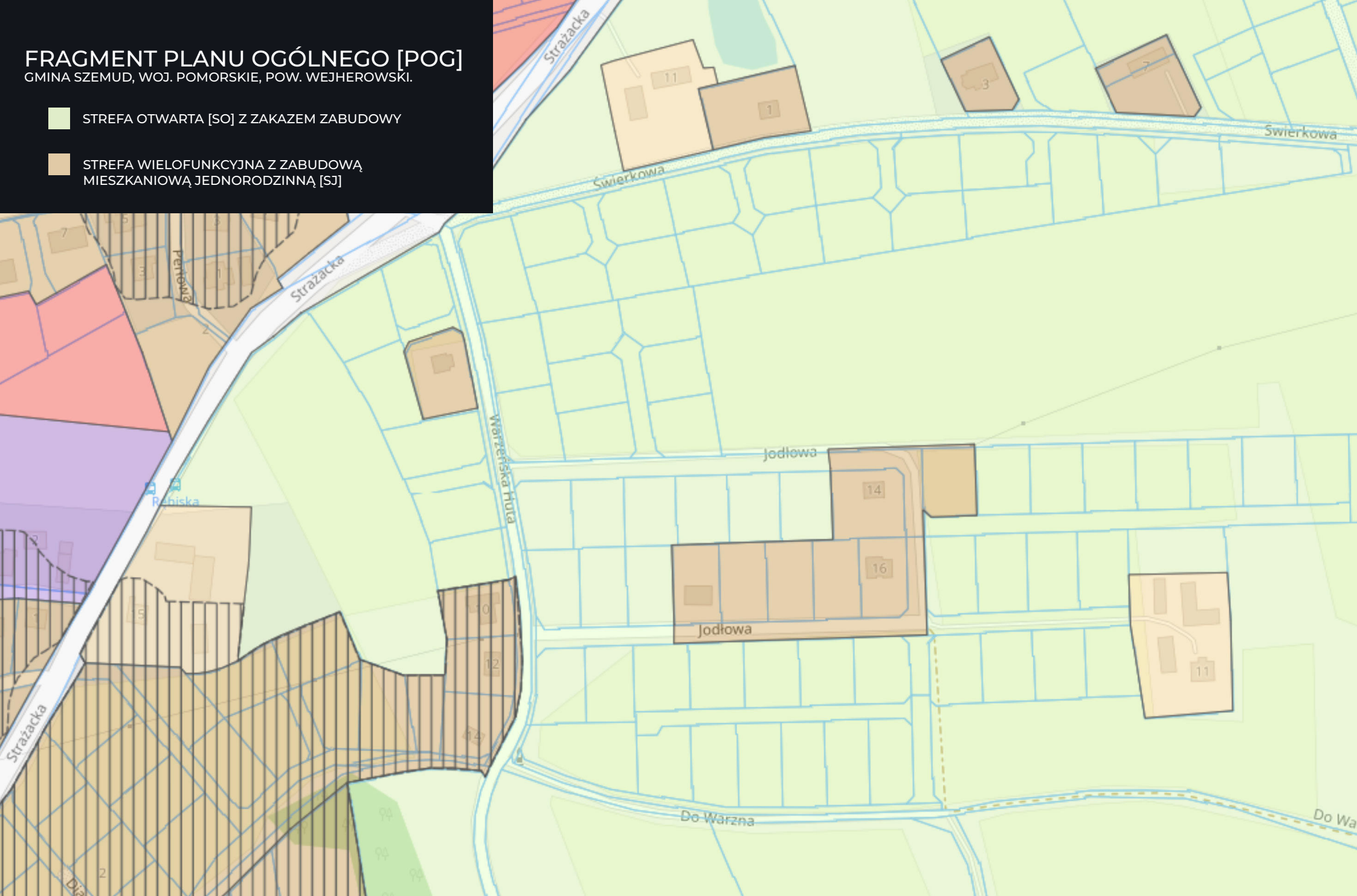
Dla kupującego: analiza planu ogólnego staje się obowiązkowym elementem due diligence. Kupno działki bez znajomości jej statusu w planie ogólnym to działanie w ciemno. Śledź prace nad planem w swojej gminie.

FRAGMENT PLANU OGÓLNEGO [POG]

GMINA SZEMUD, WOJ. POMORSKIE, POW. WEJHEROWSKI.

STREFA OTWARTA [SO] Z ZAKAZEM ZABUDOWY

STREFA WIELOFUNKCYJNA Z ZABUDOWĄ
MIESZKANIOWĄ JEDNORODZINNĄ [SJ]



JEDEN Z PRZYKŁADÓW:

PROJEKTÓW PLANU OGÓLNEGO W POLSCE POKAZUJĄCY JEGO NIEDOSKONAŁOŚCI

MITY DOTYCZĄCE WZ I DŚ

Najpoważniejsze nieporozumienie dotyczy warunków zabudowy (WZ) w kontekście wprowadzania planu ogólnego gminy. Panuje błędne przekonanie, że po wejściu w życie planu ogólnego nie będzie można uzyskać WZ. Większość publikacji nie wspomina o kluczowym fakcie, że liczy się data złożenia wniosku: zgodnie z przepisami przejściowymi, wnioski o WZ złożone przed dniem wejścia w życie planu ogólnego będą rozpatrywane na dotychczasowych zasadach. Ponadto, inwestorzy nie zdają sobie sprawy, że wejście w życie planu ogólnego może uniemożliwić uzyskanie WZ nie tylko na "szczerym polu", ale także na działce między istniejącą zabudową, jeśli plan ogólny nie wyznaczy w tym miejscu obszaru uzupełnienia zabudowy.

dr Martyna Sługocka

Doktor nauk prawnych,
radca prawny, counsel w kancelarii GWW

KOMENTARZ EKSPERTA

ZŁOŻONOŚĆ PROCEDUR
ŚRODOWISKOWYCH

Trzecie nieporozumienie dotyczy kwalifikacji inwestycji pod kątem obowiązku uzyskania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach. Inwestorzy, zwłaszcza indywidualni, błędnie zakładają, że ich projekt nie wymaga decyzji środowiskowej. W rzeczywistości, nawet mniejsze, lecz powtarzalne przedsięwzięcia (np. zabudowa mieszkaniowa, parkingi), mogą być kwalifikowane jako potencjalnie znacząco oddziałujące na środowisko, jeśli są powiązane technologicznie z przedsięwzięciami innych podmiotów. Brak świadomości skali i kryteriów prowadzi do pominięcia decyzji środowiskowej w harmonogramie, co skutkuje znacznymi opóźnieniami.

“

Procedura środowiskowa jest dotkliwa z powodu oceny powiązań technologicznych. Organy mogą łączyć sąsiadujące projekty w jedno skumulowane przedsięwzięcie. Konsekwencją jest ryzyko wadliwej decyzji o pozwoleniu na budowę i możliwość wstrzymania projektu.

OBSZAR UZUPEŁNIENIA ZABUDOWY

Obszar uzupełnienia zabudowy (OUZ) wyznaczany w planie ogólnym określa tereny, na których możliwe będzie wydawanie decyzji o warunkach zabudowy (WZ). Poza OUZ budowa na podstawie WZ stanie się niemożliwa – jedyną ścieżką pozostanie miejscowy plan zagospodarowania. Zwolennicy rozwiązania wskazują na uporządkowanie przestrzeni, krytycy – na blokowanie inwestycji. W praktyce wszystko zależy od wzoru matematycznego, na który gminy nie mają wpływu.

DLACZEGO TO WAŻNE



Dla sprzedającego: jeśli Twoja działka nie trafi do OUZ, jej wartość może drastycznie spaść. Składaj wnioski do planu ogólnego, monitoruj pracę gminy.

Dla kupującego: działka w OUZ to bezpieczeństwo inwestycji i możliwość uzyskania WZ. Działka poza OUZ wymaga sprawdzenia, czy gmina planuje dla niej plan miejscowy – bez tego zabudowa będzie niemożliwa.



STREFY PLANISTYCZNE



Strefy planistyczne to narzędzie porządkujące przestrzeń gminy w ramach planu ogólnego. Ustawa definiuje 13 typów stref, m.in. wielofunkcyjną z zabudową mieszkaniową jednorodzinną, usługową, produkcyjną, zieleni i rekreacji. Każda strefa określa dopuszczalne funkcje i parametry zabudowy. To fundamentalna zmiana – strefy bezpośrednio determinują, co można wybudować na danym terenie, podczas gdy studium miało charakter niewiążący.

DLACZEGO TO WAŻNE



Dla sprzedającego: strefa przypisana Twojej działce wpływa na krąg potencjalnych nabywców i cenę.

Dla kupującego: przed zakupem sprawdź strefę planistyczną – to ona określa, czy zrealizujesz swój zamiar inwestycyjny. Kupno działki w nieodpowiedniej strefie może oznaczać lata starań o zmianę planu lub brak możliwości realizacji projektu.

WNIOSKI I UWAGI DO PLANU OGÓLNEGO

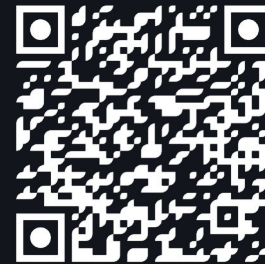
Procedura uchwalania planu ogólnego przewiduje etapy partycypacji społecznej. Pierwszym krokiem jest składanie wniosków – można postulować włączenie działki do określonej strefy jak i obszaru uzupełnienia zabudowy. Wnioski składa się przed powstaniem projektu planu. Drugi etap to uwagi – składane po zaprezentowaniu projektu planu ogólnego, pozwalają kwestionować rozwiązania i wносить o zmiany. Organ rozpatruje wszystkie wnioski i uwagi, choć nie musi ich uwzględniać.

DLACZEGO TO WAŻNE



Dla sprzedającego: aktywność na etapie konsultacji to ostatnia szansa, by wpłynąć na status działki. Bierność może oznaczać trwałą utratę wartości nieruchomości.

Dla kupującego: jeśli planujesz zakup przed uchwaleniem planu ogólnego, sprawdź, jakie wnioski złożono dla danego terenu i jakie rozwiązania proponuje gmina. To sygnał, jak będzie wyglądać przyszłość działki.



POBIERZ BEZPŁATNIE

Zabezpiecz swoją działkę! Pobierz wzór pisma dotyczącego aktu planowania przestrzennego. Użyj go, by złożyć wniosek lub uwagi do nowego planu ogólnego gminy.





Piotr Seget

Specjalista ds. ochrony środowiska,
Autor ok. 250 dokumentacji środowiskowych,
Kierownik Zespołu Środowiskowego

Znaczenie decyzji środowiskowych rośnie w związku z faktem łączenia przez organy gmin kilku inwestycji w ramach oddziaływania skumulowanego. Mniejsi inwestorzy obawiają się tych procedur i często rezygnują, choć niesłusznie – ponad 90% postępowań kończy się pozytywnym rozstrzygnięciem. Kluczowa jest właściwa optymalizacja projektu i zagospodarowania, uwzględniająca uwarunkowania środowiskowe (np. minimalizacja wycinki). Bez tego uzyskanie pozytywnej decyzji jest bardzo trudne. Obawy przed procedurą decyzji środowiskowej powodują wycofywanie się części inwestorów, co zapewne także wpływa na dostępność gruntów na rynku.

Reforma planistyczna stanowi ogromne obciążenie dla Regionalnych Dyrekcji Ochrony Środowiska (RDOŚ), które opiniują WZ-ty na terenach chronionych, a teraz muszą uzgodnić plany ogólne dla całej Polski. Brak etatów powoduje przewlekłe procedowanie i opóźnienia. Zespoły zajmujące się ochroną środowiska powinny konsultować projekty landdeveloperskie już od samego początku, wtedy można uniknąć wielu problemów na etapie uzyskiwania decyzji środowiskowej.

“

Malwina Kołodziej

Radca prawny, wspólnik
w Kancelarii INLEGIS

Zintegrowane plany inwestycyjne (ZPI) mogą uporządkować relacje między gminą a inwestorem, bo wprowadzają większą przewidywalność i realny dialog obu stron.

Dla właścicieli gruntów kluczową korzyścią jest możliwość zagospodarowania terenów, które dotąd pozostawały poza planami miejscowymi albo były objęte planami niespójnymi z potencjałem nieruchomości. Samorządy zyskują natomiast narzędzie pozwalające bardziej świadomie kształtować ład przestrzenny oraz pozyskiwać infrastrukturę, drogi, oświetlenie, zieleń, itp. której realizacja często przekracza ich możliwości budżetowe.

ZPI wiąże się jednak także z ryzykami. Jak wiemy, nie ma rozwiązań idealnych. Po stronie inwestora największym obciążeniem są koszty przygotowania dokumentacji oraz finansowanie inwestycji uzupełniającej, co podnosi próg wejścia, szczególnie dla mniejszych podmiotów. Dla gmin wyzwaniem jest brak ustalonych procedur oraz konieczność posiadania odpowiednich kompetencji.

ZINTEGROWANE PLANY INWESTYCYJNE (ZPI)

Zintegrowane plany inwestycyjne (ZPI) to jedno z najbardziej przełomowych narzędzi w reformie planowania przestrzennego. Umożliwiają inwestorowi sfinansowanie uchwalenia indywidualnego planu miejscowego dla konkretnego terenu, zgodnie z polityką przestrzenną gminy. ZPI otwiera możliwość przyspieszenia procesu inwestycyjnego, ale wymaga spełnienia szczegółowych warunków oraz wypracowania kompromisu pomiędzy inwestorem a samorządem.

W praktyce ZPI jest narzędziem efektywnym, lecz wymagającym – gminy dopiero uczą się procedury, co przekłada się na długie terminy, niejednolite interpretacje i konieczność wielokrotnych spotkań roboczych. Dobrze przygotowana koncepcja urbanistyczna, rzetelna analiza chłonności i przedstawienie gminie korzyści publicznych znacząco zwiększają szanse na powodzenie całego procesu.

DLACZEGO TO WAŻNE



Dla sprzedającego: nieruchomość z potencjałem do objęcia ZPI może zyskać na wartości, szczególnie w lokalizacjach bez miejscowych planów. Warto sprawdzić, czy teren wpisuje się w politykę przestrzenną gminy i może być podstawą do złożenia wniosku.

Dla kupującego: ZPI to narzędzie pozwalające odblokować trudne lub zablokowane planistycznie tereny — pod warunkiem odpowiedniego przygotowania. Przed zakupem warto przeanalizować, czy gmina dopuszcza tego typu procedurę i czy inwestycja spełnia jej cele przestrzenne.

ZINTEGROWANY PLAN INWESTYCYJNY

Zintegrowany plan inwestycyjny (ZPI) to narzędzie typu win-win – stwarza szansę dla inwestora na realizację inwestycji tam, gdzie dotąd nie było to możliwe, a dla gminy na zobowiązanie inwestora do realizacji inwestycji uzupełniającej.

Nie oznacza to jednak, że gmina ma obowiązek zgodzić się na każdą propozycję. Rolą inwestora jest przekonanie gminy, że ZPI po prostu jej się opłaci – zarówno pod względem urbanistycznym, jak i wysokości partycypacji w realizację gminnych inwestycji. W takich procesach kluczowe jest wsparcie inwestorów nie tylko w obsłudze prawnej, ale przede wszystkim w zakresie trudnych negocjacji z gminą.

Mimo, że przez ponad 2 lata obowiązywania ZPI mamy zaledwie 25 uchwalonych planów w skali kraju, należy pamiętać, że zarówno gminy, jak i inwestorzy wciąż uczą się, jak z niego korzystać. Spodziewam się, że będzie to narzędzie coraz chętniej wykorzystywane.

ZPI ma dodatkową przewagę, ponieważ jedynie w jego ramach możliwe jest zobowiązanie inwestora do zawarcia umowy urbanistycznej.

KOMENTARZ EKSPERTA

ZOBOWIĄZANIE INWESTORA DO
PARTYCYPACJI W ZAMIAN ZA
REALIZACJĘ PROJEKTU

Nie jest to osiągalne ani w oparciu o decyzję WZ, ani o plan miejscowy. Nie ma zatem wątpliwości, że w niektórych przypadkach gminy będą bardziej przychylne projektom realizowanym w oparciu o ZPI, gdyż tylko w tym trybie mogą zobowiązać inwestora do szerokiej partycypacji w realizacji inwestycji gminnych.

“

Trzeba zaznaczyć, że ZPI jest narzędziem dużo bardziej czasochłonnym dla gmin i wymagającym zaangażowania radnych w procedurę uchwalania. To zapewne przyczyni się do tego, że będzie ono zarezerwowane dla większych inwestycji.



Maciej Górski

Adwokat, partner i założyciel kancelarii
Górski & Partners Law Firm,
Wykładowca, mentor, inwestor

Kancelaria wyspecjalizowana w obsłudze rynku nieruchomości.
Wspieramy inwestorów w procesie inwestycyjnym i ZPI.

ZPI: NOWY PARTNER ROZWOJU GMINY

KOMENTARZ EKSPERTA

ZPI TO GOTOWA INFRASTRUKTURA
I UPORZĄDKOWANY ŁĄD
PRZESTRZENNY

Wprowadzenie narzędzia jakim jest zintegrowany plan inwestycyjny (ZPI) na mocy nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym otworzyło przed samorządami nowe możliwości. Mimo to, wiele gmin wciąż podchodzi do tego narzędzia z dużą rezerwą. Niesłusznie – ZPI to mechanizm, w którym gmina zyskuje partnera do realizacji zadań własnych, nie tracąc przy tym kontroli nad ładem przestrzennym.

Istota tego mechanizmu jest korzystna dla budżetu samorządowego. W przeciwieństwie do klasycznej procedury, w trybie ZPI to inwestor przejmuje na siebie ciężar finansowy i organizacyjny. Pokrywa on koszty sporządzenia projektu planu, obsługi procedury, a finalnie realizuje inwestycję uzupełniającą. Gmina otrzymuje gotowy akt prawa miejscowego oraz nową infrastrukturę, nie angażując w to środków własnych, co w obecnej sytuacji finansowej samorządów jest argumentem kluczowym.

Gminy obawiają się utraty kontroli nad przestrzenią, zapominając, że ZPI nie ogranicza władztwa planistycznego gminy. Choć inicjatywa leży po stronie inwestora, ostateczna decyzja o uchwaleniu planu należy wyłącznie do Rady Gminy. Procedura jest fakultatywna, a odrzucenie wniosku nie wiąże się z żadnymi odszkodowaniami. Daje to samorządowi bezpieczną pozycję do negocjowania warunków, które najlepiej zabezpieczą interes lokalnej społeczności.

Kluczem jest umowa urbanistyczna zawierana w formie aktu notarialnego. W niej inwestor zobowiązuje się do wykonania na rzecz gminy inwestycji uzupełniającej – najczęściej infrastruktury publicznej, na którą w wieloletnich prognozach finansowych często brakuje pokrycia. To bezpieczne narzędzie, które zastępuje chaos decyzji o warunkach zabudowy partnerskim dialogiem, przynosząc gminie oszczędności i uporządkowany rozwój.



Karolina Zielińska

Koordinator Projektów,
Specjalista ds. planowania
przestrzennego w Hectares



Zuzanna Wróbel

Urbanista,
Specjalista ds. planowania
przestrzennego w Hectares

STRUKTURA SPV POD ZPI

Aby aktywnie działać na rzecz zintegrowanego planu inwestycyjnego (ZPI) oraz być stroną umowy urbanistycznej, spółka celowa (SPV) musi być odpowiednio dokapitalizowana.

Skuteczne prowadzenie land development wymaga odpowiedniego przeprowadzenia szczegółowych analiz (m.in. due diligence prawnego/ technicznego, analiz urbanistycznych, analiz ekonomiczno-finansowych i podatkowych) oraz posiadania realnego budżetu uwzględniającego koszty finansowania przygotowania ZPI.

Warto również przewidzieć mechanizmy podnoszenia kapitału bez zmiany umowy (np. dopłaty w sp. z o.o.) oraz zasady dziedziczenia i przystępowania nowych wspólników.

KOMENTARZ EKSPERTA

KLUCZOWE WYMOGI KAPITAŁOWE
I ŁĄD KORPORACYJNY SPÓŁKI CELOWEJ

Kluczowe dla struktury finansowania (wysokość i forma wkładów kapitałowych, pożyczki) i realizacji projektu są zapisy porozumienia wspólników oraz umowy/statut spółki. Regulują one także istotne elementy ładu korporacyjnego i decyzyjnego, takie jak:

- proporcje głosów i zasady reprezentacji,
- wybory do organów (Zarząd, Rada Nadzorcza),
- sposób podejmowania decyzji (większość kwalifikowana/jednomyślność) i rozwiązywania sporów,
- podział zysku (polityka dywidendowa) i partycypacja w stratach,
- strategia wyjścia ze spółki (prawo pierwokupu, zastawianie udziałów).

Dr Krzysztof Czerkas

Licencjonowany syndyk i doradca restrukturyzacyjny,
ekspert w prawnych i finansowych aspektach inwestowania,
Wykładowca w programie Land Developer® MasterClass



REKOMENDACJE I WNIOSKI DLA UCZESTNIKÓW RYNKU NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH

KUPUJĄCY

OSTROŻNOŚĆ I ANALIZA

1. Analiza wpływu reformy na działkę

Przed zakupem zleć niezależną analizę, jak plan ogólny gminy wpłynie na Twoją działkę. Sprawdź, czy grunt znajduje się w obszarze uzupełnienia zabudowy (OUZ) – bez tego po wejściu POG nie uzyskasz warunków zabudowy.

2. Konsultacja z niezależnymi ekspertami

Nie polegaj wyłącznie na informacjach sprzedającego. Skorzystaj z doradców prawnych i urbanistycznych, którzy niezależnie ocenią ryzyko transakcji i przyszłe możliwości zabudowy w kontekście reformy planistycznej.

3. Weryfikacja statusu planistycznego

Działki z WZ, MPZP lub pozwoleniem na budowę to dziś standard premium. Płać wyższą cenę za pewność, zamiast ryzykować lata niepewności na gruncie bez uregulowanego statusu.

4. Uwzględnij wydłużone terminy

Administracja nie nadąza za liczbą wniosków. Planuj harmonogram inwestycji z zapasem 6-12 miesięcy na procedury, które teoretycznie powinny trwać krócej.

5. Perspektywa długoterminowa

Reforma podzieli rynek na grunty „uprzywilejowane” i „wykluczone”. Analizuj, w której kategorii znajdzie się Twoja działka za 3-5 lat. To przesądzi o wartości.

SPRZEDAJĄCY

OSTROŻNOŚĆ I ANALIZA

1. Komplet dokumentów = transakcja

Bez WZ, wypisu z planu ogólnego czy aktualnego MPZP nie ma dziś transakcji. Kto ma dokumenty – sprzedaje. Kto nie ma – czeka. Zadbaj o dokumenty przed wystawieniem oferty lub zleć ich przygotowanie.

2. Transparentność przyspiesza sprzedaż

Kupujący są ostrożniejsi niż kiedykolwiek. Pełna dokumentacja i jasna sytuacja prawna to przewaga, za którą kupujący są gotowi zapłacić. Ukryte problemy blokują transakcje.

3. Monitoring zmian planistycznych

Sledź, co robi Twoja gmina. Uchwalenie POG lub MPZP może drastycznie zmienić wartość działki – na plus lub na minus. Bądź pierwszy, który zareaguje.

4. Realna wycena w nowych realiach

Reforma zmienia wartości gruntów. Niektóre zyskają 30%, inne tracą 50%. Wyceniaj działkę z uwzględnieniem jej przyszłego statusu planistycznego, nie tylko historycznych cen.

5. Aktywny udział w konsultacjach POG

Składaj wnioski i uwagi do projektów planów ogólnych. To ostatni moment, by wpłynąć na przeznaczenie swojego gruntu. Bierność = akceptacja decyzji gminy.

6. Timing sprzedaży

Rozważ, czy sprzedawać przed wejściem POG (mniejsza pewność, ale szybciej) czy po (wyższa pewność dla gruntów w OUZ). Strategia zależy od lokalizacji w projekcie planu.

“

Sprzedający podnosi cenę dokumentami,
a kupujący obniża ryzyko analizą.

REKOMENDACJE I WNIOSKI DLA UCZESTNIKÓW RYNKU NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH

DEWELOPERZY

ZABEZPIECZENIE I ELASTYCZNOŚĆ

1. Przegląd banku ziemi

Przeanalizuj wszystkie posiadane grunty pod kątem nowych regulacji. Zidentyfikuj, które zyskają, a które tracą na wartości po wejściu POG. Podejmij decyzje.

2. Wydłużone harmonogramy inwestycji

Planuj projekty z zapasem czasowym 12-18 miesięcy. Opóźnienia w urzędach są normą – SKO i WSA są coraz bardziej przeciążone, wiele gmin nie nadąża z procedurami.

3. Zabezpieczenie zakupów warunkami

Zawieraj umowy warunkowe z dłuższym terminem na uzyskanie WZ czy PnB. Standardowe 6-miesięczne terminy są dziś nierealistyczne. Negocjuj 12-18 miesięcy.

4. Dywersyfikacja źródeł gruntów

Eksploruj procedurę ZPI jako alternatywę. Buduj relacje z land developerami, którzy dostarczają gotowe produkty inwestycyjne z dokumentacją lub przeprowadzą procedurę ZPI.

5. Aktywność w procedurach planistycznych

Uczestnictwo w konsultacjach POG to obowiązek, nie opcja. Właściwe przypisanie działki do strefy planistycznej przesądza o wykonalności projektu.

6. Budowanie relacji z gminami

ZPI wymaga negocjacji z samorządem. Konstruktywne podejście przyspiesza projekty. Inwestuj w dialog i zrozumienie lokalnych priorytetów – to się zwraca.

AGENCI NIERUCHOMOŚCI

SPECJALIZACJA I WARTOŚĆ

1. Weryfikacja realnej ceny działki

Każda wycena powinna uwzględniać wpływ reformy na grunt. Cena sprzed roku może być dziś nieaktualna o +30% lub -40% w zależności od statusu planistycznego.

2. Rozmowy o korektach cen

Rozmawiaj z właścicielami ofert o dostosowaniu cen do nowych realiów. Niektóre działki wymagają obniżki, inne – uzasadnionego wzrostu. Bądź doradcą, nie tylko pośrednikiem.

3. Pomoc w załatwieniu formalności

Wartość dodana agenta to dziś nie tylko promocja oferty, ale pomoc w uzyskaniu WZ, wnioski czy uwagi do POG, weryfikacji dokumentacji. Kto to oferuje – wygrywa klientów.

4. Specjalizacja gruntowa = przewaga

Rynek wymaga wiedzy, której nie zdobędziesz w weekend. Inwestuj w szkolenia z planowania przestrzennego.

5. Edukacja klientów

Tłumacz klientom nowe realia: co to POG, OUZ, ZPI. Klient, który rozumie rynek, podejmuje lepsze decyzje i bardziej Ci ufa. Buduj pozycję eksperta.

6. Monitoring legislacyjny

Śledź zmiany przepisów na bieżąco. Nowelizacje są dynamiczne, a kolejne projekty w toku. Aktualna wiedza to Twoja przewaga nad konkurencją i wartość dla klientów.

“

Inwestorzy nie konkurują między sobą —
konkurują ze swoim tempem działania.

ROZDZIAŁ 4

GRUNTY AKTYWEM STRATEGICZNYM

otodom

H | HECTARES
MANAGEMENT

FUNDAMENT, BEZ KTÓREGO NIC NIE POWSTANIE



Każda inwestycja w nieruchomości zaczyna się od tego samego punktu: gruntu. Nie ma znaczenia, czy mówimy o niewielkim domu jednorodzinnym na przedmieściach, wielorodzinnym osiedlu w centrum miasta, czy hali magazynowej o powierzchni dziesiątek tysięcy metrów kwadratowych. Grunt jest wspólnym mianownikiem wszystkich tych przedsięwzięć – pierwszym i najbardziej fundamentalnym elementem łańcucha wartości w całym sektorze nieruchomości.

W środowisku rosnącej złożoności regulacyjnej i kurczących się zasobów dostępnej ziemi, strategiczne znaczenie gruntu nabiera nowego wymiaru. To już nie tylko składnik kosztów inwestycji – to aktyw, które decyduje o tym, czy projekt w ogóle powstanie, w jakim czasie i z jaką rentownością. Reforma planowania przestrzennego dodatkowo polaryzuje rynek, co sprawia, że wybór odpowiedniej działki staje się decyzją o znaczeniu strategicznym – nie tylko finansowym, ale również czasowym.

RODZAJE INWESTORÓW

Kto inwestuje w grunty? To pytanie wymaga zrozumienia różnych motywacji i strategii. Od prywatnych nabywców szukających miejsca pod dom, przez spekulantów polujących na okazje, po deweloperów planujących wieloletnie projekty. Każdy z tych graczy podchodzi do gruntu inaczej – ale wszyscy rozumieją jedną zasadę: bez ziemi nie powstanie nic. Oto główne profile inwestorów obecnych dziś na rynku.



INWESTOR UŻYTKOWY

Cel: utrzymanie realnej wartości kapitału. To największa grupa na rynku – kupują pod własne potrzeby mieszkaniowe, budowę domu lub działalność gospodarczą. Szukają też gruntów rekreacyjnych. Koncentrują się na działkach budowlanych, rolnych i leśnych. Dla nich grunt to nie spekulacja – to fundament przyszłego życia lub biznesu. Decyzje podejmują ostrożnie, z myślą o latach.

INWESTOR PORTFELOWY

Dąży do utrzymania lub pomnażania kapitału poprzez zdywersyfikowany portfel aktywów. Obok złota i innych instrumentów, nieruchomości gruntowe stanowią stabilny element. Szukają niedoszacowanych działek z potencjałem wzrostu – szczególnie na terenach podmiejskich. Budują portfel, w którym wartość rośnie wraz z rozwojem infrastruktury. Cierpliwość to ich największa przewaga.

INWESTOR SPEKULANT

Zwiększa wartość kapitału poprzez transakcje, gdzie zysk realizowany jest już w momencie zakupu. Dla spekulantów grunt to towar do dalszej odsprzedaży. Interesują ich tereny przemysłowe, rolne i budowlane. Sukces wymaga szybkiego działania, wiedzy rynkowej i umiejętności negocjacji.

INWESTOR DEVELOPER

Zwiększa wartość kapitału poprzez realizację procesu deweloperskiego. Tworzy koncepcję zagospodarowania, organizuje budowę, uzyskuje wartość dodaną w postaci mieszkań, domów czy hali. Poszukuje terenów z potencjałem – działek budowlanych, przemysłowych, rolnych z możliwością odrolnienia. Dla dewelopera grunt to surowiec zamieniany w gotowy produkt.

GRUNTY W USA

ELDORADO DLA INWESTORÓW KRÓTKO-, ŚREDNIO- I DŁUGOTERMINOWYCH



Kamil Wrotniak
Building Advisor
hołm

ZIEMIA W GENACH

W Polsce ziemia to więcej niż aktywo – to dziedzictwo. Pokolenia pracowały, by zdobyć kawałek gruntu. „Ziemie się kupuje, nie sprzedaje” – ta zasada wciąż żyje w świadomości wielu rodzin. Grunt oznacza bezpieczeństwo, status i korzenie. To fundament, który przetrwa pokolenia.

Choć w Polsce spekulacja ma często złą opinię, w Stanach Zjednoczonych handel ziemią to niemal sport narodowy. Dzięki niemu, przez 250 lat historii, miliony Amerykanów zbudowały swoje wielopokoleniowe majątki.

Świetnym przykładem jest tu historia rodu Trumpów. Frederick, dziadek Donalda Trumpa, pieniądze zarobione podczas gorączki złota zainwestował właśnie w zakup działek w Nowym Jorku, głównie w dzielnicach, które uchodziły wtedy za mało prestiżowe. Jego syn, Fred, rozwinął biznes, budując na nich później tysiące domów dla klasy średniej i stając się jednym z największych deweloperów w mieście. Donald poszedł natomiast jeszcze krok dalej, tworząc globalną markę kojarzoną z segmentem premium.

Tę samą drogę co ponad 100 lat temu można obrać również dzisiaj, co od półtora roku staram się pokazywać w swoich social mediach. Mając za sobą ponad dekadę doświadczeń w Polsce, w 2024 roku postanowiłem poszukać swoich szans w Stanach, co okazało się biznesowym strzałem w dziesiątkę.

HANDEL W KRWI

Spekulacja nie jest niczym złym – to naturalny element gospodarki. Polacy handlowali samochodami, mieszkaniami, ziemią. Najlepsi idą dalej i poznają tradycje inwestowania w USA, gdzie land flipping to sprawdzony model budowania majątku od pokoleń.

Tamtejszy rynek zadziwia skalą i - co najciekawsze - niskim progiem wejścia. Za cenę jednej działki w Łodzi, którą dziś trudno znaleźć już za mniej niż 200 000 zł, w Nevadzie jestem w stanie nabyć 5 perspektywicznych parceli o tym samym metrażu. Póki co, przez ostatnie kilkanaście miesięcy, wspólnie z innymi inwestorami z Polski, kupiliśmy już ponad 40 gruntów, koncentrując się jak dotąd wyłącznie na jednej tylko miejscowości w okolicach Las Vegas.

Motywacje kupujących są różne. Niektórzy szukają szybkich zysków na land flippingu (za nami pierwsze dwie transakcje ze stopą zwrotu 100%), inni - wchodząc w rolę małych deweloperów - planują budowę domów na sprzedaż i pomnożenie kapitału w kilkanaście miesięcy. Najczęstszym powodem pozostaje jednak długoterminowa lokata kapitału na tym największym i najbezpieczniejszym rynku nieruchomości na świecie. Sam zresztą mam podobny plan i w przyszłości planuję przekazać 4-letniemu dziś synowi pakiet kilkunastu aktów własności ziemi w USA.

Grunt to jedno z niewielu aktywów, które łączy bezpieczeństwo z potencjałem wzrostu wartości. W czasach zmienności rynkowej i niepewności regulacyjnej ziemia pozostaje tym, czym była od zawsze – ograniczonym zasobem, którego nie można wyprodukować, skopiować ani zdewaluować. Sposób, w jaki inwestor wykorzysta ten potencjał, zależy od obranej strategii.

1

INWESTYCJA DŁUGOTERMINOWA

STRATEGIA NA LATA

Inwestycje długoterminowe m.in. opierają się na identyfikacji gruntów z potencjałem przekształcenia – działek rolnych, które w perspektywie kilku lat zmieniają przeznaczenie na budowlane. Zakup dziś, cierpliwe oczekiwanie na uchwalenie planu zagospodarowania, sprzedaż po latach z wielokrotnym zwrotem. Wartość gruntu po przekształceniu potrafi wzrosnąć nawet 5-krotnie. Ta ścieżka nie wymaga codziennego zaangażowania, ale wymaga kapitału, który może być zamrożony przez 4-8 lat. Idealne rozwiązanie dla inwestorów budujących zabezpieczenie majątkowe na przyszłość.

2

INWESTYCJA KRÓTKOTERMINOWA

FLIP GRUNTOWY [LAND FLIPPING]

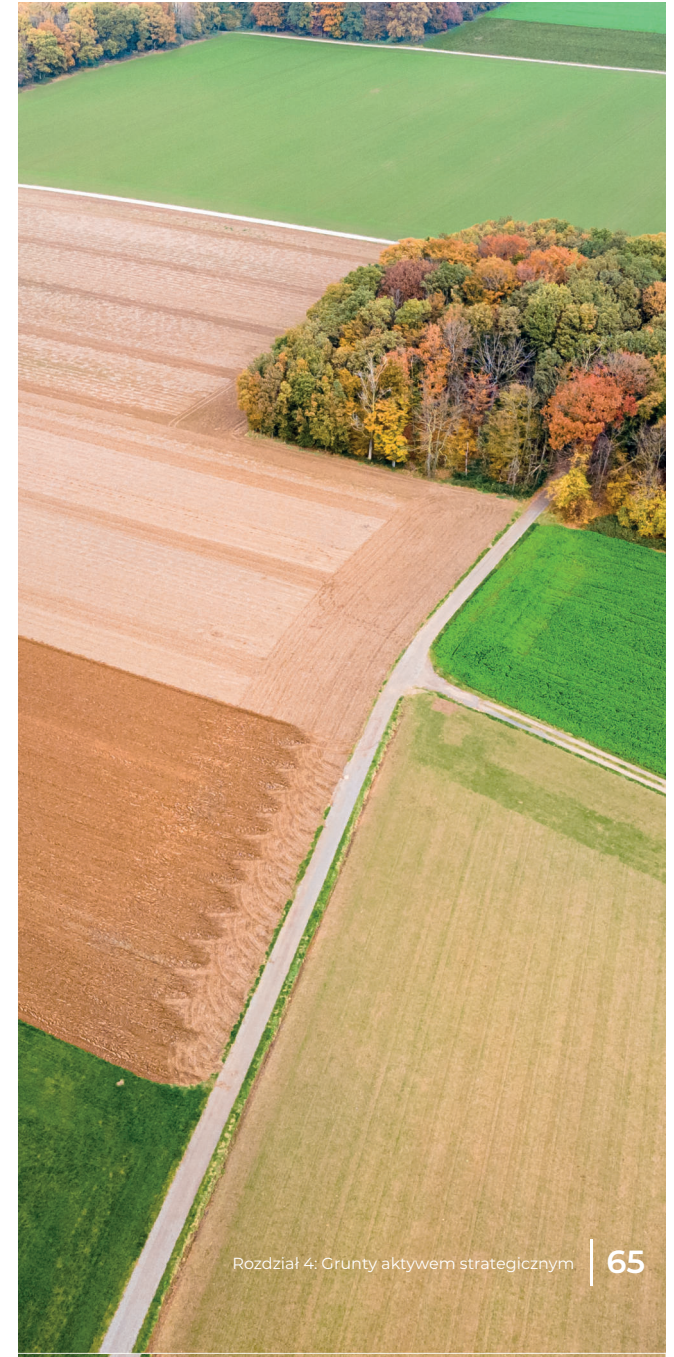
Inwestycje krótkoterminowe wymagają aktywnego działania: podział większej działki na mniejsze parcele, scalenie sąsiednich gruntów, uzbrojenie terenu, uzyskanie warunków zabudowy. Cykl inwestycyjny zamyka się w kilkunastu miesiącach, a marże potrafią przewyższać te znane z flipów mieszkaniowych. To jednak strategia wymagająca – konieczna jest znajomość procedur administracyjnych, umiejętność analizy planistycznej oraz sprawne prowadzenie negocjacji. Rosnąca konkurencja i zmiany na rynku mieszkaniowym sprawiają, że coraz więcej doświadczonych inwestorów kieruje uwagę właśnie w stronę gruntów.

3

OD CZEGO ZALEŻY SUKCES

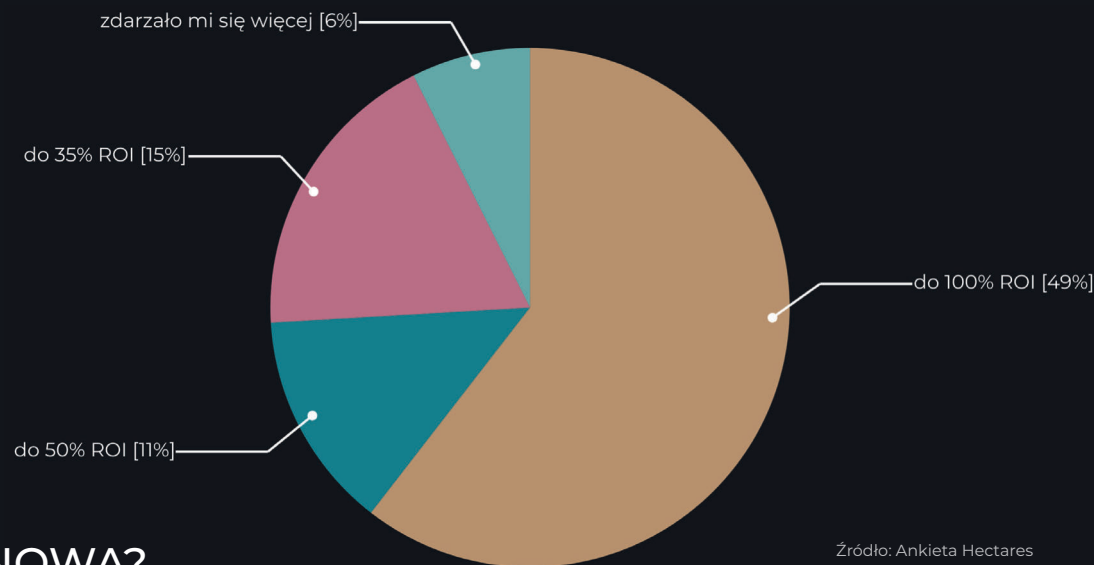
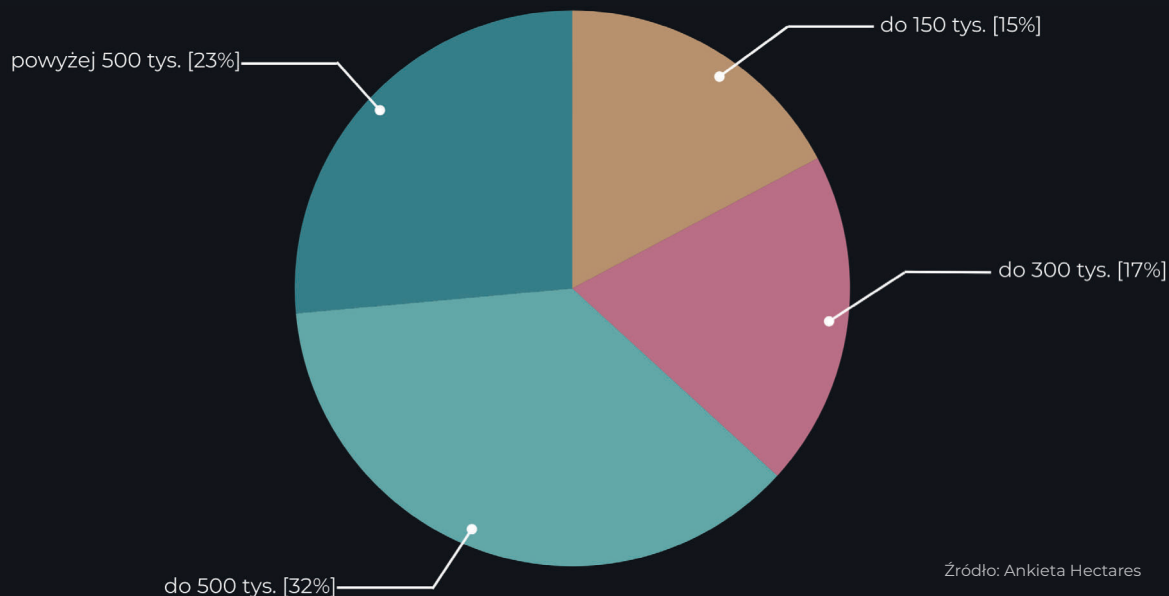
KOMPETENCJE I ZESPÓŁ

Wybór strategii inwestycyjnej powinien wynikać z trzech czynników: dostępnego kapitału, horyzontu czasowego oraz zaplecza kompetencyjnego. Inwestor dysponujący kontaktami wśród architektów, geodetów i urbanistów może samodzielnie prowadzić projekty krótkoterminowe. Dla pozostałych lepszym rozwiązaniem bywa współpraca w ramach spółek celowych lub grup inwestorskich, gdzie ryzyko i kompetencje rozkładają się na wielu uczestników. Grunt jako aktyw daje elastyczność – pozwala generować wartość zarówno w modelu pasywnym, jak i w projektach wymagających pełnego zaangażowania operacyjnego.



Struktura budżetów pokazuje, że rynek gruntów jest otwarty na różne poziomy kapitału – od 150 tysięcy do ponad pół miliona złotych. Każdy inwestor znajdzie segment odpowiadający jego możliwościom finansowym. Mniejszy kapitał oznacza mniejsze działki i dłuższy horyzont, większy – projekty deweloperskie i szybszą rotację. Dziś jednak to nie pieniądze stanowią największą przeszkodę. Brakuje pewności prawnej i wiedzy, jak poruszać się w gąszczu nowych regulacji. Kapitał można zgromadzić – kompetencje trzeba zbudować.

JAKĄ KWOTĘ ZAINWESTOWAŁBYŚ/ABYŚ W GRUNT JAKO INWESTYCJĘ DŁUGOTERMINOWĄ?



JAKI REALNIE NAJWYŻSZY ZWROT Z INWESTYCJI OCZEKIWAŁBYŚ/ABYŚ PO ZAINWESTOWANIU W GRUNT?

Zwroty na poziomie 50%, 100%, a czasem więcej – takie wyniki są normą dla doświadczonych inwestorów gruntowych. Ci, którzy nie inwestują, często nie wierzą w te liczby. Ci, którzy inwestują, wiedzą, że są realne. W żadnym innym segmencie rynku nieruchomości nie ma takiego potencjału jak w gruntach. To jednak inwestycja o odmiennej charakterystyce – dłuższy horyzont, mniejsza płynność, większa złożoność prawna. Nie da się kupić działki tak łatwo jak mieszkania i sprzedać po roku z zyskiem.

“

Od dwudziestu lat ceny ziemi w Polsce systematycznie rosną. Żadne inne aktywo nie wykazuje takiej stabilności w czasach kolejnych kryzysów – finansowych, pandemicznych, geopolitycznych. W momentach, gdy inne rynki traciły wartość, grunty pozostawały bezpieczną przystanią dla kapitału. Ta prawidłowość nie jest przypadkiem – wynika z fundamentalnej zasady ekonomii: ograniczonej podaży. Jednak sama świadomość potencjału nie wystarczy.

Rynek nieruchomości gruntowych nie nagradza entuzjazmu – nagradza przygotowanie. To nie jest miejsce dla osób szukających szybkich emocji i natychmiastowych rezultatów. Tu wygrywa ten, kto potrafi czekać miesiącami na właściwą decyzję administracyjną, kto rozumie niuanse planów zagospodarowania.

Wyzwań jest wiele i będzie ich przybywać. Każda z tych przeszkód jest jednak do pokonania – pod warunkiem, że inwestor podejdzie do tematu z pokorą i systematycznością. Ci, którzy odnieśli sukces na tym rynku, mają jedną cechę wspólną: traktują naukę jako proces ciągły, nie jednorazowe wydarzenie.

Trzy ścieżki prowadzą do zbudowania kompetencji: samodzielne zdobywanie wiedzy metodą prób i błędów, co kosztuje czas i pieniądze; skorzystanie z usług doświadczonego eksperta przy każdej transakcji; lub systematyczna edukacja z tymi którzy przeszli już tę drogę. Bo najlepsza inwestycja zaczyna się od inwestycji w siebie. A rynek gruntów czeka na tych, którzy podejmą to wyzwanie świadomie.

Katarzyna Krupa

Specjalista ds. Kluczowych Klientów
Menadżer Projektów w Hectares

k.krupa@hectares.pl
+48 530 805 774



BEZPIECZNY OBRÓT GRUNTAMI

W hierarchii transakcji cywilnoprawnych obrót nieruchomościami gruntowymi zajmuje pozycję szczególną. Wynika to z charakteru przedmiotu: grunt jest zasobem nieodnawialnym, a jego wartość – funkcją skomplikowanego splotu czynników prawnych, urbanistycznych, rynkowych oraz technicznych uwarunkowań terenu.

Umowa przedwstępna stanowi fundament całego procesu. Jej funkcja wykracza poza zobowiązanie do zawarcia umowy przyrzeczonej, pełniąc rolę skondensowanego instrumentu due diligence. To na tym etapie identyfikuje się ryzyka, formułuje warunki zawieszające i projektuje mechanizmy zabezpieczające. To umowa wymagająca najwyższej precyzji — każde postanowienie musi być jednoznaczne, każdy warunek obiektywnie sprawdzalny, a każde zabezpieczenie realnie egzekwowalne.

“

Grunt jest zasobem nieodnawialnym, a umowa przedwstępna stanowi fundament całego procesu, pełniąc rolę skondensowanego instrumentu due diligence.

KOMENTARZ EKSPERTA

ROLA PRECYZYJNEJ UMOWY
I ANALIZY RYZYKA

Skuteczny obrót nieruchomościami gruntowymi wymaga uprzedniej, kompleksowej analizy stanu prawnego i uwarunkowań planistycznych. Weryfikacja ksiąg wieczystych, planów miejscowych, decyzji o warunkach zabudowy oraz ewentualnych ograniczeń administracyjnych i środowiskowych pozwala na identyfikację ryzyk prawnych i planistycznych przed zawarciem umowy przyrzeczonej. Umowa przedwstępna, poprzez możliwość wprowadzenia warunków zawieszających i zabezpieczeń, stanowi instrument formalnego zabezpieczenia interesów stron i zapewnienia prawidłowego przebiegu dalszych czynności transakcyjnych.

Rzetelne przygotowanie dokumentacji i właściwa konstrukcja umów są podstawą bezpiecznego obrotu gruntami, minimalizują ryzyko transakcyjne oraz umożliwiają sprawną realizację inwestycji.



Małgorzata Mizerska

Specjalista ds. kontraktów w Kancelarii Notarialnej
Tyrka Niemiec Boroń Notariusze w Krakowie

An aerial photograph of a lush green agricultural field, likely corn, with a road intersection visible in the center. The text is overlaid on this image.

ROZDZIAŁ 5

RYNEK NIERUCHOMOŚCI OKIEM EKSPERTÓW

otodom

H | HECTARES
MANAGEMENT

LAND DEVELOPER®: BEZPIECZNIK GRUNTÓW

KOMENTARZ EKSPERTA

ROLA EKSPERTA W OBLICZU REFORMY
I WZROSTU RYZYKA INWESTYCYJNEGO

“

Moim zdaniem, w obliczu reformy planowania, czasy amatorskiego obrotu gruntami “na wycucie” bezpowrotnie mijają. Stopień skomplikowania przepisów środowiskowych, planistycznych i technicznych sprawia, że Land Developer® staje się niezbędnym “bezpiecznikiem” inwestycji. Bez jego specjalistycznej wiedzy proces przekształcania gruntów jest obciążony zbyt dużym ryzykiem, czasem i kosztem.

01. Nowa rola Land Developera w świetle reformy planistycznej

Rola Land Developera ewoluowała z doradczej do funkcji strategicznego partnera, stając się absolutnie niezbędną w obecnych, skomplikowanych realiach rynkowych. W kontekście reformy planowania przestrzennego Land Developer® jest zwornikiem łączącym interesy trzech stron procesu inwestycyjnego. Dla właścicieli i inwestorów jest gwarantem najbardziej dochodowego wykorzystania gruntu oraz minimalizuje ryzyko operacyjne, dostarczając produkt „czysty prawnie”. W relacji z urzędami pełni rolę mediatora i eksperta, prowadząc skomplikowane procesy (WZ, ZRID, podziały, zmiany w MPZP) zgodnie z nowymi wymogami ustawy, w tym z nadchodzącymi planami ogólnymi.

W obliczu reformy, Land Developer® nie jest już opcją, lecz koniecznością. Staje się “bezpiecznikiem” inwestycji obciążonych zbyt dużym ryzykiem i kosztem.



Tomasz Mosiołek

Land Developer®,
Specjalista ds. planowania
przestrzennego oraz współtwórca
marki MOIJE Grunty

02. Grunty: motywacje i bariery inwestowania

To co najbardziej przyciąga do inwestowania w nieruchomości gruntowe to wg mnie siedem głównych powodów. Bezpieczeństwo inwestycji. Duży potencjalny wzrost wartości gruntów. Pełna własność nieruchomości. Niska kwota zakupu działki. Aktualnie duży wybór oferowanych działek. Zmiany prawa, które ograniczą dostępność działek budowlanych i dodanie do swoich nieruchomości mieszkalnych działek.

Najczęściej zniechęca do inwestowania w grunty skomplikowany audyt i brak comiesięcznych przychodów z najmu, a także kilkuletni okres oczekiwania na wzrost wartości oraz złożone przepisy. Zmiany w reformie planowania przestrzennego działają dla wielu Polaków motywująco, a presja czasu wyznacza szybsze decyzje inwestycyjne.



Paweł Jędrzejewski

Land Developer®,
współtwórca marki MOIJE Grunty
Zamienia pola rolne na działki
budowlane inwestycyjne.

GEODEZJA A AUDYT NIERUCHOMOŚCI

KOMENTARZ EKSPERTA

KLUCZOWE ZAGROŻENIA
TECHNICZNO-GEODEZYJNE MOGĄCE
ZABLOKOWAĆ INWESTYCJE

Geodezja to kluczowy element audytu nieruchomości. Jednym z ważniejszych elementów do sprawdzenia są granice nieruchomości. Zachęcam, żeby weryfikacja granic odbyła się po podpisaniu umowy warunkowej. To jest najlepszy czas, kiedy należy wykonać protokół wyznaczenia lub ustalenia granic. Wiemy wtedy jaką powierzchnię tak naprawdę nabywamy, czy są spory graniczne, czy grunty nie są podwójnie hipotekowane oraz czy budynki na przekraczają granic (co wymaga uregulowania stanu prawnego). Kolejnym istotnym aspektem mającym wpływ na kształt i wielkość inwestycji są linie rozgraniczające tereny o różnym przeznaczeniu i linie zabudowy wynikające z MPZP lub decyzji WZ. Bardzo ważne jest ich poprawne określenie. Błędne dane w tym zakresie prowadzą do odmowy wydania pozwolenia na budowę i konieczności przeprojektowania inwestycji.

**JEST PAN WYKŁADOWCĄ W PROGRAMIE
LAND DEVELOPER® MASTERCLASS.
CO, PANA ZDANIEM, UCZESTNICY
POWINNI ZROZUMIEĆ NA POCZĄTKU**



W pierwszej kolejności należy zrozumieć sens ustawy i kierunek zmian. Wiele gruntów straci możliwość zabudowy w przyszłości. W mojej ocenie nastąpi znaczący wzrost wartości gruntów budowlanych. Warto zatem wiedzieć jak odnaleźć te grunty z potencjałem w przyszłości. Niezbędna jest zatem znajomość narzędzi i platform, na których te dane zweryfikujemy. Również świadomość i znajomość ryzyka związanego z nabyciem nieruchomości gruntowych jest kluczową kompetencją, która pozwala nam podejmować świadome i przemyślane decyzje.

Rafał Rychlicki

Geodeta i biegły sądowy,
specjalizujący się w ocenie potencjału gruntów
Wykładowca w programie Land Developer® MasterClass



REFORMA PLANISTYCZNA

KOMENTARZE EKSPERTÓW

PLAN OGÓLNY DZIELI RYNEK
GRUNTÓW
WIEDZA KIERUJE DO POTENCJAŁU



Maciej Paszyński

Geodeta uprawniony,
Land Developer®



Michał Rorbach

Przedsiębiorca,
licencjonowany pośrednik
w obrocie nieruchomościami

Reforma istotnie ogranicza elastyczność właścicieli i swobodę podziałów gruntów. Wprowadzenie planu ogólnego wyznaczy strefy zabudowy, co trwale wyłączy wiele działek (zwłaszcza rolnych) z możliwości inwestycyjnych. Spowoduje to silne zróżnicowanie rynku i spadek wartości gruntów poza strefami.

● **Z perspektywy Land Developera:**

Praca z gruntami różni się zasadniczo od flipowania mieszkań. Wymaga analizy szerokiego kontekstu przestrzennego (infrastruktura, plany) i szerszych kompetencji. Choć flipowanie jest szybsze, to grunty dają większy potencjał wzrostu, długoterminowe zwroty i realny wpływ na rozwój obszaru.

Zazwyczaj wszelkie reformy generują niską wiedzę i świadomość klientów, którzy np. błędnie sądzą, że kupując niezabudowaną działkę, są zwolnieni z PCC. Pośrednik nie jest jeszcze odbierany z takim zaufaniem, by nieść "oświaty kaganek" – klienci wolą potwierdzać wiedzę u doradców lub w gminie.

● **Kupujący chcą działki, którą można "wziąć i budować", a nie "latami ogarniać".** Im większa "praca domowa" po stronie właściciela – np. warunki zabudowy (WZ), uregulowany dostęp do drogi, czy dokumentacja mediów – tym szybsza sprzedaż i często wyższa cena. Kluczowe jest budowanie zaufania i minimalizowanie niewiadomych.



Luiza Pytel

Architektka w pracowni
ARCHIGRAFIK

Wyróżniam trzy typy inwestorów: profesjonalistów (świadomi, z planem); osoby lokujące dorobek życia (polegają na ekspertach, często bez wiedzy prawnej); oraz osoby pragnące zabezpieczyć majątek rodzinny (motywowane lękiem przed reformą).

Obecna sytuacja przypomina zmiany ustrojowe w Polsce: jedni nie potrafią się odnaleźć, inni widzą szanse i, jak dawniej okazjnie wykupywano PGR-y, dziś wykorzystują nowe narzędzia prawne, takie jak ZPI czy uproszczone postępowanie w sprawie uchwalenia MPZP. Profesjoniści zacierają ręce, reszta mierzy się z lękiem i niepewnością. Niestety, obie grupy dodatkowo napotykają na problemy urzędnicze – ostatnio na decyzję WZ klientka musiała czekać aż rok.

Reforma przerosła samorządy. Zabrakło audytu gotowości i kampanii informacyjnej, co doprowadziło do zmasowanego ataku na urzędy. Praktyka jest kiepska, zwłaszcza w zakresie komunikacji.

AKTYWNE TWORZENIE WARTOŚCI GRUNTÓW

Jako aktywny uczestnik rynku i pośrednik, zdecydowanie zgadzam się, że inwestowanie w grunty jest proste w założeniu — już w momencie zakupu powinniśmy wiedzieć, ile zarobimy. Kluczowe jest rzetelne wyczcucie rynku i gruntowna analiza wykluczająca ryzyka, opłaty lub podatki, które mogą obniżyć zwrot.

Moja pierwsza inwestycja 1,5 ha gruntu opłaciła się dzięki atrakcyjnej cenie, lokalizacji i możliwościom inwestycyjnym (WZ). Pożyczka od inwestora i aktywna sprzedaż pozwoliły mi osiągnąć szybką stopę zwrotu w 3 miesiące.

W kolejnych transakcjach zacząłem wykorzystywać nowe techniki, m.in. cesję praw i obowiązków w umowie przedwstępnej z odroczonym terminem płatności. To pozwoliło na efektywne lewarowanie kapitałem.

Bezpieczeństwo inwestycji zapewnia gruntowna analiza planistyczna i prawna, konsultacje z ekspertami oraz przewidywanie możliwych zagrożeń i opłat.

KOMENTARZ EKSPERTA

ŁĄCZENIE, REGULOWANIE
I PRZYGOTOWANIE
TERENÓW POD INWESTYCJE

Rynek staje się coraz bardziej wymagający, dlatego sukces wymaga aktywnego zwiększania wartości terenu:

- łączenie małych działek w duży, atrakcyjny teren inwestycyjny,
- uzyskiwanie warunków zabudowy (WZ) na różne przeznaczenia (mieszkaniowe, magazynowe, biurowe, fotowoltaika), aby zmienić grunt rolny bez prawa zabudowy na "budowlany" z prawem do zabudowy,
- regulowanie stanu prawnego: prostowanie skomplikowanych wpisów, likwidacja zadłużenia właścicieli,
- usuwanie kolizji infrastrukturalnych (energetycznych, gazowych) w celu zwiększenia powierzchni pod zabudowę,
- przygotowanie terenu: podział, utwardzenie drogi, wykonanie przyłączy, a czasem nawet zmiana planu miejscowego,
- czas jest kluczowym aktywem. Inwestowanie w grunty wymaga relatywnie małej ilości roboczogodzin (wiele zadań można zlecić specjalistom) i niesie niższe koszty stałe (niski podatek rolny) w porównaniu do mieszkań. Dla inwestycji mieszkaniowych, miarą sukcesu jest stosunek ceny do metra PUM-u (powierzchni użytkowej mieszkalnej).

Tomasz Jarosiewicz
Doradztwo Gruntowe

GRUNTY: WIEDZA ALBO RYZYKO



Łukasz Łaguna

Architekt i główny
urbanista w Grunt to Mazury



Dariusz Sobolewski

Właściciel biura pośrednictwa
w obrocie nieruchomościami

Klienci na rynku gruntowym zderzają się z dezinformacją "guru" z mediów społecznościowych. Właściciele działek rolnych, składając wnioski o WZ, często pomijają analizę „dobrego sąsiedztwa”, a kilkakrotny wzrost liczby wniosków WZ obciąża urzędy. Samo WZ nie gwarantuje długoterminowej ochrony wartości gruntu. Konieczne jest korzystne przeznaczenie w planie ogólnym.

NAWET **90%**

Nowe strefy mogą wprowadzić zakaz zabudowy na nawet 90% powierzchni gminy, drastycznie obniżając wartość działek.

KOMENTARZE EKSPERTÓW

OD RYZYKA DO POTENCJAŁU
INWESTYCYJNEGO

“

Krzysztof Kopeć

Pośrednik, inwestor,
ekspert rynku nieruchomości

W obliczu nadchodzącej reformy planistycznej, inwestorzy prywatni powinni podchodzić do zakupów odważniej, gdyż plany ogólne zapewnią większą pewność inwestycyjną.

Jednocześnie możemy się spodziewać zwiększenia aktywności inwestycyjnej na mniejszych gruntach, gdyż kosztowny proces zintegrowanego planu inwestycyjnego (ZPI) może być poza zasięgiem inwestorów indywidualnych.

Bariera wejścia wytworzona przez te przepisy może sprawić, że duzi gracze dysponujący większymi budżetami, zagranicznym kapitałem oraz posiadający armie prawników i architektów na etacie, jeszcze bardziej zdominują duże działki.

OD OBAW DO MATEMATYKI ROZWOJU

“

Rok 2025 upłynął pod
znakiem tworzenia
planów ogólnych
gmin, czemu
towarzyszyła fala
wniosków o warunki
zabudowy oraz obawy
o utratę
wartości działek.
Tę niepewność
podsycali nagłówki
prasowe sugerujące,
że w wyniku reformy
już nic nie będzie
można budować.

ŚREDNIO
25%

Według wstępnych obliczeń, wskaźnik ten umożliwia zwiększenie powierzchni stref planistycznych średnio o 25% w stosunku do dzisiejszych terenów zabudowy.

KOMENTARZ EKSPERTA

WSZYSTKO CO MUSISZ WIEDZIEĆ
O WSKAŹNIKU ZAPOTRZEBOWANIA
I 25% WZROŚCIE STREF ZABUDOWY

Mechanizmy zawarte w planach ogólnych wskazują, że gmina ma obowiązek uwzględnić "zapotrzebowanie na nową zabudowę mieszkaniową". Jest to wskaźnik wyliczony matematycznie na podstawie danych statystyki publicznej, zapewniający w gminach nowe tereny pod zabudowę mieszkaniową.

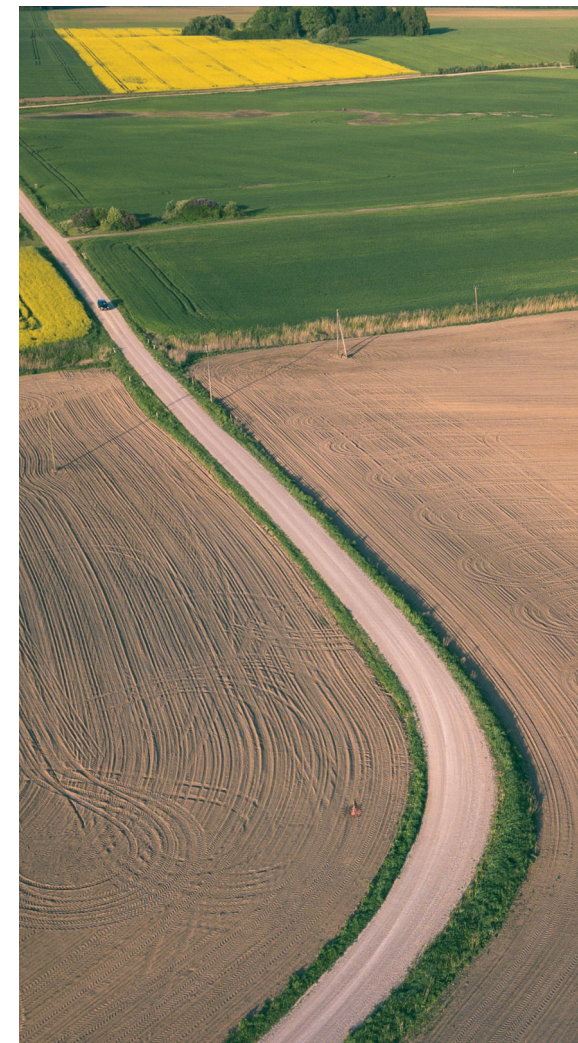
Według wstępnych obliczeń, wskaźnik ten umożliwia zwiększenie powierzchni stref planistycznych średnio o 25% w stosunku do dzisiejszych terenów zabudowy. W uproszczeniu: na każde cztery zabudowane działki ma przypadać jedna nowa, niezabudowana działka.

Mechanizm ten premiuje miasta i gminy podmiejskie, które są rozwojowe i charakteryzują się dynamiką demograficzną i inwestycyjną (np. w Warszawie wskaźnik zapotrzebowania jest o 29% większy niż dzisiejsza liczba mieszkańców). Gminy ze stagnacją będą musiały w znacznym stopniu ograniczyć swoje ambicje rozwojowe.

Pula dostępnych terenów pod zabudowę w planie ogólnym będzie odnawiana przy każdej następnej edycji, co stopniowo uwolni nowe obszary rozwojowe.

Obecnie istniejące MPZP konsumują zapotrzebowanie, co jest problemem, gdy plany te nie zostały zrealizowane.

Mechanizm ten wprowadza zarządzanie przestrzenią jako zasobem skończonym, co wzmacnia wartość nieruchomości budowlanych i wymusza częstsze sięganie po następstwo techniczne (nowa zabudowa w miejscu starych budynków).



mgr Jakub Makarewicz

Urbanista, geoinformatyk, ekspert
ds. planowania przestrzennego
i polityk miejskich

GRUNTY: RYZYKO VAT I DZIAŁALNOŚCI

KOMENTARZ EKSPERTA

KIEDY ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM PRYWATNYM STAJE SIĘ BIZNESEM? FUNDACJA RODZINNA I PLANOWANIE PODATKOWE.

Rosnący rynek gruntów w Polsce ujawnia krytyczną lukę: niewystarczającą świadomość konsekwencji podatkowych obrotu nieruchomościami. Brak analizy i planowania podatkowego prowadzi do kosztownych błędów.

Przykładowe obszary ryzyka podatkowego:

- 1. VAT po zmianie przeznaczenia gruntu:** Zmiana statusu z „niebudowlanego” na „budowlany” między zaliczką a aktem przyrzeczonym wymaga korekty faktur i przejścia ze zwolnienia na 23% VAT, co często jest ignorowane, narażając sprzedającego na zaległy VAT.
- 2. Ukryta działalność gospodarcza:** Brak jest „bezpiecznej” liczby transakcji. Systematyczny obrót gruntami, nawet postrzegany jako zarządzanie majątkiem prywatnym, jest klasyfikowany przez fiskusa jako działalność gospodarcza (potwierdzone m.in. wyrokiem TK SK 20/19), co grozi żądaniem zapłaty podatków za lata wstecz.

Fundacja Rodzinna (dostępna od 2023 r.) to odpowiednie narzędzie planowania podatkowego. Pozwala ona na akumulację i reinwestowanie dochodów (np. dywidend, odsetek, wynajmu) w spółki nieruchomościowe bez podatku (zwolnienie z CIT). Planowanie podatkowe z Fundacją Rodzinną daje przewagę konkurencyjną: wyższe zwroty netto, lepsze zarządzanie przepływami i długoterminowe bezpieczeństwo. Właściwa edukacja podatkowa jest warunkiem efektywnego inwestowania na rynku gruntów.



Tomasz Prokurat

Radca prawny i doradca podatkowy,
partner w Litigato



Julia Karcz

Radca Prawny w Litigato

Tradycyjnie sprzedaż gruntów przez osoby fizyczne jest wyłączona z VAT, ponieważ zbycie majątku prywatnego nie jest działalnością gospodarczą. Jednak organy podatkowe analizują, czy aktywność sprzedającego nie wykracza poza zwykłe gospodarowanie majątkiem osobistym.

Wątpliwości pojawiają się, gdy właściciel podejmuje działania zwiększające wartość gruntu lub umożliwiające jego komercyjne wykorzystanie (np. podział na mniejsze działki, uzbrojenie, uzyskanie WZ, aktywny marketing, wielokrotne transakcje).

Kwalifikacja jest uzależniona od całokształtu działań. Nawet osoba fizyczna może zostać uznana za podatnika VAT, co grozi obowiązkiem rozliczenia podatku oraz odpowiedzialnością karnoskarbową. Dlatego każda transakcja poprzedzona działaniami inwestycyjnymi wymaga szczegółowej analizy i współpracy ze specjalistami w celu prawidłowej kwalifikacji VAT.



DOSTĘPNOŚĆ DANYCH

KOMENTARZ EKSPERTA

KRÓTSZY CZAS ANALIZY DZIĘKI
WTYCZCE GEOKW

Dostępność danych o gruntach w Polsce jest bardzo dobra w kwestii danych przestrzennych i fatalna w dostępie do danych o własności z ksiąg wieczystych (KW). Przełom w uwalnianiu danych geodezyjnych nastąpił po nowelizacji ustawy Prawo geodezyjne i kartograficzne z 2020 r., za co Polska uzyskała prestiżową nagrodę Geospatial World Innovation Award 2021.

Natomiast dostęp do danych KW jest utrudniony, ponieważ Prezes UODO uznał numery KW za dane osobowe i nakazał wyłączyć ich widoczność w rządowym serwisie geoportal.gov.pl. W efekcie jedynym źródłem dostępu są serwisy zlokalizowane poza Polską. Taka sytuacja znacznie utrudnia swobodne i bezpieczne poruszanie się inwestorów w obszarze gruntów.



JAKI JEST GŁÓWNY CEL WTYCZKI GEOKW I W JAKI SPOSÓB SKRACA ONA CZAS ANALIZY STANU PRAWNEGO NIERUCHOMOŚCI?

Wtyczka GeoKW to bezpłatne rozszerzenie do przeglądarek, rewolucjonizujące analizę stanu prawnego nieruchomości. Automatyzuje przeglądanie ksiąg wieczystych (KW) i integruje dane KW z danymi mapowymi. Czas analizy skraca się z godzin do minut.

Główne funkcje GeoKW to:

- automatyczna lokalizacja i wizualizacja wszystkich działek z KW na mapie,
- szybkie przechodzenie między księgami oraz do systemu ekw.ms.gov.pl,
- automatyczne generowanie raportów PDF z pełną treścią KW lub raportu o działce z rejestrów publicznych,
- GeoKW minimalizuje ryzyko i istotnie wspomaga cały rynek nieruchomości.

Dr hab. inż. Waldemar Izdebski

Profesor na Wydziale Geodezji i Kartografii Politechniki Warszawskiej, specjalizujący się w geodezji, jest autorem licznych prac naukowych i założycielem firmy Geo-System. W latach 2018–2022 pełnił funkcję Głównego Geodety Kraju.

NOWY KSZTAŁT RYNKU GRUNTÓW

Radostław Wąsak

Właściciel biura nieruchomości
komercyjnych W&W Real Estate

Reforma planowania przestrzennego, wprowadzająca plany ogólne i zintegrowane plany inwestycyjne (ZPI), zmienia zasady gry dla właścicieli gruntów i deweloperów. Celem jest uporządkowanie procesów, ograniczenie dowolności decyzji WZ oraz uwolnienie tysięcy hektarów pod rozwój zabudowy.

Dla właścicieli gruntów, szansą jest wzrost wartości działek włączonych w strefy rozwojowe (np. pod zabudowę wielorodzinną), dzięki nowym, jasno określonym parametrom. Ryzyko to obniżenie wartości działek wyłączonych z tych stref.

Dla deweloperów reforma to szansa na eliminację dyskusyjnych decyzji WZ i nowe narzędzie (ZPI) do rozmów z gminami. ZPI i plany ogólne ułatwiają modelowanie projektów i zwiększają transparentność, ale rozszerzają też katalog inwestycji towarzyszących. Rozliczenie projektu może objąć np. mieszkania komunalne.

Podsumowując, wygrać będą ci, którzy szybko przeanalizują nowe strefy, zidentyfikują realny potencjał zabudowy i dostosują strategię akwizycji gruntów do nowych zasad.

KOMENTARZ EKSPERTA

PLAN OGÓLNY JAKO NARZĘDZIE
STABILIZUJĄCE WARTOŚĆ
DŁUGOTERMINOWEGO AKTYWA INWESTYCYJNEGO

“

Tomasz Mazurowski

Członek zarządu
HOMA Investment Sp. z o.o

Po latach intensywnych wzrostów na rynku nieruchomości, inwestorzy w 2025 roku i najprawdopodobniej również w 2026 roku będą kłaść większy nacisk na dywersyfikację środków między różne klasy aktywów, traktując grunty jako aktywo stabilizujące i długoterminową ochronę kapitału w niestabilnym otoczeniu. W ostatnich kilkunastu miesiącach doświadczeni gracze zabezpieczali „banki ziemi” przed wejściem w życie nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, która strukturalnie zmniejszy podaż gruntów z potencjałem budowlanym, co wywiera presję wzrostową na wartości ziemi budowlanej. Od 2026 r. inwestorzy skupią się na gruntach „gotowych” (z MPZP/WZ) jako najbezpieczniejszym segmencie tego rynku.

W najbliższych latach grunty powinny stanowić istotną część portfela inwestycyjnego, ponieważ:

1. Nowelizacja, w długim terminie, istotnie ograniczy podaż gruntów budowlanych.
2. Spadające stopy procentowe przełożą się na wzrost popytu na nieruchomości.
3. Są stabilnym aktywem odpornym na rynkowe turbulencje.

“

W postępowaniach dotyczących nieruchomości istotne znaczenie mają elementy organizacyjne. Należy starannie pilnować wszystkich terminów, dokumentować każdy etap kontaktu z organami, archiwizować korespondencję, zachowywać dowody wysłania pism, a także przygotowywać dokumentację techniczną, która umożliwi precyzyjne wykazanie nieprawidłowości decyzji. W uzasadnionych przypadkach warto rozważyć strategię obejmującą wnioski o zabezpieczenie na etapie postępowania sądowego.

Decyzje wydawane przez organy administracji publicznej w obszarze nieruchomości – takie jak warunki zabudowy, pozwolenia na budowę, decyzje o podziale czy scaleniu, naliczeniu opłaty adiacenckiej, zezwoleniu na realizację inwestycji drogowej czy wywłaszczeniu – wpływają realnie i często trwale na prawa właścicieli oraz inwestorów. Od ich treści zależy możliwość rozpoczęcia budowy, kontynuowania przedsięwzięcia, a nawet zakres prawa własności. Otrzymanie decyzji niekorzystnej, niepełnej lub obciążonej błędami proceduralnymi nie oznacza jednak zamknięcia drogi do realizacji inwestycji. Polski system administracyjny przewiduje wielostopniową kontrolę instytucjonalną takich rozstrzygnięć, obejmującą zarówno środki zwyczajne, jak i nadzwyczajne. Kluczowe znaczenie ma jednak szybkie działanie, właściwe przygotowanie materiału dowodowego oraz umiejętne dobranie strategii procesowej, dostosowanej do celu inwestora.

Niekorzystna decyzja administracyjna w sprawach nieruchomości nie przesądza o wyniku sprawy. System instancyjny, kontrola sądownoadministracyjna oraz środki przeciwdziałania bezczynności organów tworzą spójną strukturę ochrony prawnej, z której warto korzystać. Kluczem jest szybka reakcja, kompletna dokumentacja i właściwie dobrana strategia procesowa. W sprawach o znaczeniu inwestycyjnym profesjonalnie przygotowane odwołanie i precyzyjna argumentacja prawna często przesądzają o powodzeniu całego przedsięwzięcia.

Natalia Kornecka
Adwokat





Kacper Ziarkowski
TheLands.pl

Reforma planistyczna zwiększy rozwarstwienie rynku. Inwestorzy prywatni zyskają pewność dzięki wyższości planów ogólnych nad dotychczasowym studium, ale bariera wejścia w ZPI (z uwagi na koszty) ich wykluczy. Będą szukać WZ na terenach OUZ. Więksi deweloperzy z kapitałem będą mogli realizować ZPI, pomimo wysokich opłat (ok. 10,5 mln pln przy inwestycji 10 000 PUM w Warszawie).

Jan Kracla

PROFIT Nieruchomości Komercyjne

W 2025 r. zapotrzebowanie na działki przemysłowe było mniejsze jak w poprzednich 2-3 latach. Wzrost cen obserwowany w poprzednich latach wyhamował, a ceny działek się stabilizują. Na rynku obserwuje się coraz większą liczbę ofert sprzedaży, co zwiększa wybór i presję na negocjacje cenowe, dając przewagę kupującym. Ponieważ jest to rynek profesjonalny nadchodząca zmiana planów ogólnych zagospodarowania przestrzennego nie miała istotnego znaczenia na popyt.



Ewelina Machnica

Pośrednik w obrocie nieruchomości
z 18 letnim doświadczeniem

Podkarpacie wyraźnie „wychodzi z cienia” dzięki kilku czynnikom. Po pierwsze, duże zapotrzebowanie na spokojniejsze, przestronne lokalizacje z dostępem do natury, co jest efektem zmiany preferencji kupujących po pandemii.

Po drugie, region oferuje konkurencyjność cen gruntów, które są niższe niż w innych regionach Polski, co czyni go atrakcyjnym dla kupujących prywatnych oraz inwestorów lokujących kapitał. Kolejny impuls rozwojowy to poprawiająca się infrastruktura i komunikacja – w tym modernizacja dróg, budowa S19 oraz rozwój lotniska w Jasionce. Rzeszów, stolica innowacji, przyciąga nowoczesnym rynkiem pracy. Region jest postrzegany jako spokojny i stabilny, z wysoką jakością życia.

Dostępność różnych gruntów oraz bliskość Bieszczadów sprzyja inwestycjom. Podkarpacie, jako rynek jeszcze „nieprzeceniony”, stało się naturalnym miejscem lokowania kapitału w czasach inflacji.



Grunt jest dziś bezpieczny właśnie dlatego, że staje się mniej dostępny. Rzadkość buduje wartość.

PLAN OGÓLNY GMINY

KOMENTARZ EKSPERTA

KONIECZNOŚĆ PARTYCYPACJI
INWESTORA MOŻE OKAZAĆ SIĘ
KLUCZOWA DLA REALIZACJI PROJEKTU

Wprowadzenie planu ogólnego gminy stanowi najbardziej znaczący element reformy planowania przestrzennego, albowiem plan ten pełni funkcję filtra dla każdej przyszłej decyzji planistycznej.

1. Strefa planistyczna wyznacza potencjał. Określa profil funkcjonalny oraz podstawowe wskaźniki zabudowy. Ma charakter ramowy, ale wskazuje, na jaką skalę zabudowy przyszły plan miejscowy w ogóle będzie mógł zezwolić, wprowadzając trwałe ograniczenia niezależnie od dotychczasowych analiz.

2. Obszar uzupełnienia zabudowy (OUZ) to warunek uzyskania WZ. Zasadniczo po wejściu w życie planu ogólnego decyzje o warunkach zabudowy (WZ) będą wydawane wyłącznie w OUZ. Brak ujęcia działki w tym obszarze zamyka drogę do WZ, co może zatrzymać inwestycję na lata, zwłaszcza w gminach o niskim pokryciu planami miejscowymi.

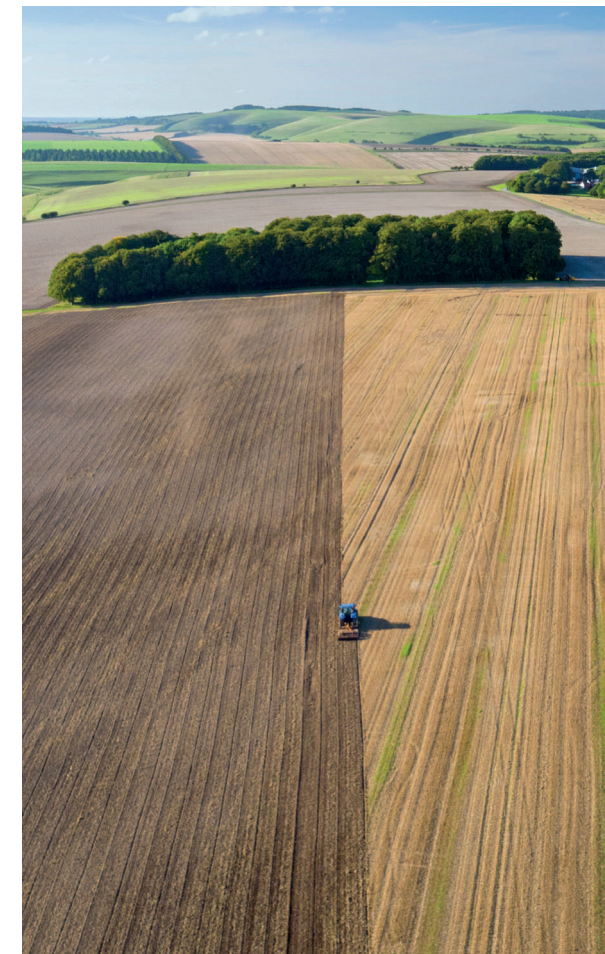
3. Plan ogólny jako "ramy brzegowe" dla planu miejscowego. Jego ustalenia, w tym strefa planistyczna, przesądzą o zakresie dopuszczalnej zabudowy w przyszłych dokumentach. Przegapienie momentu kształtowania stref przez gminę może skutkować niemożliwą do zmiany sytuacją co najmniej w perspektywie wieloletniej.

4. Ryzyko utraty spójności funkcjonalnej. Przypisywanie dużych, jednolitych obszarów inwestycyjnych do kilku różnych stref prowadzi do rozproszenia funkcji, trudności w etapowaniu i konieczności dostosowywania projektu do odmiennych parametrów urbanistycznych.

5. Kontrola nad strefą to zarządzanie ryzykiem regulacyjnym. Plan ogólny decyduje: jakie parametry zabudowy znajdują się w planie miejscowym, czy nieruchomości zachowa możliwość rozwoju na podstawie WZ oraz czy jej dotychczasowy sposób wykorzystania nie zostanie trwale ograniczony.

“

Aktywne uczestnictwo w procedurze planistycznej ogranicza ryzyko jednostronnego ukształtowania sytuacji prawnej nieruchomości. Jest to strategiczne zarządzanie ryzykiem regulacyjnym, które przesądza o wykonalności projektu i pozwala realnie wpływać na kształt nowych ram.



Dominik Sypniewski
Tomasz Artaszewicz-Zawisza

Radcowie prawni w Kancelarii
Prawnej GGL, specjalizujący się
w doradztwie transakcyjnym i bieżącym

NOWY ŁAD PRZESTRZENNY

Nowelizacja ustawy wprowadza nowe narzędzia planistyczne, w tym zintegrowany plan inwestycyjny (ZPI), który stanowi uporządkowanie dotychczasowych procesów i zwiększa transparentność współpracy gmina-inwestor. ZPI jest bezpieczniejszy niż dotychczasowe umowy cywilno-prawne (lex-developer, umowy drogowe), które nie były wzmocnione aktami notarialnymi.

Z perspektywy gmin, największym wyzwaniem są krótkie terminy weryfikacyjne i ograniczony katalog inwestycji uzupełniających (trwają prace nad rozszerzeniem).

Dla inwestorów wyzwaniem są nowe zagadnienia techniczno-prawne oraz konieczność pozyskania akceptacji politycznej rad gmin. Prawidłowe użycie ZPI może być pożytecznym narzędziem, pod warunkiem mądrego wykorzystania przez gminy, by uniknąć scenariusza „WZ 2.0”.

Nowy system oparty jest na trzech filarach: Strategii Rozwoju, planie ogólnym gminy i planowaniu miejscowym. To gwarantuje spójność, zmniejsza ryzyko inwestycyjne i pozwala na realny wpływ mieszkańców na procesy przemian przestrzennych.



Tomasz Babicz
Architekt i urbanista

KOMENTARZ EKSPERTA

WARTOŚĆ DZIAŁKI DECYDOWANA PRZEZ OUZ
KIEDY WIEDZA PRAWNA STAJE SIĘ KLUCZEM
DO INWESTYCJI

“

Rynek gruntów w najbliższych latach zmienia plany ogólne i nowe zasady wydawania WZ. Po wejściu planów ogólnych analiza działki zacznie się od sprawdzenia, w jakiej strefie leży i czy gmina przeznacza ten teren pod zabudowę.

Następnie kluczowe będzie, czy działka znalazła się w obszarze uzupełnienia zabudowy (OUZ) – jeśli nie, temat nowych WZ będzie w wielu przypadkach zamknięty, nawet przy istniejącej zabudowie w okolicy. Z tego powodu dobrze wydana decyzja WZ staje się mocnym zabezpieczeniem przed wejściem planu ogólnego. Ponadto, WZ na siedliska będzie można uzyskać tylko tam, gdzie plan wyraźnie to dopuszcza, przez co działki „w polu” mogą stać się marginesem rynku.

Właściciele muszą aktywnie uczestniczyć w pracach nad planem, ponieważ o wartości nieruchomości będzie decydować OUZ, a nie „potencjał na przyszłość”.



Marcin Jarzyński
Praktyk rynku gruntów,
pośrednik i szkoleniowiec



CYFRYZACJA DANYCH O GRUNTACH

KOMENTARZ EKSPERTA

PRZEWAGA DZIĘKI ANALIZIE DANYCH

Od kilku lat obserwujemy znaczący wzrost dostępności danych o nieruchomościach, szczególnie tych gruntowych. Proces ten zawdzięczamy głównie cyfryzacji i „uwalnianiu” publicznych rejestrów. Dzięki temu praca pośredników czy managerów ds. ekspansji (pozyskujących działki np. pod inwestycje komercyjne) staje się łatwiejsza.

Patrząc z perspektywy firmy dostarczającej bazy danych i narzędzia IT dla branży, widzimy wyraźnie, że rozwój technologii – w tym sztucznej inteligencji – obniża barierę wejścia dla osób rozpoczynających przygodę z rynkiem nieruchomości gruntowych. Nie oznacza to jednak, że technologia drastycznie zmniejszy popyt na profesjonalne usługi doradcze.

Pamiętajmy, że mimo zalewu rynku nowymi danymi, ich jakość często pozostawia wiele do życzenia. Zgodnie z zasadą „garbage in – garbage out”, nawet najlepsze algorytmy AI, zasilone nieaktualnymi lub zafałszowanymi danymi, będą bezużyteczne. Widzimy potencjał w wykorzystaniu modeli językowych np. w wyszukiwaniu terenów pod inwestycje, ale tylko pod warunkiem, że bazują na wiarygodnych źródłach. W tej sytuacji kluczową kompetencją staje się zdolność analitycznego i krytycznego myślenia. To właśnie doświadczenie w weryfikacji danych pozwoli ekspertom wyposażonym w nowoczesne narzędzia zbudować przewagę nad konkurencją, która z takich rozwiązań nie korzysta lub korzysta z nich bezrefleksyjnie.

Łukasz Prażmo

GIS-Expert sp. z o.o., Prezes Zarządu
19 lat doświadczenia w analizie danych i systemach GIS.
Kierował ponad 400 projektami dla liderów
z kluczowych sektorów i największych użytkowników GIS w Polsce.



AI W ANALIZIE GRUNTÓW

KOMENTARZ EKSPERTA

TECHNOLOGIA CLT: REWOLUCJA SZYBKOŚCI I JAKOŚCI BUDOWANIA

Mimo spekulacji o potencjalnym spowolnieniu tempa rozwoju zaawansowanych modeli AI i problemach finansowych w sektorze, prawdziwa rewolucja w analizie gruntów i przestrzeni dopiero się rozpoczyna. Opóźnienie między rozwojem samej technologii a jej realnym zastosowaniem w biznesie jest kluczowe.

Digitalizacja danych przestrzennych i rosnąca świadomość potrzeb rynku są silnym motorem napędowym dla narzędzi AI. Sztuczna inteligencja idealnie nadaje się do dziedzin wymagających żmudnej, wielowymiarowej pracy. Choć człowiek wygrywa kreatywnością, maszyny deklasują go w zdolności przetwarzania ogromnych zbiorów danych. Im bardziej skomplikowane legislacyjnie i przestrzennie stają się analizy gruntów, tym większą przewagę zyskują narzędzia AI nad tradycyjnymi metodami. AI jest już nieodzownym elementem procesu inwestycyjnego, a jej ostateczny zasięg wyznaczy rynkowe zapotrzebowanie.



Kacper Radziszewski

Współzałożyciel firmy Designbotic, zajmującej się zastosowaniem symulacji komputerowych oraz algorytmów w architekturze



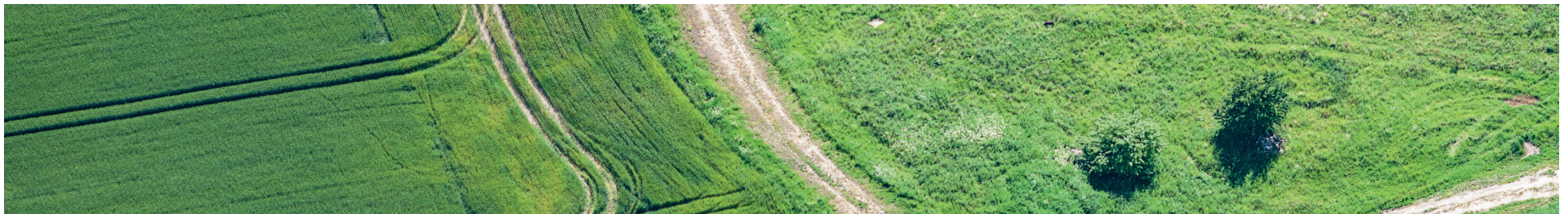
Monika Więcek

Architekt, wykładowca w programie Land Developer® MasterClass

Technologia CLT całkowicie zmienia tempo i jakość budowania. Elementy konstrukcji powstają w fabryce, obrabiane z milimetrową precyzją, a montaż na budowie przebiega błyskawicznie. Eliminuje ryzyko błędów wykonawczych czy nieprzewidzianych zmian. Drewno jako materiał naturalny i neutralny środowiskowo magazynuje CO₂, znacząco obniżając ślad węglowy. CLT zapewnia szybkość realizacji, wysoką jakość i trwałość, tworząc zdrową, przyjazną przestrzeń.

To, co kiedyś wymagało lat praktyki lub wielu branżowych zespołów, dziś może być wstępnie opracowane w kilka minut.

To radykalnie zmienia sposób pracy: otwiera możliwość specjalizowania się w wielu obszarach jednocześnie i znacząco przyspiesza proces projektowy.



GRUNT W ERZE AI VIDEO, DANE I PEWNOŚĆ

Deweloperzy koncentrują się na gruntach dających szybki i przewidywalny zysk. Najcenniejsze są działki pod zabudowę wielorodzinną z planem miejscowym lub pewnymi WZ. Deweloper płaci za pewność, że proces inwestycyjny przebiegnie sprawnie, bez nadmiernych ryzyk.

O rozwojowym charakterze działki decyduje dziś przede wszystkim jej status planistyczny, chłonność terenu, dostęp do mediów oraz realna możliwość szybkiego uzyskania decyzji administracyjnych. Równie ważne są otoczenie komunikacyjne, sąsiedztwo usług i tempo rozwoju okolicy. Grunt, który pozwala bez nadmiernych ryzyk przełożyć koncepcję na późniejsze pozwolenie na budowę, a następnie sprzedaż, jest obecnie najcenniejszym aktywem na rynku.

Rynek gruntów wymaga wysokiej jakości prezentacji. Wideo marketing (ujęcia z drona, storytelling) oraz narzędzia AI generujące wstępne wizualizacje stają się standardem. To podnosi jakość analizy i skraca proces decyzyjny. Profesjonalne wideo buduje zaufanie, zwiększa skuteczność sprzedaży i pozwala deweloperom szybciej podjąć decyzję.



Bartosz Okrajek

Współzałożyciel marki The Partners
Specjalizuje się w sprzedaży domów
i apartamentów premium

KOMENTARZ EKSPERTA

OD ZDJĘĆ DO WIZUALIZACJI POTENCJAŁU -
DLACZEGO DEWELOPER PŁACI ZA BRAK RYZYKA



Marketing nieruchomości gruntowych przez dekady opierał się na tym samym schemacie: zdjęcia, mapa, opis. Model skuteczny, ale ograniczony – niepokazujący gruntu jako aktywa o potencjale, lecz jedynie jego stan obecny. Wideo przełamuje ten schemat. Jeszcze niedawno profesjonalna produkcja była domeną segmentu premium. Dziś bariery znikają – drony, AI, nowe narzędzia architektoniczne jak Kolega.Space do analizy gruntów. W Johns Drones tworzymy materiały w oparciu o dane architektoniczne i planistyczne, wizualizując realne możliwości działki, nie fantazje. Tu jednak ostrzeżenie dla kupujących: w erze AI nie wszystko, co wygląda profesjonalnie, jest zgodne ze stanem prawnym. Piękna wizualizacja może pokazywać zabudowę niemożliwą do realizacji. Weryfikacja dokumentacji pozostaje obowiązkiem kupującego – żadne wideo tego nie zastąpi. Dlatego współpracujemy wyłącznie z profesjonalistami rynku nieruchomości. Synergia z ekspertami takimi jak Hectares gwarantuje, że marketing wspiera sprzedaż, nie wprowadza w błąd. Wideo marketing w gruntach wchodzi na nowy poziom – ale tylko wtedy, gdy za obrazem stoją twarde dane.



Jan Parzusiński

CEO JohnsDrones
Drobe Flying Champion

ROZDZIAŁ 6

KLUCZOWE WNIOSKI

PODSUMOWANIE

Reforma planowania przestrzennego w Polsce przypomina eksperyment, którego wynik znamy, zanim się zakończy.

Gdy państwo ogranicza podaż dobra, jakim jest ziemia, na które istnieje popyt, ceny rosną. I to nie jest moja prywatna opinia – to prawo ekonomii.

Nowe przepisy wprowadzają elegancję w teorii architekturę: plany ogólne, strefy planistyczne, cyfrowe rejestry. W praktyce oznaczają jedno – dramatyczne zawężenie puli gruntów dostępnych pod inwestycje, w tym budowę domu, który jest marzeniem i ambicją Polaków. Strefy uzupełnienia zabudowy, wyznaczone według centralnie określonych algorytmów, pokryją niewielki procent terenów, na których dotychczas możliwa była zabudowa. Pozostałe grunty czeka planistyczne zamrożenie. Konsekwencje cenowe są nieuniknione.

Wdrożenie reformy odsłania przy tym słabości polskiej administracji. Samorządy, obciążone ambicją ustawodawcy i ograniczone własnymi zasobami, mierzą się z zadaniem, które w normalnych warunkach wymagałoby lat przygotowań. Otrzymały mało czasu. Efektem jest mozaika interpretacji, opóźnień i prowizorycznych rozwiązań. System testuje sam siebie – i test ten nie wypada pomyślnie. Samorządy, chcąc nie chcąc, stają się architektami wartości rynkowej majątku obywateli. Każda decyzja o kształcie planu ogólnego – gdzie wyznaczyć jaką strefę – to decyzja o tym, kto zyska, a kto straci. To ogromna odpowiedzialność, złożona w rękach urzędników, którzy często nie mają ani narzędzi, ani wsparcia, ani uznania proporcjonalnego do wagi zadania.

Dla sprzedających, kupujących, agentów nieruchomości, inwestorów, deweloperów – to otwarcie nowego pola gry i nowych zasad na rynku. Ludzie nadal będą kupować i sprzedawać nieruchomości, jednak w najbliższych latach rynek podzieli się wyraźnie: na tych, którzy opanowali nowe zasady oraz na tych, którzy wciąż szukają odpowiedzi w nieaktualnych mapach. W tej rzeczywistości rośnie znaczenie land developmentu i land flippingu – strategii polegających na przygotowaniu gruntu, jego podziale i wprowadzeniu na rynek jako gotowego produktu inwestycyjnego. To profesjonaliści od rozwoju gruntów tworzą dziś nową podaż tam, gdzie system ją ogranicza.



Reforma wprowadza nową walutę na rynku gruntów: wiedzę. Ci, którzy ją posiadają, zyskują przewagę niemożliwą do skopiowania. Ci, którzy jej nie mają, będą płacić za własne opóźnienie i brak zaangażowania.



Cyfryzacja planowania przestrzennego, mimo chaosu wdrożeniowego, ma uprościć dostęp do informacji. Rejestr Urbanistyczny, plany w jednolitym formacie cyfrowym, dane dostępne z poziomu przeglądarki – to infrastruktura, której oczekują wszyscy. Przewagę zbuduje ten, kto potrafi z niej korzystać: analizować, interpretować i działać.

Profesjonalizacja rynku nieruchomości gruntowych przestaje być postulatem. Staje się faktem, wymuszonym przez złożoność nowego otoczenia regulacyjnego. To jeden z nielicznych obszarów, gdzie optymizm wydaje się uzasadniony.

Rynek nieruchomości gruntowych w Polsce po prostu przechodzi transformację. Kto zrozumie ten moment, wykorzysta go. Pozostali będą go wspominać.

Dziękuję za wspólnie spędzony czas i do zobaczenia na gruntach.



KLUCZOWE WNIOSKI

1

Reforma podniesie ceny gruntów – nie dlatego, że miała taki cel, ale dlatego, że ograniczona podaż w naturalny sposób prowadzi do presji wzrostowej. To nie prognoza – to ekonomia. Nowe przepisy dzielą rynek na dwie kategorie: grunty uprzywilejowane – w strefach planistycznych przeznaczonych pod zabudowę, które zyskują status premium – oraz wykluczone, wchodzące w okres kilkuletniej niepewności i zamrożenia. Ta binarna logika będzie kształtować ceny przez następną dekadę.

2

Grunty są postrzegane jako bezpieczne i stabilne aktywo w okresach niepewności gospodarczej i inflacji. Popyt podtrzymuje kulturowa tradycja silnego przywiązania do posiadania ziemi jako fundamentu bezpieczeństwa. Z tego powodu coraz więcej inwestorów traktuje grunty jako standardowy element długoterminowej ochrony oszczędności. Dobrze wybrana i zweryfikowana ziemia pozostaje fundamentem zdywersyfikowanego portfela.

3

Rynek usług doradczych dynamicznie rośnie – inwestorzy i właściciele oczekują analiz wpływu reformy na ich nieruchomości oraz rekomendacji chroniących wartość majątku: bieżącej obsługi prawnej, monitorowania spraw, reprezentowania w procesach administracyjnych. Równolegle pośrednicy bez specjalizacji gruntowej wypadną z gry – rynek wymaga wiedzy, której nie da się zdobyć w weekend. Kompetencje to dziś przewaga, a zapotrzebowanie na ekspertów rośnie szybciej niż ich podaż.

4

Wciąż dostępne są niedoszacowane grunty rolne o dużym potencjale – wymagają jednak głębszej analizy i specjalistycznej wiedzy, by je zidentyfikować, a następnie rozwijać. Okazje istnieją – trzeba wiedzieć, gdzie ich szukać. Coraz więcej inwestorów wybiera strategię długoterminową, z pełną świadomością, że cierpliwość w gruntach jest wynagradzana ponadprzeciętnie. Czas działa na korzyść przygotowanych.

5

Podaż nowych działek w Polsce systematycznie maleje – w niektórych regionach spadek sięga 30% rok do roku i trend się utrzymuje. W świecie kurczących się zasobów wygrywają ci, którzy potrafią tworzyć nową podaż. Land flipping – kupno większego gruntu, przekształcenie, podział i sprzedaż gotowych działek – staje się jedną z najbardziej dochodowych strategii na rynku nieruchomości. To właśnie land developerzy są dziś kluczowym ogniwem łańcucha wartości. Wprowadzają na rynek nowe, wydzielone działki z kompletem decyzji administracyjnych. Tworzą osiedla i kompleksy terenów uzbrojonych, gotowych pod zabudowę. Łączą kompetencje prawne, ekonomiczne i urbanistyczne w spójną całość. Kupujący płacą premię za gotowy produkt, bo sami nie dysponują czasem ani wiedzą, by go stworzyć. Zasada jest prosta wygrywają ci, którzy potrafią dostarczyć to, czego brakuje.

6

Plany ogólne przechodzą okres dojrzewania – pierwsze uchwały są weryfikowane, orzecznictwo będzie się kształtować. To naturalna faza każdej dużej reformy, a stabilność powróci w ciągu kilku lat. Tymczasem radni kreują milionerów i bankrutów – każda linia na mapie planu ogólnego to decyzja o redystrybucji wartości. Mieszkańcy coraz uważniej obserwują sesje i wyniki głosowań, podkreślając, że rozliczą swoich przedstawicieli.

7

Regionalne rynki działek zachowują się coraz bardziej zróżnicowanie – wiedza o lokalnych uwarunkowaniach, sposobie interpretacji prawa przez urzędy oraz kompetencje urbanistyczne i prawne stają się kluczowe dla powodzenia projektów. 2479 gmin oznacza 2479 podejść do przepisów – rozbieżności w interpretacji ZPI, POG i WZ są znaczące. To wyzwanie, ale też szansa dla tych, którzy znają lokalne uwarunkowania lepiej niż konkurencja.

8

Działki z WZ, MPZP, ZPI lub pozwoleniem na budowę stają się rynkowym standardem – to one zachowują wartość i płynność. Właściciele, którzy zadbali o dokumentację, finalizują transakcje sprawniej. Profesjonalne due diligence staje się normą nie tylko przy dużych transakcjach – weryfikacja gruntu przed zakupem chroni przed ryzykiem i konfliktami, które kosztują więcej niż sama analiza.

9

Administracja mierzy się z wyzwaniem wdrożenia reformy – terminy są ambitne, a realne możliwości gmin ograniczone. Harmonogramy inwestycyjne muszą to uwzględniać. Dialog z administracją staje się kompetencją strategiczną – konstruktywne podejście przyspiesza projekty, konfrontacja je blokuje. Urzędnicy działają pod presją i rosnącą odpowiedzialnością, co wymaga precyzji i jasnej komunikacji. Prawo i argumenty, nie emocje, prowadzą do rezultatów. Elastyczność i cierpliwość stają się atutami.

10

Suburbanizacja pozostaje naturalnym procesem, zamiast ją eliminować całkowicie, powinna być mądrze zarządzana, bo to ona napędza rozwój społeczno-gospodarczy w Polsce przez ostatnie lata. Przemieszczanie się ludności poza duże miasta w poszukiwaniu przestrzeni i zieleni to trwały trend kulturowo-ekonomiczny, który tworzy nowe rynki i napędza gospodarkę na całym świecie.

11

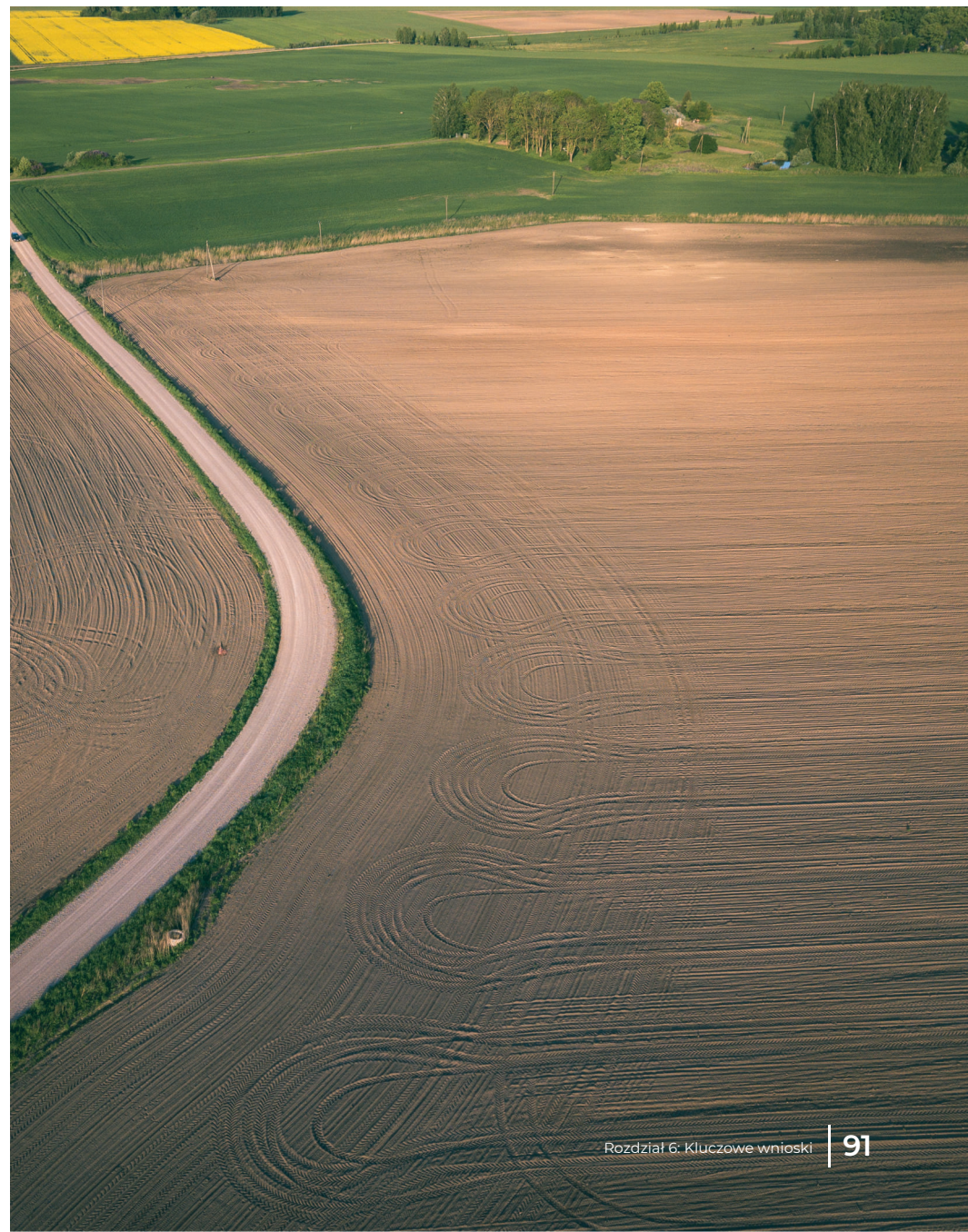
ZPI to narzędzie z dużym potencjałem – choć wymaga doprecyzowania w przepisach, już dziś daje realną szansę odblokowania gruntów i realizacji inwestycji w drodze negocjacji z gminą. To procedura dla świadomych i odważnych inwestorów czy właścicieli gruntów.

12

Koniec WZ bezterminowych stał się faktem – wielu inwestorów nie zdążyło przez brak decyzji środowiskowych czy warunków przyłączeniowych. Muszą pogodzić się z nowymi realiami. Od 2026 roku warunki zabudowy będą wydawane na nowych zasadach – to fundamentalna zmiana reguł gry.

13

Aktywny udział właścicieli w procesie planistycznym się opłaca – analiza projektów planów ogólnych i udział w konsultacjach społecznych to dziś obowiązek, nie opcja. Kto uczestniczy, ten wpływa na kształt przepisów determinujących wartość jego nieruchomości.



An aerial photograph of a four-way road intersection in a lush green field. The roads are light gray, and the surrounding fields are a vibrant green with visible agricultural patterns. The text is overlaid on the center of the intersection.

ROZDZIAŁ 7

O HECTARES

otodom



HECTARES
MANAGEMENT

OBSZARY W KTÓRYCH MOŻEMY WSPÓŁPRACOWAĆ



POŚREDNICTWO W ZAKUPIE I SPRZEDAŻY GRUNTÓW INWESTYCYJNYCH

Pomagamy właścicielom w korzystnej sprzedaży nieruchomości oraz inwestorom w znalezieniu rentownych terenów pod projekty. Nasze doświadczenie i sieć kontaktów pozwalają skutecznie łączyć sprzedających z kupującymi, maksymalizując wartość transakcji.



AUDYTY DUE DILIGENCE GRUNTU Z OBSŁUGĄ PRAWNĄ TRANSAKCJI

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



PROWADZENIE SPRAW W ZAKRESIE WARUNKÓW ZABUDOWY ORAZ ZPI

Uzyskanie WZ, ZPI to proces wymagający wiedzy, doświadczenia i dobrej strategii. Przygotowujemy analizy, rekomendacje inwestycyjne oraz kompleksowo prowadzimy sprawy, wspierając naszych klientów na każdym etapie.



INWESTYCJE W SPÓŁKI CELOWE

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



SZKOLENIA, KURSY I RAPORTY

Szkolimy deweloperów i pośredników, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem. Oferujemy także Land Developer® Masterclass – szkolenie dla profesjonalistów rynku gruntów. Program ten pozwala zdobyć praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego prowadzenia inwestycji.



ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI DEVELOPERSKIMI

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



WNIOSKI I UWAGI DO PLANÓW OGÓLNYCH

Zmiany w planach ogólnych mogą mieć kluczowe znaczenie dla przyszłości Twojej inwestycji. Sporządzamy profesjonalne wnioski i uwagi do projektów planów ogólnych, pomagając zabezpieczyć interesy inwestorów.



DORADZTWO I OBSŁUGA PRAWNA

Zapewniamy kompleksowe wsparcie prawne przy transakcjach i inwestycjach na rynku nieruchomości. Od lat doradzamy naszym klientom, reprezentujemy ich w postępowaniach oraz skutecznie negocjujemy warunki umów.

O AUTORZE

“

Rynek gruntów zmienia się szybciej niż kiedykolwiek. Reforma planowania przestrzennego, nowe podejście gmin, rosnące wymagania inwestorów – wszystko to tworzy rzeczywistość, w której intuicja już nie wystarcza. Nadchodzi czas analityków, strategów i tych, którzy potrafią patrzeć na ziemię jak na projekt wymagający wiedzy prawnej, ekonomicznej i urbanistycznej.

Od pięciu lat opisujemy tę transformację w raportach Hectares. Każda edycja to nie tylko dane i wykresy, ale opowieść o rynku, który dojrzewa, czasem zaskakuje, a często uczy pokory. Kochamy grunty – również wtedy, gdy są kapryśne. Bo uczą nas, że wartość nie rodzi się w emocjach, lecz w przygotowaniu.

Ziemia jest jedynym aktywem, którego znaczenie rośnie wraz z każdym rokiem – nie dlatego, że jest jej mniej, lecz dlatego, że otoczenie regulacyjne i gospodarcze czyni ją coraz bardziej wymagającą, a przez to coraz cenniejszą. Właśnie dlatego warto inwestować mądrze, cierpliwie i z ludźmi, którzy naprawdę rozumieją ten rynek.

Jeśli jesteś właścicielem gruntu, inwestorem szukającym przewagi albo agentem, który chce wejść poziom wyżej w segmencie ziemi – zapraszam na kawę. Najważniejsze decyzje gruntowe wciąż zaczynają się od rozmowy.





“

Land development to
sztuka transformacji.
Nie chodzi tylko o zmianę
przeznaczenia gruntu,
lecz o przemianę chaosu
w strukturę, potencjału
w wartość, a wizji
w przestrzeń, która
zaczyna żyć — najpierw
na mapie, potem
w rzeczywistości.





PODZIĘKOWANIA

Raport o rynku nieruchomości gruntowych powstał dzięki zaangażowaniu wielu osób i instytucji, które podzieliły się swoją wiedzą, danymi i doświadczeniem. To dzięki Wam możemy co roku dostarczać rzetelne analizy rynku, który dla wielu wciąż pozostaje terra incognita. Profesjonalizacja branży wymaga wymiany wiedzy – i właśnie ten raport jest jej częścią. Serdecznie dziękuję wszystkim, którzy przyczynili się do jego powstania.

- Zespołowi Otodom za udostępnienie unikalnych danych rynkowych, które stanowią fundament naszych analiz. Wasza baza wiedzy o popycie, podaży i zachowaniach użytkowników pozwala nam pokazywać rynek takim, jakim jest naprawdę.
- Ekspertom i prawnikom, którzy podzielili się swoimi komentarzami i spostrzeżeniami. Wasze praktyczne doświadczenie nadaje raportowi wymiar, którego nie da się osiągnąć samymi danymi – perspektywę tych, którzy działają na rynku każdego dnia.
- Wszystkim ankietowanym, którzy wzięli udział w badaniu. Wasze odpowiedzi pozwalają nam zrozumieć nastroje i oczekiwania uczestników rynku – od inwestorów indywidualnych po profesjonalnych deweloperów. To Wy tworzyacie obraz branży.
- Zespołowi Hectares za nieustanne dążenie do podnoszenia standardów na rynku nieruchomości gruntowych. Wspólnie budujemy społeczność ekspertów, która zmienia sposób myślenia o inwestowaniu w ziemię.

otodom



HECTARES
MANAGEMENT