CRIDO

savills

Rynek PRS pod lupą



Trendy i perspektywy rynku mieszkaniowego i PRS | Listopad 2024

SPIS TREŚCI

1 PRZEGLĄD RYNKU MIESZKANIOWEGO I PRS

ROZDZIAŁ

2 NAJEMCY W POLSCE – WYNIKI BADANIA

ROZDZIAŁ

3 PODATKOWE I PRAWNE ASPEKTY INWESTYCJI PRS

ROZDZIAŁ

4 KOMENTARZE

ROZDZIAŁ

PROLOG

To już trzeci wspólny raport CRIDO i Savills o rynku PRS! Rynek PRS ma raptem kilka lat więcej i ciągle można opisywać go przez analogię do rosnącego dziecka. I ciągle, niczym królewski pierworodny, rynek PRS przyciąga uwagę wielu, czasem dość odległych osób.

Co zatem słychać u królewskiego potomka? Po pierwsze rośnie – być może powoli, lecz za to wytrwale. Na pewno rośnie wolniej niż sprzedaż mieszkań wspierana sterydami państwowej pomocy niskooprocentowanych kredytów, ale przecież sztuczny, gwałtowny wzrost zaburza sylwetkę i proporcje. W PRS dużo inwestycji działa znakomicie, pojawiają się kolejne projekty, działania inwestorów rozszerzają się na zbliżone pomysły biznesowe, przyzwyczajają się do niego inni gracze rynkowi (np. banki), a z pewnością przyczyniają się do zwiększenia puli dostępnej bazy mieszkaniowej, adresują też potrzeby niektórych grup najemców, którzy nie zawsze mogli znaleźć dla siebie lokum na rynku prywatnym.

Jak dziecko rośnie to nieustannie wyrasta z rzeczy: nogawki, rękawki stają się za krótkie, a buty za ciasne. A jednocześnie to też etap zwiększania odporności. Proces niezbędny, choć nie bezbolesny: razem z dziećmi katarów i przeziębień nabawiają się także rodzice. Okazuje się, że dziecko PRS wyrosło z...exceli, część inwestycji nie wytrzymała konkurencji ze „zwykłą" sprzedażą mieszkań, część wysokich stóp procentowych, a część wątpliwości prawnych. Było też sporo zawrotów głowy i chwil słabości. Z pewnością po przejściu tych i kolejnych zawirowań nasz rynek będzie mocniejszy i pewniejszy, choć być może jeszcze niejeden inwestor kichnie z rozgoryczeniem.

Na koniec warto zwrócić uwagę na liczby. Nasz „królewski" potomek jest sam i reprezentuje małe kilkadziesiąt tysięcy mieszkań (i to dopiero po skończeniu wszystkich projektów). Wokół niego „biega i krzyczy" (oraz szybko rośnie) ponad milionowy tłum indywidualnych właścicieli wynajmowanych mieszkań, którzy korzystają pośrednio ze wsparcia publicznego, 8.5% stawki podatku i jednocześnie nie mają rozsądnego rozwiązania systemowego (np. REIT) do inwestycji w inne nieruchomości (komercyjne).

Ale to o naszym potomku mówi się, że jest za głośny (czytaj: podnosi ceny mieszkań)...

Lata dziecięce są piękne, unikalne i wspominane z nostalgią przez rodziców i dzieci. Ale przeżywanie lat dziecięcych to jednak ciągłe zmiany ubrań, dużo kataru i mało snu. Myślimy, że warunki zewnętrzne dla PRS w Polsce sumiennie rozwijają (czytaj: testują) nasze królewskie dziecko. Szczerze życzymy rynkowi PRS w najbliższej przyszłości już tylko wielu dekad ciepłej nostalgii, choć dane raczej wskazują, że ten stan nie nastąpi jeszcze w najbliższym roku!

CRIDO i Savills





1

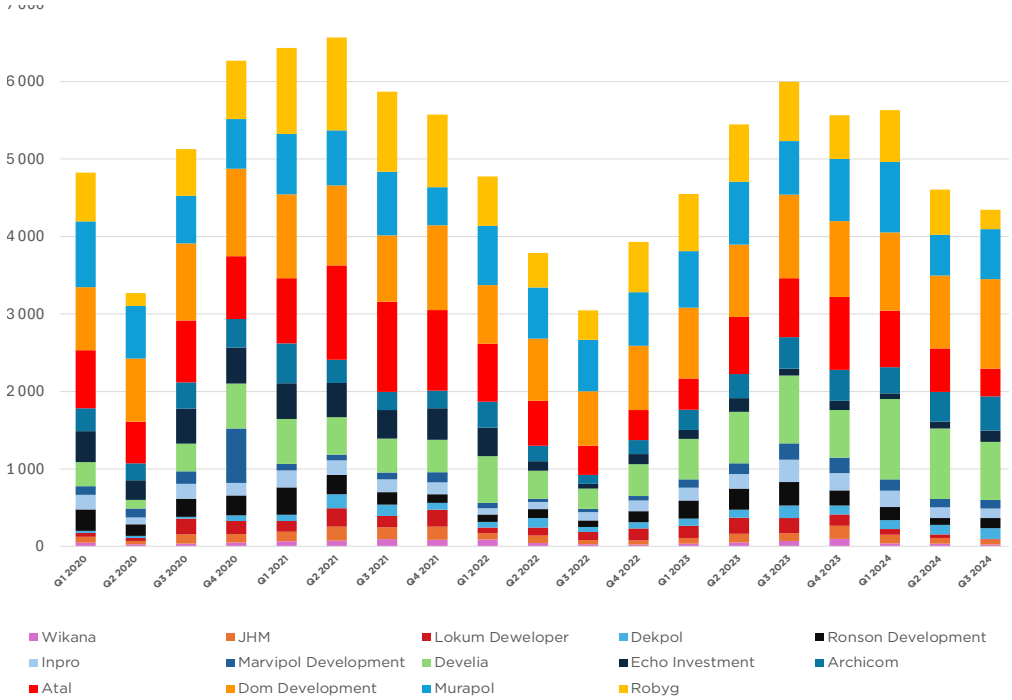
PRZEGLĄD RYNKU MIESZKANIOWEGO I PRS

Przegląd rynku
Ochłodzenie na rynku mieszkaniowym po gorącym 2023 roku

Rok 2023 zakończył się wzrostem cen mieszkań i wysokimi wynikami sprzedaży, wspieranymi przez program „Bezpieczny Kredyt 2%". Wielu spodziewało się, że wraz z nową koalicją rządzącą w 2024 roku pojawi się kolejny program wsparcia. Jednak wraz z wyczerpaniem środków przeznaczonych dla beneficjentów programu „Bezpieczny Kredyt 2%", a także narastającą niepewnością co do nowego programu, wyniki sprzedaży deweloperów mieszkaniowych zaczęły się stopniowo pogarszać.

W przypadku deweloperów podlegających obowiązkom raportowym, wolumen sprzedaży w I kwartale 2024 roku utrzymał się na poziomie z IV kwartału 2023 roku. Następnie odnotowano dwa kolejne spadki kwartalne – o 18% w II kwartale 2024 roku oraz o kolejne 6% w III kwartale 2024 roku. Wyniki sprzedaży odnotowane w ostatnim kwartale były o około 19% niższe od średniej kwartalnej sprzedaży w 2023 roku, ale nadal o 12% wyższe od średniej sprzedaży w słabym roku 2022.





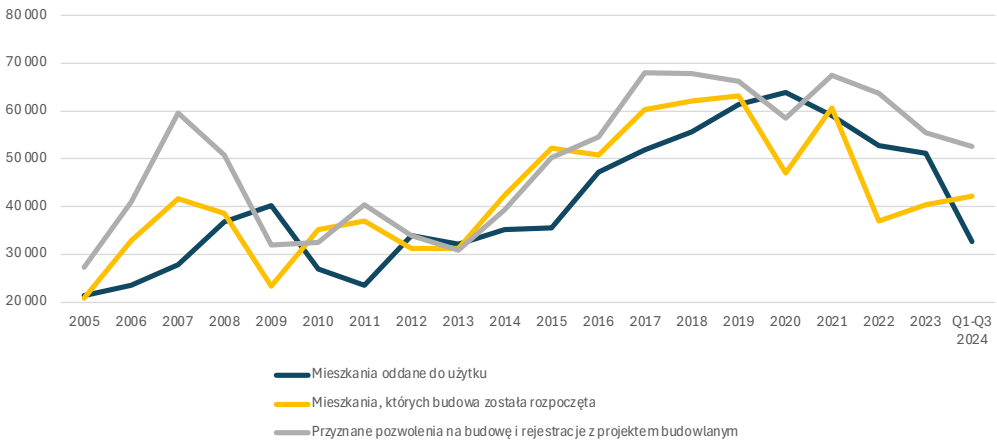
Kwartalna sprzedaż mieszkań

Źródło: Raporty finansowe wybranych deweloperów.
W trzecim kwartale 2023 roku Echo Investment przeniosło swoją działalność mieszkaniową do Archicom. Dane dla obu spółek za ten okres przedstawione są osobno, aby zachować porównywalność z danymi historycznymi.

Ożywienie w działalności deweloperskiej

Rok 2024 przyniósł dotychczas znaczący wzrost aktywności deweloperskiej w porównaniu z rokiem 2023. Jest to częściowo związane z odbudową po spadku w budownictwie w pierwszej połowie ubiegłego roku, ale także z nowymi warunkami technicznymi dla budynków mieszkalnych, które weszły w życie w polskim prawie 1 sierpnia 2024 r. Niektórzy deweloperzy zdecydowali się na wcześniejsze uruchomienie nowych projektów, aby uniknąć konieczności wprowadzania nowych wymagań technicznych.

W pierwszych trzech kwartałach 2024 r. liczba mieszkań, których budowa się rozpoczęła, wyniosła prawie 42,2 tysiąca, co stanowi wzrost o prawie 47% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku i o 4% więcej niż w całym 2023 r. Liczba wydanych nowych pozwoleń na budowę była o 38% wyższa niż w pierwszych trzech kwartałach 2023 r.



Pozwolenie na budowę

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Savills

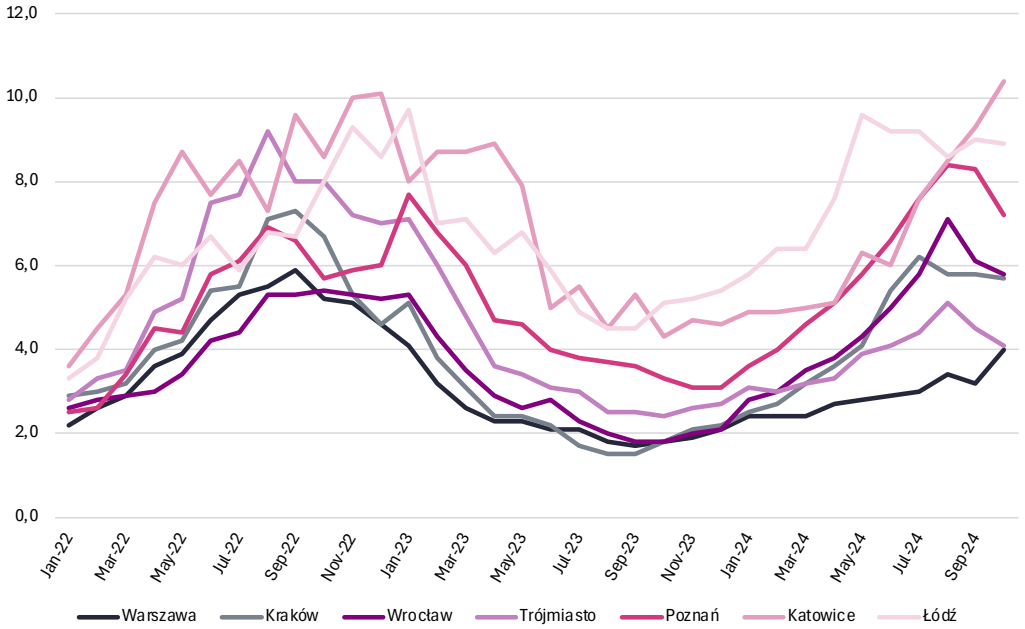


Wydłużony czas sprzedaży mieszkań

W 2024 roku rynek uspokoił się biorąc pod uwagę czas potrzebny na sprzedaż nowych mieszkań. Obecnie w siedmiu największych miastach sprzedaż zajmuje średnio 6,5 kwartału, w porównaniu do średniej 4,0 kwartału w 2023 r. i 5,5 kwartału w 2022 r. – tym ostatnim naznaczonym gwałtownym wzrostem stóp procentowych oraz wejściem w życie Rekomendacji S.

Na tym tle pozytywnie wyróżniają się Warszawa i Trójmiasto. W październiku 2024 r. tempo sprzedaży sugerowało, że cała oferta w tych lokalizacjach mogłaby zostać sprzedana w ciągu odpowiednio 4 oraz nieco ponad 6 kwartałów, czyli znacznie szybciej niż w 2022 r.





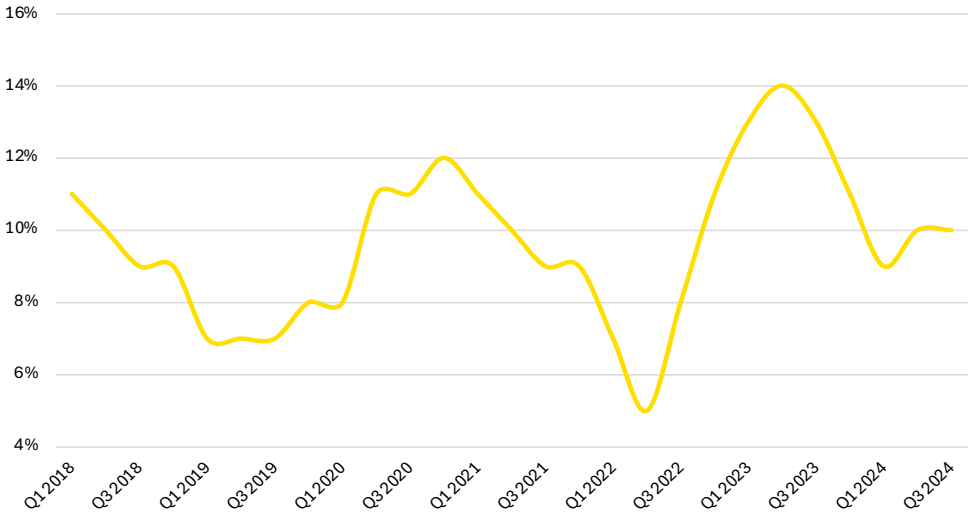
Czas wymagany do sprzedaży całej podaży
(w kwartałach)

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Savills

Udział ukończonych mieszkań w ofercie pozostaje stosunkowo stabilny

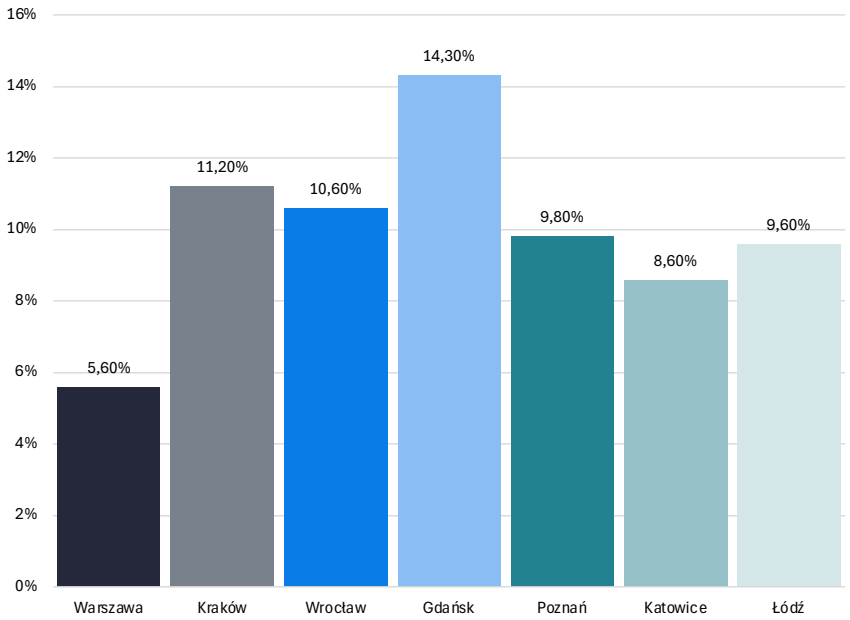
Pomimo słabszych wyników sprzedaży niż w 2023 r., udział ukończonych mieszkań w całkowitej podaży pozostaje od początku 2024 r. na stabilnym poziomie około 10% na siedmiu największych rynkach mieszkaniowych. Jest to spadek z poziomu ponad 14% w połowie 2023 roku.

Najnowsze dane potwierdzają, że Warszawa jest zdecydowanie najsilniejszym rynkiem mieszkaniowym w Polsce – obecnie tylko 1 na 20 mieszkań oferowanych na sprzedaż jest gotowe do zamieszkania. W porównaniu z regionalnymi rynkami ten wskaźnik wynosi 1 na 10, a w niektórych przypadkach nawet 1 na 7 mieszkań.



Ukończone mieszkania jako % całkowitej oferty – 7 największych miast

Źródło: Savills



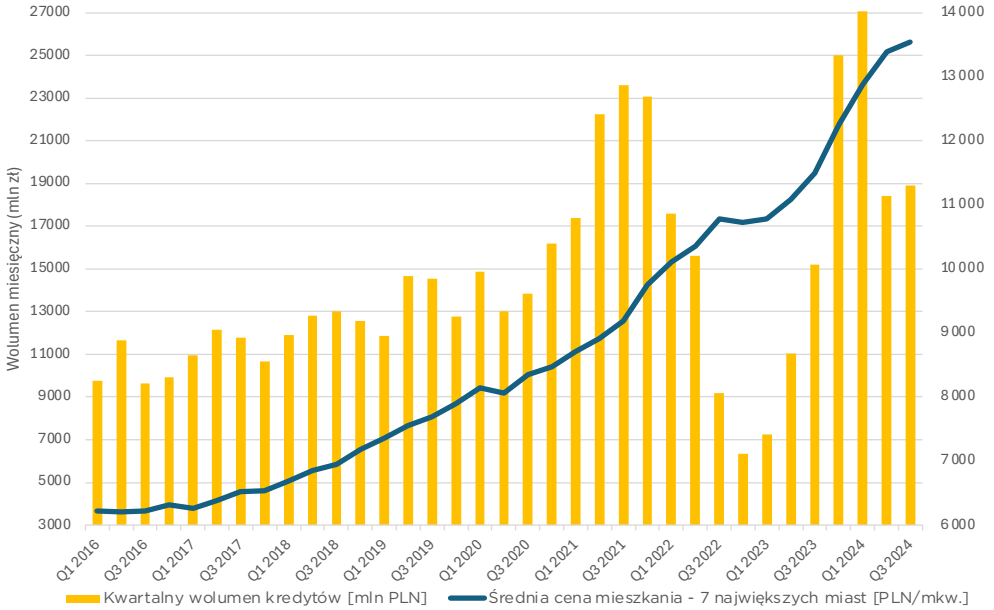
Ukończone mieszkania jako % całkowitej oferty według miast

Źródło: Savills

Dalszy wzrost cen mieszkań pomimo spowolnienia na rynku kredytowym

Wraz z wyczerpywaniem się środków na program „Bezpieczny Kredyt 2%” stało się jasne, że wolumen nowych kredytów wkrótce spadnie, o ile nie zostanie wprowadzona nowa forma wsparcia dla osób kupujących pierwsze mieszkanie lub znacząca obniżka stóp procentowych przez władze monetarne. Rzeczywiście, po osiągnięciu rekordowego wolumenu ponad 27 mld PLN w I kwartale 2024 roku rynek kredytowy zaczął się ochładzać, a w ostatnich dwóch kwartałach wolumen wyniósł po 18–19 mld PLN (około 30% poniżej wyniku z I kwartału).

Jednak pomimo słabszego rynku kredytowego, ceny transakcyjne nowych mieszkań nadal rosły we wszystkich siedmiu największych miastach. Wykres pokazuje, że nawet w połowie 2022 r., gdy wolumen nowych kredytów gwałtownie spadł, ceny mieszkań jedynie chwilowo się ustabilizowały, by następnie powrócić na ścieżkę wzrostu w II kwartale 2023 roku. Średnia cena nowych mieszkań na siedmiu największych rynkach wzrosła o 12% od początku 2024 r. (YTD).





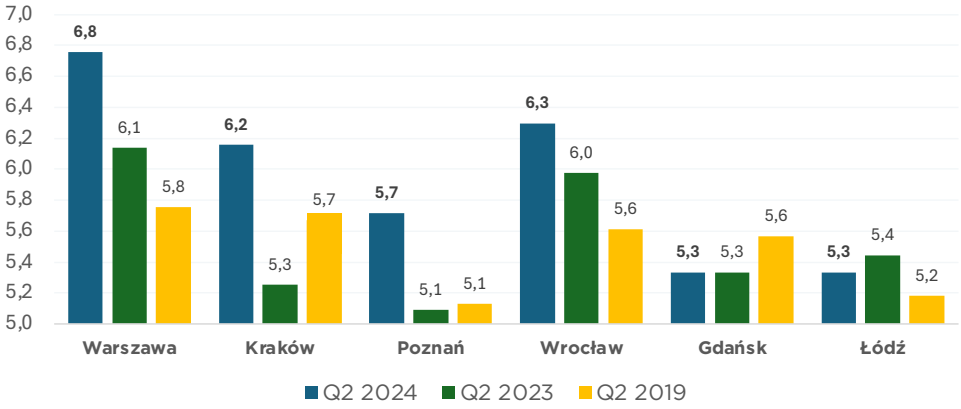
Wolumen nowych pożyczek vs. średnie ceny

Źródło: Główny Urząd Statystyczny

Ceny mieszkań stają się coraz mniej przystępne

Wraz z dalszym wzrostem cen mieszkań w ostatnich kwartałach rosły również średnie wynagrodzenia w Polsce. Powtórzyliśmy analizę przeprowadzoną w ubiegłym roku, opierającą się na prostym wskaźniku przystępności cen mieszkań w największych miastach. Chociaż stosunek liczby pensji potrzebnych na zakup mieszkania jest uproszczoną prezentacją bardziej złożonego problemu, obserwowanie zmian tego wskaźnika w czasie daje dobrą wskazówkę, czy relatywne ceny mieszkań ulegają zmianie.

Niestety, utrzymujący się wzrost cen na rynku mieszkaniowym spowodował, że średnio musimy oszczędzać dłużej niż w ubiegłym roku, aby kupić nowe mieszkanie w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Poznaniu. Przystępność cenowa wygląda nieco lepiej niż rok temu jedynie w Gdańsku i Łodzi.



Liczba średnich rocznych wynagrodzeń potrzebnych do zakupu nowego mieszkania o powierzchni 50 m2

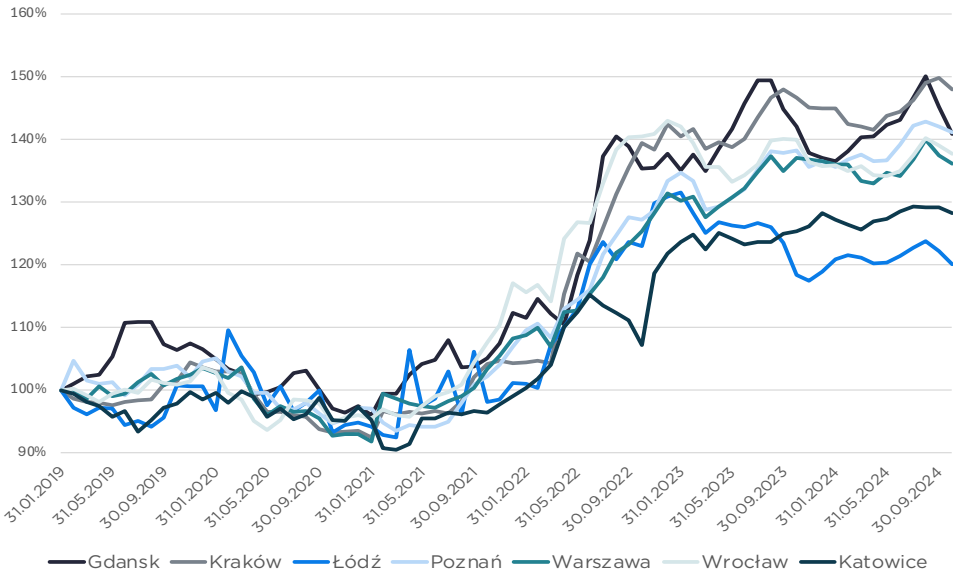
Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Narodowy Bank Polski, Savills



Rynek najmu w trendzie bocznym

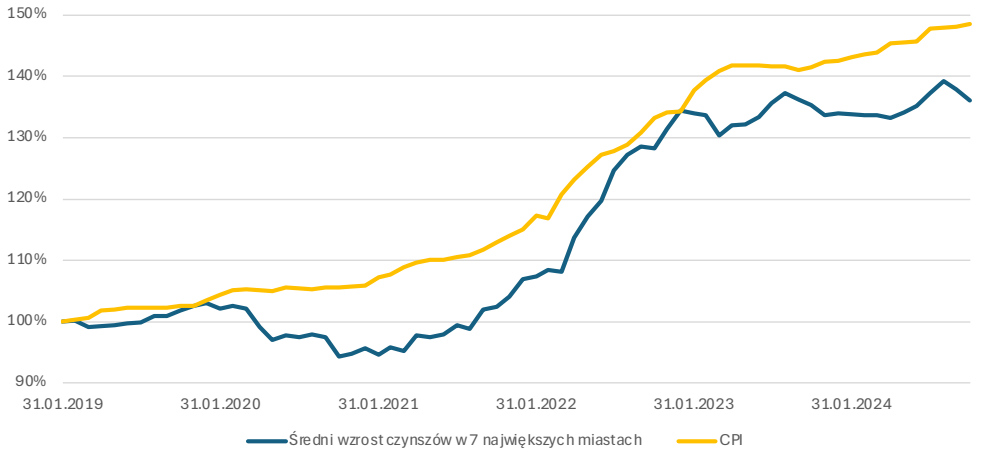
Od początku 2023 r., kiedy wysokość czynszów zaczęła się stabilizować, na rynku najmu nie odnotowano znaczących zmian. W zależności od miasta, od tego czasu czynsze wahały się w przedziale około +/- 2,5%. W 2024 r. do tej pory nie zaobserwowano wzrostu czynszów przekraczającego inflację (4,20% w okresie styczeń-październik) w żadnym z analizowanych miast.

Potwierdza to, że gwałtowany wzrost czynszów zaobserwowany w 2022 r. był spowodowany jedynie kryzysem uchodźczym z Ukrainy, gwałtownym wzrostem kosztów kredytów oraz sztucznie ograniczonym dostępem do hipotek w tamtym okresie. Tak wysokie tempo wzrostu czynszów, jakie miało miejsce w 2022 r., nie jest możliwe do utrzymania na dłuższą metę.



Zmiana czynszów w 7 największych miastach
Styczeń 2019r. październik 2024 r.

Źródło: Savills



Zmiana czynszów a wskaźnik CPI
Styczeń 2019 r. październik 2024 r.

Źródło: Savills

Dodatkowo, porównując wzrost czynszów z rzeczywistym wzrostem CPI od początku 2019 r., ostatniego roku przed pandemią Covid (a tym samym przed okresem ostatnich wstrząsów gospodarczych), średni wzrost czynszów w siedmiu największych miastach nigdy nie przekroczył inflacji w analizowanym okresie. Porównanie to obejmuje wszystkie rodzaje czynszów ustalanych na zasadach komercyjnych nie tylko te w sektorze PRS (Private Rented Sector).

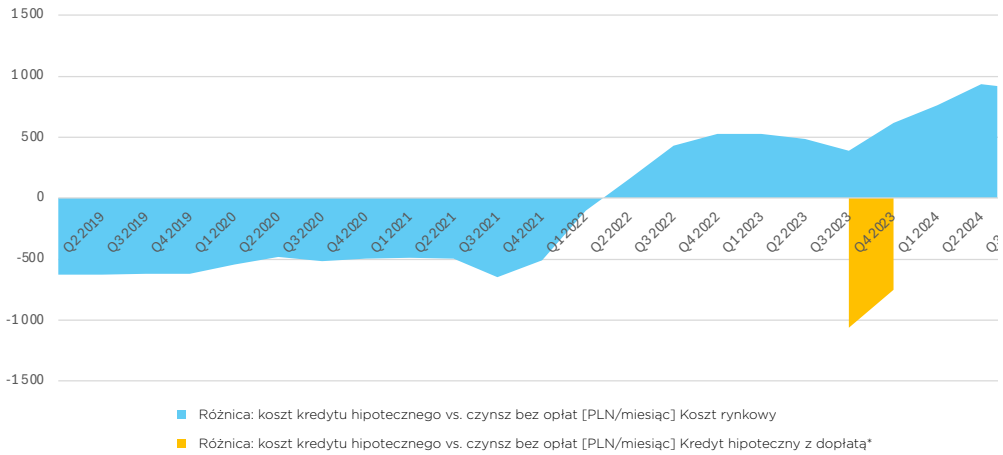
Nawet jeśli przyjmiemy, że ta historyczna różnica wynika częściowo z nieskutecznego zarządzania wynajmem przez indywidualnych właścicieli mieszkań, trudno ocenić, czy instytucjonalny podmiot będzie w stanie w dłuższej perspektywie regularnie wynajmować mieszkania po stawkach przewyższających inflację. Taki scenariusz budzi wątpliwości w dłuższej perspektywie.

Kupno vs. najem w 2024 roku

W ostatnich kwartałach, wraz z dalszym wzrostem cen mieszkań i stabilizacją czynszów, relacja między kosztami zakupu a kosztami najmu stała się jeszcze bardziej korzystna dla tych drugich. Na koniec III kwartału 2024 r. średni miesięczny koszt kredytu hipotecznego na mieszkanie o powierzchni 50 m² był o około 900 PLN wyższy niż wyższy niż czynsz bez opłat eksploatacyjnych i mediów.

Jest to najwyższa różnica w analizowanym okresie, co może wskazywać, że bez nowego programu rządowego wspierającego kupujących mieszkania coraz więcej osób będzie rozważać najem jako atrakcyjną alternatywę. Dotyczy to również rynku najmu instytucjonalnego (PRS), który może zyskać na znaczeniu w obliczu tej zmieniającej się sytuacji.





Różnica: koszt kredytu hipotecznego vs. czynsz bez opłat
[PLN / miesiąc] Styczeń 2019 r. październik 2024 r.

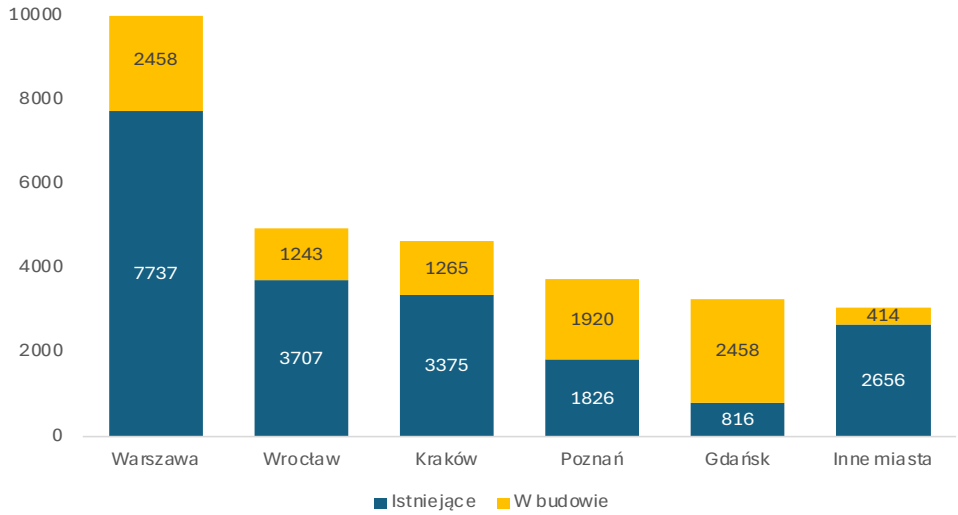
50 m², LTV = 65%, 30-letni kredyt hipoteczny, średnia dla 6 największych miast.
Kredyt subsydiowany zakłada efektywny koszt kredytu hipotecznego na poziomie 2,8% rocznie.

Źródło: Savills

Rynek PRS – rosnąca podaż, ale bez większych nowych graczy

Wiodący inwestorzy na rynku PRS (Private Rented Sector) kontynuowali powiększanie swoich portfeli, co doprowadziło do wzrostu całkowitej podaży mieszkań w istniejących projektach o ponad 5 200 jednostek między początkiem roku a końcem października 2024. Tym samym całkowita liczba jednostek PRS w Polsce po raz pierwszy przekroczyła 20 tysięcy, osiągając 20 117 mieszkań. Oznacza to imponujący wzrost o 35% od początku 2024 roku.

Dane te uwzględniają też fakt, że niektórzy inwestorzy zdecydowali się na sprzedaż mieszkań indywidualnym nabywcom w wybranych lokalizacjach. Takie projekty zostały wykluczone z podaży PRS, nawet jeśli nie wszystkie mieszkania w tych inwestycjach zostały jeszcze sprzedane.



ZASOBY PRS WEDŁUG MIASTA (LICZBA MIESZKAŃ)

Źródło: Savills

20,117

CAŁKOWITA PODAŻ ISTNIEJĄCYCH JEDNOSTEK

9758

W BUDOWIE

12,870

CAŁKOWITA NOWA PODAŻ Q4 2024 - 2026

W pierwszych dziesięciu miesiącach 2024 r. największy wzrost nowej podaży mieszkań PRS odnotowano w Warszawie (+1831), następnie we Wrocławiu (+1238) i Krakowie (+1188). W ujęciu względnym zasoby PRS podwoiły się w Katowicach, które obecnie oferują 516 mieszkań, choć startowały z niskiej bazy.

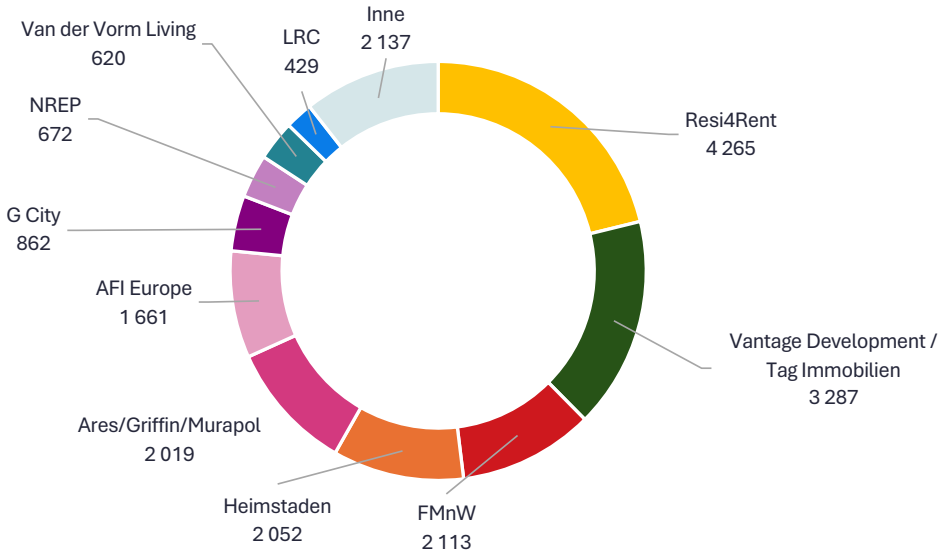
W sumie w 2024 roku 11 inwestorów PRS uruchomiło nowe projekty w Polsce, jednak tylko jeden projekt został zrealizowany przez nowego gracza na tym rynku.

Największi inwestorzy na rynku PRS

Pod koniec października 2024 r. Resi4Rent nadal pozostawał największym inwestorem na polskim rynku PRS, oferując ponad 4200 jednostek na wynajem, nawet po uwzględnieniu decyzji o sprzedaży części mieszkań w wybranych projektach PRS na rzecz prywatnych osób. Vantage Rent utrzymał swoją pozycję drugiego największego inwestora PRS, podobnie jak w poprzedniej edycji naszego raportu, mimo dostarczenia do portfela dodatkowych 1231 mieszkań. Heimstaden dodał jeszcze więcej, tj. 1275 jednostek, od czasu publikacji naszego poprzedniego raportu. Inne znaczące zmiany w wielkości portfeli odnotowano w przypadku AFI Europe (+914 jednostek) oraz platformy LifeSpot należącej do Griffin & Ares (+657). Fundusz Mieszkań na Wynajem (FMnW), po kilkuletniej przerwie, wprowadził nowy projekt na rynek w Łodzi (64 mieszkania).

Trzej najwięksi inwestorzy obecnie posiadają 48% całkowitych zasobów istniejących na polskim rynku PRS.





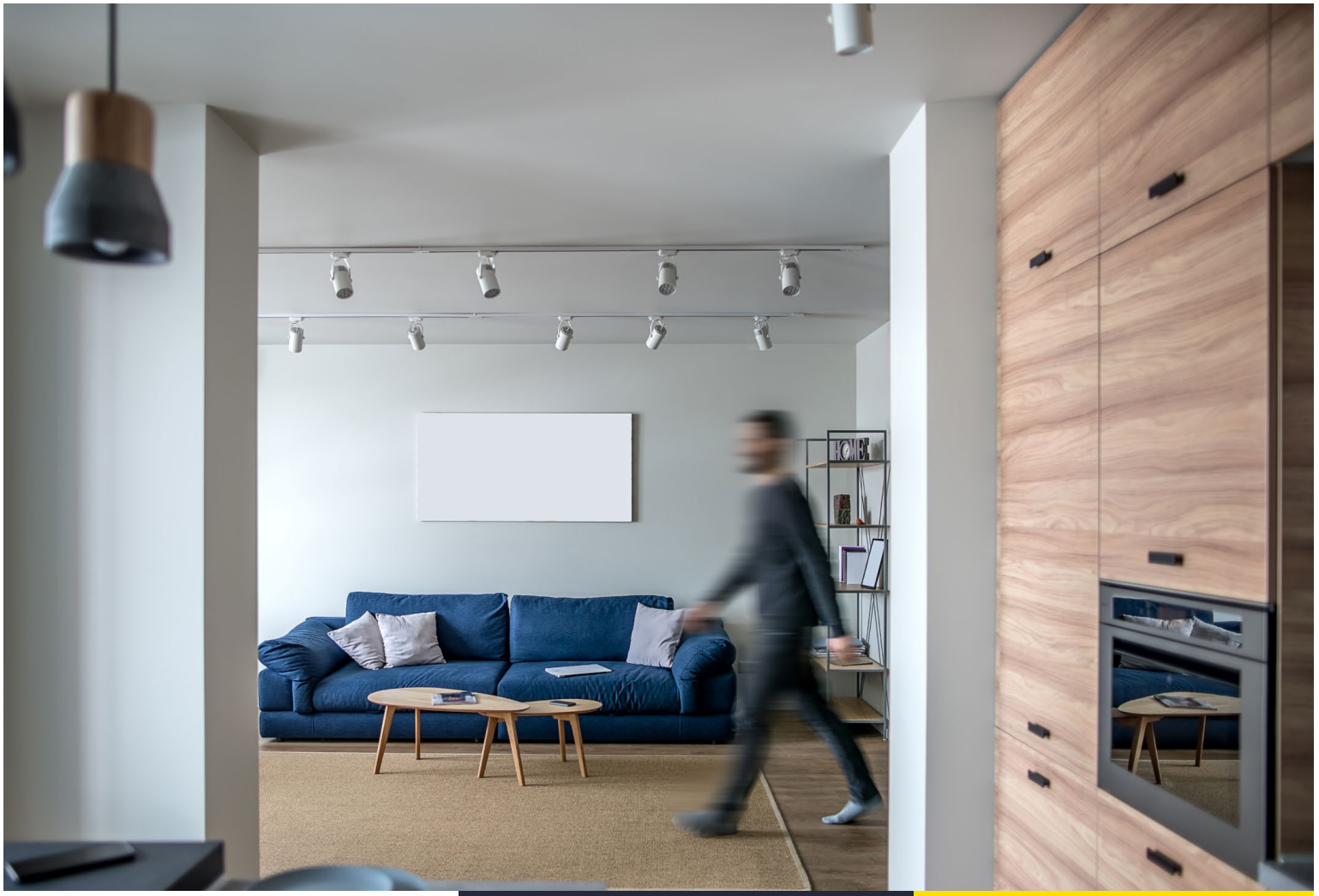
Najwięksi inwestorzy PRS w polsce (istniejące jednostki PRS)

Źródło: Savills, dane na dzień 31 października 2024 r.

PFRN – zarządzanie portfelem mieszkań dostępnych i PRS

Oprócz FMnW, państwowy PFRN zarządza również portfelem mieszkań w ramach FMdR (Fundusz Sektora Mieszkań dla Rozwoju), który obejmuje prawie 4 300 mieszkań. Ze względu na możliwość najmu z opcją wykupu w niektórych projektach oraz partnerstwa JV z samorządami w innych, część tego portfela nie jest w pełni klasyfikowana jako najem instytucjonalny w celach raportu.

Jeśli jednak pominąć te dwa segmenty aktywów, dostępna część portfela FMdR obejmuje 2776 jednostek przeznaczonych na wynajem instytucjonalny (47% mieszkań znajduje się poza siedmioma największymi miastami). Jeśli do portfela FMnW dodamy to, co klasyfikujemy jako instytucjonalne mieszkania dostępne z portfela FMdR, wówczas PFRN byłby inwestorem z największym instytucjonalnym portfelem oferując obecnie 4889 mieszkań na wynajem.



Co czeka rynek PRS w 2025 roku?

Mimo dynamicznego wzrostu podaży zasobów PRS, ogólny obraz rynku jest umiarkowanie optymistyczny. Większość nowej podaży była i w najbliższej przyszłości będzie dostarczana przez platformy z własnym zapleczem deweloperskim, a oznaki zainteresowania nowych inwestorów wejściem na polski rynek PRS są jak dotąd nieliczne. Niektóre z potencjalnych wyzwań są ściśle związane z sytuacją na rynku mieszkaniowym. Aktualne warunki na rynku mogą skłonić niektórych deweloperów do ponownego poszukiwania alternatywnych źródeł dochodów, takich jak dostarczanie produktów PRS inwestorom instytucjonalnym. Jednak jeśli rząd zdecyduje się na wprowadzenie nowych form dopłat w 2025 r., podobnych choćby do programu „Bezpiecznego kredytu 2%", możemy spodziewać się kolejnej zmiany popytu, która spowoduje dalszy wzrost cen mieszkań i ograniczy zainteresowanie rynkiem PRS ze strony deweloperów. Inną kwestią jest to, czy więcej inwestorów posiadających aktywa przeznaczone pod PRS na działkach mieszkaniowych zdecyduje się na sprzedaż mieszkań indywidualnym nabywcom, by skorzystać z wyższych cen sprzedaży w porównaniu do tego, co mogliby osiągnąć, sprzedając całość aktywów innemu inwestorowi instytucjonalnemu. Sprzedaż indywidualna może stanowić kuszącą opcję, mimo że czas sprzedaży mieszkań w Polsce ostatnio się wydłużył.

Postrzeganie rynku z perspektywy inwestycyjnej prawdopodobnie poprawiłoby się, gdyby miały miejsce udane transakcje na dużą skalę lub na poziomie portfeli, obejmujących ustabilizowane projekty PRS zrealizowane na gruntach przeznaczonych pod usługi. Banki nie widzą żadnych problemów z finansowaniem takich aktywów, a byłoby ciekawie zobaczyć, gdyby również nowy kapitał instytucjonalny zaczął kupować takie aktywa w Polsce.

Rozmawiając o czysto ekonomicznych aspektach PRS, nie możemy zapominać o wojnie na Ukrainie i wynikających z niej wzorcach migracyjnych, które miały ogromny wpływ na rynek najmu dwa lata temu. Czy zakończenie wojny lub jakakolwiek forma zawarcia rozejmu, spowoduje natychmiastową falę migracji obywateli Ukrainy z powrotem do ojczyzny, powodujac negatywny wstrząs popytowy na rynku wynajmu w Polsce?

Ważne będzie również obserwowanie wszelkich dyskusji dotyczących zmian w opodatkowaniu i innych regulacjach, takich jak te związane z warunkami technicznymi budynków, które mogą wpłynąć na rentowność inwestycji PRS.



Jacek Kałużny

Head of Operational Capital Markets, Savills Poland



Rozwój i wyzwania rynku PRS w Polsce z perspektywy projektowania i technologii

Różnice w budowie i projektowaniu PRS w porównaniu do typowej mieszkaniówki

Budynki sektora PRS (Private Rented Sector) różnią się znacząco od typowej zabudowy mieszkaniowej zarówno pod względem projektowania, jak i wyposażenia. W PRS kluczowe jest dostosowanie mieszkań do potrzeb najemców, co obejmuje pełne wyposażenie – od mebli i sprzętów AGD po wielofunkcyjne przestrzenie wspólne, takie jak siłownie czy miejsca do pracy.

Projektowanie przestrzeni w budynkach PRS opiera się na precyzyjnym planowaniu układu mieszkań oraz ich wymiarów, co zwiększa funkcjonalność i komfort użytkowania. W przeciwieństwie do sektora mieszkań na sprzedaż, gdzie aranżacja wnętrz jest co do zasady pozostawiona właścicielom mieszkań, budynki PRS zapewniają gotowe rozwiązania, co eliminuje potrzebę przebudowy. Dodatkowo, uwzględnia się nowoczesne udogodnienia, takie jak ładowarki do samochodów elektrycznych, miejsca rowerowe oraz rozwiązania znane z sektora biurowego, które zwiększają atrakcyjność nieruchomości.

Kluczowe Technologie Wspierające Rynek PRS

Rozwój rynku PRS w Polsce w dużej mierze opiera się na zastosowaniu nowoczesnych technologii, które optymalizują zarządzanie, projektowanie oraz eksploatację budynków. Poniżej przedstawiono kluczowe rozwiązania technologiczne:

- **Projektowanie 3D (BIM)**

Umożliwia tworzenie szczegółowych modeli budynków i mieszkań , wspierając optymalne planowanie przestrzeni i upraszczając proces konserwacji oraz wymiany elementów.

- **Elektroniczne klucze**

Zastępują tradycyjne klucze, poprawiając bezpieczeństwo i komfort użytkowników oraz eliminując problemy związane z wymianą zamków.

- **Systemy zarządzania najmem**

Automatyzują procesy, takie jak pobór czynszu, obsługa zgłoszeń serwisowych i komunikacja z najemcami, usprawniając zarządzanie budynkami.

- **Zdalny odczyt mediów**

Pozwala na monitorowanie zużycia wody, gazu i energii w czasie rzeczywistym, co zwiększa efektywność zarządzania kosztami.

- **Systemy Zarządzania Budynkiem (BMS) i Internet Rzeczy (IoT)**

Umożliwiają precyzyjną kontrolę zużycia energii, zarządzanie oświetleniem, wentylacją oraz zdalne monitorowanie i sterowanie systemami budynkowymi.

- **Certyfikacje i energooszczędne technologie**

Takie jak BREEAM, zwiększają wartość nieruchomości, jej atrakcyjność na rynku i wspierają zrównoważony rozwój. Wspomagają uzyskanie atrakcyjnego finansowania. Rozwiązania, takie jak fotowoltaika, oświetlenie LED czy zielone dachy, redukują koszty eksploatacyjne i promują ochronę środowiska.



Bartłomiej Polnik

Associate Director
| PRS & Living Sectors,
Savills Poland



2

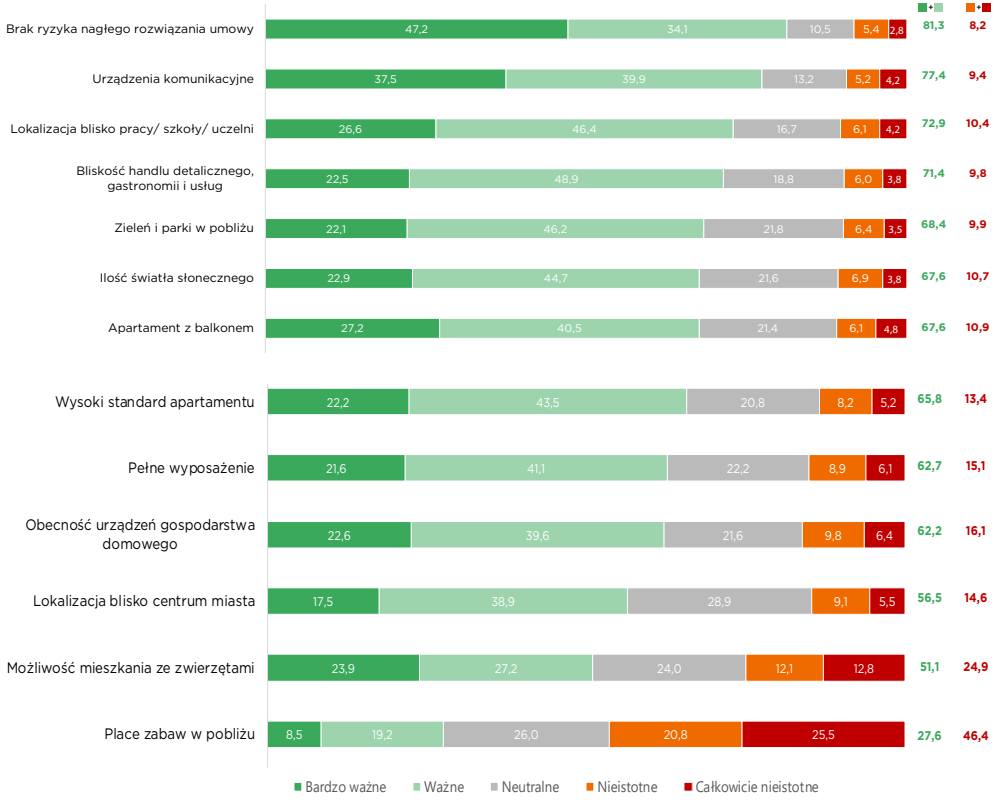
NAJEMCY W POLSCE – WYNIKI BADANIA

Badanie najemców na największych rynkach najmu w Polsce

Firma Savills zleciła przeprowadzenie badania mającego na celu zbadanie doświadczeń i opinii osób wynajmujących mieszkania na siedmiu największych rynkach PRS. Badanie obejmowało najemców wynajmujących mieszkania zarówno od prywatnych właścicieli, jak i od wyspecjalizowanych podmiotów. Wyniki dostarczyły cennych informacji na temat zachowań najemców i ujawniły interesujące wnioski dotyczące rynku PRS.

Prawie 89% respondentów wynajmuje mieszkania od prywatnych właścicieli, podczas gdy nieco ponad 11% wynajmuje od profesjonalnych firm specjalizujących się w budowie i wynajmie nieruchomości PRS. Odrzwierciedla to aktualną strukturę podaży mieszkań na wynajem oraz stosunkowo młody etap rozwoju sektora PRS w Polsce. Co istotne, 61% respondentów nie było świadomych istnienia profesjonalnych dostawców wynajmu ani ich oferty, co podkreśla krytyczną potrzebę, aby podmioty PRS skupiły się na marketingu, poszukiwały nowych kanałów komunikacji i edukowały potencjalnych klientów.

Pozytywnym wnioskiem dla sektora PRS jest hierarchia czynników, które najemcy uważają za najważniejsze przy wyborze mieszkania. Dla ponad 81% respondentów kluczowe były bezpieczeństwo najmu i brak nagłych wypowiedzeń umowy, które były ważniejsze niż dostępność środków transportu (77%), bliskość miejsca pracy lub edukacji (73%) oraz dostępność usług i infrastruktury (71%). Jest to zgodne z odpowiedziami na temat negatywnych doświadczeń z wynajmem, gdzie najczęstsze skargi dotyczyły problemów z właścicielami, takich jak nieoczekiwane podwyżki czynszu, niezapowiedziane wizyty czy nagłe wypowiedzenia umów. Te obawy podkreślają potencjał sektora PRS do zaoferowania stabilnej alternatywy dla często mniej przewidywalnego rynku wynajmu prywatnego, oferując profesjonalną obsługę klienta i bezpieczne warunki najmu.



Czynniki istotne przy podejmowaniu decyzji o wynajęciu danego mieszkania

Źródło: SW Research na zlecenie Savills

W badaniu przyjrzeliśmy się również powodom wynajmu mieszkań, starając się rozróżnić tych, którzy wynajmują z powodów związanych ze stylem życia lub wygodą, od tych zmuszonych do wynajmu z powodu okoliczności finansowych lub osobistych. 46% respondentów wskazało, że preferują wynajem na tym etapie życia. 49% odpowiedziało, że nie stać ich na zakup własnego mieszkania, a 21% oszczędza na ten cel. Sugeruje to, że część popytu na wynajem może przesunąć się w kierunku własności, gdy osoby poprawią swoją sytuację finansową lub skorzystają z korzystnych zmian regulacyjnych lub gospodarczych.

Niemniej jednak prawie 42% respondentów planuje nadal wynajmować przez następne pięć lat. Pozostaje pytanie, ilu z nich mogłoby preferować wynajem, gdyby bardziej świadomi byli opcji PRS i stabilności, którą one oferują.

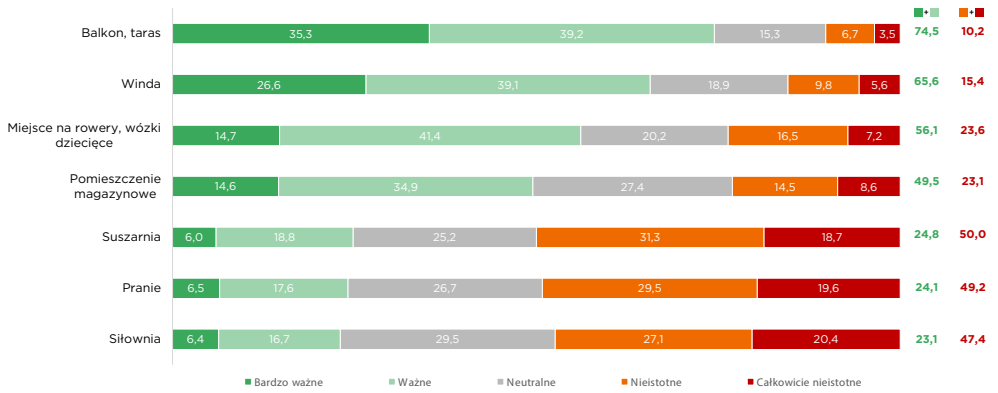


Dlaczego zdecydowałeś się na wynajem mieszkania?

Źródło: SW Research na zlecenie Savills



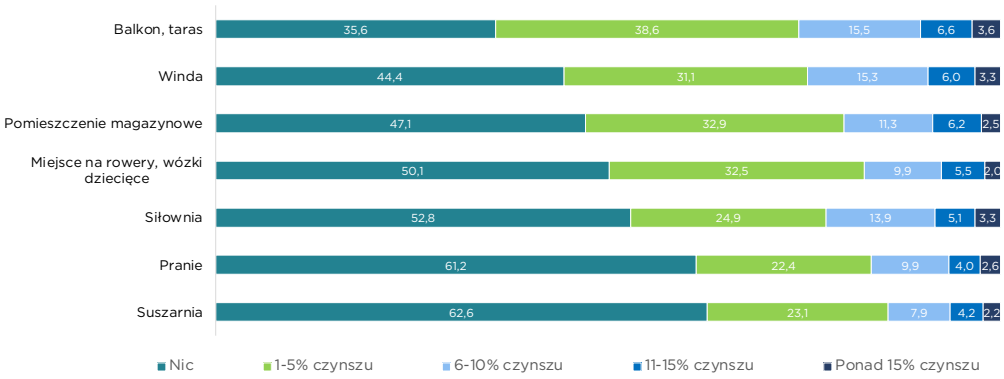
Kolejnym zagadnieniem badania była dostępność finansowa mieszkań na wynajem oraz udogodnienia, które najemcy cenią i są gotowi zapłacić za nie więcej. Około 53% respondentów uważało, że ich czynsz jest nieproporcjonalnie wysoki w stosunku do dochodów, podczas gdy reszta uznała koszty wynajmu za rozsądne lub wręcz niskie (odpowiedź "niskie" stanowił niewielki odsetek). Widać różnice regionalne, przy czym Warszawa była miastem, w którym 55% respondentów uznało koszty wynajmu za przystępne — jedynym miastem, w którym odpowiedzi pozytywne przekroczyły 50%. Na drugim końcu, w Trójmieście, tylko około 37% uważało koszty wynajmu za odpowiednie. Zapytani o preferowane udogodnienia, 75% najemców wskazało balkony lub tarasy jako najważniejsze, znacznie przewyższając następne w kolejności windy (66%). Inne cenione cechy to przechowalnie rowerów lub wózków (56%), schowki (50%) oraz udogodnienia takie jak pralnie, suszarnie czy siłownie (po około 25%). Zapytani o gotowość do dopłaty do oczekiwanych udogodnień, 64% respondentów było gotowych zapłacić więcej za balkon lub taras, a 26% było otwartych na wzrost czynszu o ponad 11% za to udogodnienie. Podobnie, 55% zapłaciłoby więcej za windy, 53% za schowki, a 50% za przechowalnię rowerów/wózków. Zaskakująco, połowa respondentów wyraziła gotowość do zapłacenia wyższej ceny za wynajem od profesjonalnych podmiotów PRS, które oferują bezpieczne umowy najmu, wsparcie klienta i politykę przyjazną zwierzętom.



Jak ważne są dla Ciebie następujące udogodnienia?

Źródło: SW Research na zlecenie Savills





Ile byłbyś skłonny zapłacić dodatkowo za udogodnienia w budynku?

Źródło: SW Research na zlecenie Savills

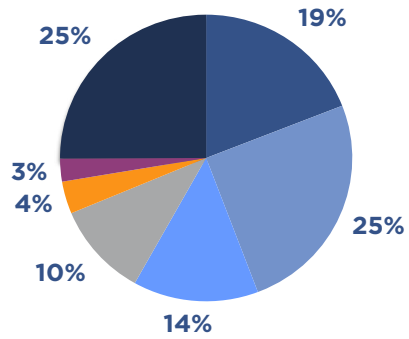
Dostępność parkingu także okazała się istotnym tematem. 33% respondentów nie posiadało samochodu, natomiast kolejne 45% posiadało własne auto, ale zdecydowało się nie wynajmować miejsca parkingowego od właściciela lokalu.

Może to wspierać dyskusje na temat złagodzenia wymagań dotyczących miejsc parkingowych w projektach PRS.

Obecne przepisy prawne wymuszające projektowanie dodatkowych poziomów parkingu podziemnego często zmniejszają rentowność projektów, prowadząc do zarzucenia części z nich, a w konsekwencji dostarczenia miniejszej ilości lokali na rynek. W konsekwencji, wymóg budowania zbędnych miejsc parkingowych wpływa niekorzystnie na zaspokojenie potrzeb społecznych.

Na koniec, badanie wzięło pod lupę długości umów najmu. Ponad 80% respondentów wynajmowało swoje obecne mieszkania na okresy przekraczające rok. Podmioty PRS dostarczające projekty na działkach komercyjnych są jednak ograniczone do oferowania umów najmu na okresy krótsze niż rok z powodu regulacji prawnych i podatkowych.

Ta rozbieżność między podażą a popytem podkreśla potrzebę dostosowania regulacji, aby lepiej odpowiadały rzeczywistości rynkowej i wspierały społecznie korzystne działania, takie jak zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych.



Na jak długo wynajmujesz swoje obecne mieszkanie?

Źródło: SW Research na zlecenie Savills



Wnioski z badania

Badanie najemców wskazuje zarówno na wyzwania, jak i możliwości dla sektora PRS w Polsce. Edukacja rynku w celu zwiększenia świadomości o profesjonalnych dostawcach wynajmu pozostaje kluczowym wyzwaniem, podobnie jak promowanie zmian regulacyjnych, które lepiej odpowiadałyby na dynamikę rynku.

Z drugiej strony, bezpieczeństwo i przewidywalność warunków najmu oferowanych przez dostawców PRS odpowiadają priorytetom najemców, z wieloma gotowymi zapłacić wyższą cenę za takie korzyści. Podobnie popyt na ulepszone udogodnienia, często brakujące w wynajmie od prywatnych właścicieli, stwarza możliwości rozwoju długoterminowego sektora.

Wyniki te stanowią jedynie wycinek obszernego badania najemców przeprowadzonego przez firmę Savills, które zostanie wykorzystane do dalszego doskonalenia usług dla klientów sektora PRS.



Bartosz Cisło

Associate Operational Capital Markets,
Savills Poland

3



PODATKOWE I PRAWNE ASPEKTY INWESTYCJI PRS

Niepewność podatkowa wciąż aktualna

To już 3 edycja naszego raportu. Kolejny rok aktualne pozostaje stwierdzenie, że niewiele jest projektów, w których podatki (w szczególności VAT) mogą wysadzić (lub zwiększyć) budżet projektu tak łatwo, jak w przypadku działalności na rynku PRS, w zależności od dostosowania działalności do obowiązujących przepisów i/lub zmienionych interpretacji.

Mimo kilku lat intensywnego rozwoju rynku PRS, wciąż brak jest precyzyjnych regulacji prawnych i podatkowych dla tego segmentu, zatem wciąż wymagają one dogłębnej analizy podatkowej i prawnej od samego początku, aby właściwie ocenić wykonalność wybranego modelu biznesowego w danej lokalizacji lub opracować nowy, który zminimalizuje ryzyko dla inwestora.

W zależności od klasyfikacji budynku, funkcje, jakie będzie spełniał udostępniony klientowi lokal, jakie udogodnienia i usługi dodatkowe pojawią się w naszej ofercie, czy też w jaki sposób skalkulujemy cenę za nasze usługi, mogą być one zwolnione z podatku VAT lub opodatkowane stawką 8% lub 23%. Wpływa to bezpośrednio na zakładany zwrot z inwestycji. Podobnie stawka podatku od nieruchomości może być niska (np. mieszkaniowa) lub wysoka (komercyjna). Wreszcie, pozycje VAT i podatku od nieruchomości są ze sobą skorelowane, ale wiążą się również z innymi ramami prawnymi projektu.

Metoda opodatkowania determinuje nie tylko cenę dla klienta, która może wpłynąć na sukces projektu, ale także wpływa na realne koszty inwestora. Moment zakupu gruntu lub gotowego projektu i związana z tym umowna gwarancja wpływu inwestora na całość przedsięwzięcia również może przełożyć się na ostateczny koszt projektu.

W tym kontekście niezwykle ważne jest, aby firmy uwzględniały wszystkie aspekty prawne i podatkowe inwestycji już na etapie tworzenia jej budżetu i biznesplanu, a także dbały o to, by podpisywane umowy nabycia nieruchomości, jak i późniejsze umowy najmu, dokładnie odzwierciedlały charakter przedsięwzięcia i pozwalały uniknąć



zarówno ryzyk podatkowych, jak i prawnych, które są ze sobą powiązane. Na przykład, kwalifikacja prawna umowy leasingu umowy najmu i zastosowanie do niej przepisów o ochronie najemców, może zmienić ocenę organów podatkowych.

Z drugiej strony, niektóre klauzule, które wydają się rozsądne z podatkowego punktu widzenia (np. ograniczenie korzystania z lokalu), dla prawnika okażą się klauzulami abuzywnymi, które nie mogą być stosowane w transakcjach konsumenckich.

Sektor PRS pozostaje niedoregulowany w prawie podatkowym, jak również na odpowiednich przepisach planistycznych czy technicznych regulujących funkcję korelującą z koncepcją Build-To-Rent.

A należy mieć na uwadze, że dla oceny prawno-podatkowej danego świadczenia istotne będą regulacje prawa budowlanego, ograniczenia kodeksu cywilnego, a przede wszystkim normy statystyczne niezapisane w ustawie.

W tym świetle zrozumienie aspektów podatkowych, towarzyszących realizowanej inwestycji, a także możliwości planistycznych danej lokalizacji oraz odpowiednio skonstruowanych dokumentów z od strony prawnej, wydają się być niezbędne dla uniknięcia realnych ryzyk finansowych dla inwestora. Tym bardziej ważna jest wariantowość takiej analizy, tj. uwzględnienie w niej jak największej liczby potencjalnych zmiennych i ich wplywu na ostateczny zwrot z inwestycji, pozwalająca zrozumieć i zabezpieczyć w miarę możliwości zidentyfikowane ryzyka.

Niejasne kryteria wpływające na zasady opodatkowania powodują, że zasadne jest wykorzystanie wszelkich instrumentów pozwalających na zwiększenie poziomu bezpieczeństwa podatkowego organizacji już w procesie planowania inwestycji, takich jak np. indywidualne interpretacje przepisów prawa podatkowego czy wiążące informacje stawkowe.

W końcu interpretacje prawa zmieniają się na każdym wczesnym etapie danej branży, więc założenia biznesowe powinny być regularnie weryfikowane.

Najlepszy i na szczęście pozytywny przykład pochodzi z obszaru podatku od nieruchomości, gdzie ostatni rok przyniósł szanse na obniżenie stawek podatkowych dla niektórych inwestycji, co powinno podnieść ich wartość.

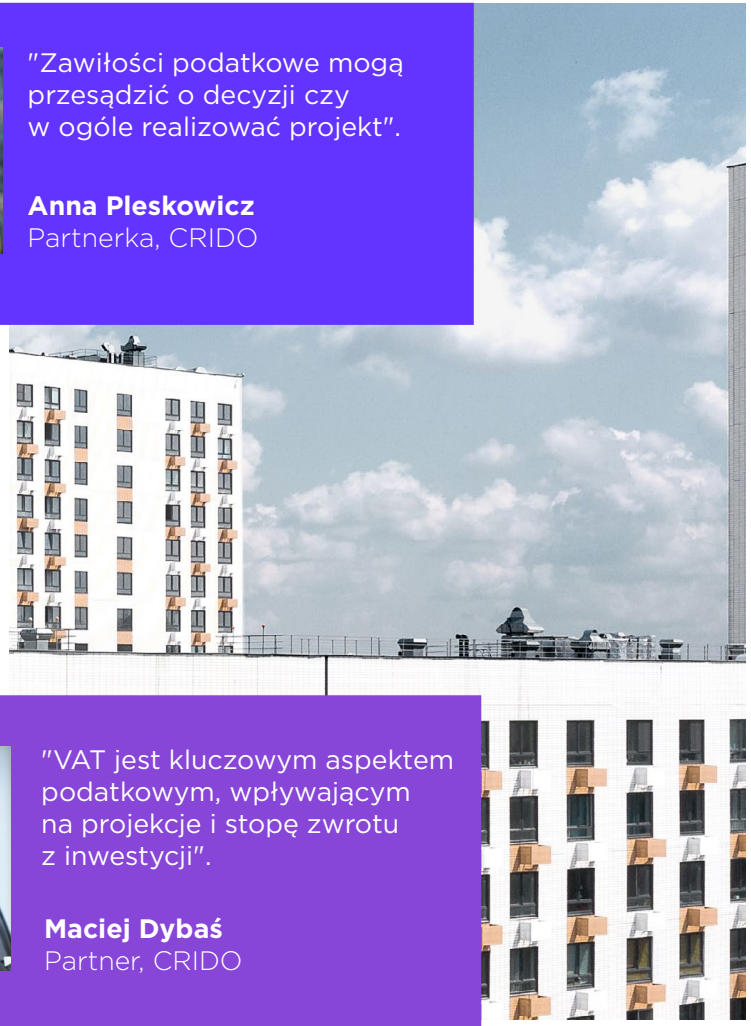
Z drugiej jednak strony, wchodząca w życie z dniem 1 stycznia 2025 r. nowelizacja zmieniająca definicję budynku i budowli na potrzeby opodatkowania podatkiem od nieruchomości może spowodować powstanie nowych wątpliwości. Część z obiektów, która dotychczas była wykazywana do opodatkowania przez branżę była wykazywana błędnie (np. place zabaw dla dzieci, obiekty małej architektury), część z nich może potencjalnie przestać podlegać opodatkowaniu (np. niektóre rodzaje placów), a w końcu część obiektów dotychczas niewykazywanych może zostać włączona do opodatkowania (np. niektóre rodzaje wiat).

Więcej szczegółów w tym zakresie na kolejnych stronach raportu.



"Zawiłości podatkowe mogą przesądzić o decyzji czy w ogóle realizować projekt".

Anna Pleskowicz
Partnerka, CRIDO





"VAT jest kluczowym aspektem podatkowym, wpływającym na projekcje i stopę zwrotu z inwestycji".

Maciej Dybaś
Partner, CRIDO

Aktualności podatkowe:
zmiany i spory w podatku od nieruchomości

Zmiana definicji budynku i budowli

1 stycznia 2025 r. wejdą w życie nowe definicje budynku i budowli w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych.

Obecne definicje odwołują się do prawa budowlanego. Pojęcia te w praktyce przez lata powodowały wątpliwości jak należy je rozumieć i w rezultacie co powinno podlegać opodatkowaniu.

W zeszłym roku Trybunał Konstytucyjny (TK) orzekł niekonstytucyjność definicji budowli, skutkiem czego przestanie ona obowiązywać z końcem 2024 r. i powinna zostać zastąpiona nowymi przepisami.

Na chwilę publikacji niniejszego raportu, nowe regulacje zostały uchwalone przez Sejm i Senat, przy czym oczekują jeszcze na podpis Prezydenta i publikację w Dzienniku Ustaw. Niemniej można zakładać, że wejdą one w życie od 1 stycznia 2025 r.

Zmiana definicji kluczowych pojęć, w szczególności budowli, która obejmować ma nie tylko obiekty wymienione w nowym załączniku ale także np. urządzenia budowlane, czy części budowlane urządzeń technicznych wymusi przegląd przez inwestorów PRS składników majątku i ocenę, które z nich i według jakich zasad będą podlegać opodatkowaniu PON.

Część z obiektów, która dotychczas była wykazywana do opodatkowania przez branżę była bowiem wykazywana błędnie (np. place zabaw dla dzieci, obiekty małej architektury), część z nich może potencjalnie przestać podlegać opodatkowaniu (np. niektóre rodzaje placów), a w końcu część obiektów dotychczas niewykazywanych może zostać włączona do opodatkowania (np. niektóre rodzaje wiat).

Stawka PON dla powierzchni mieszkalnych w budynkach PRS.

Z uwagi na stosowanie różnych stawek PON dla celów mieszkaniowych (ok. 1 zł) i biznesowych (ok. 33 zł/m2), kwestia ta zawsze budziła kontrowersje w sektorze PRS. Organy podatkowe twierdzą, że wykorzystanie lokali mieszkalnych na cele mieszkaniowe w ramach działalności gospodarczej (jak sektor PRS) powinno podlegać wyższej stawce PON.

Z kolei część sądów administracyjnych wskazywała, że jeśli lokale mieszkalne są wykorzystywane przez najemców na potrzeby mieszkaniowe, powinny być opodatkowane według obowiązującej stawki do lokali mieszkalnych, niezależnie od tego, czy są własnością firmy zajmującej się wynajmem.

Ostatecznie nad tym problemem pochylił się w 2024 r. Naczelny Sąd Administracyjny (NSA), który rozstrzygnął sprawę uchwałą, wiążącą w praktyce inne sądy. NSA wskazał, że budynki mieszkalne, przeznaczone do wynajmu w ramach prowadzonej przez podatnika działalności gospodarczej, w takiej części, w jakiej służą zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych najemców, należy opodatkować niższą stawką podatku od nieruchomości.

W uzasadnieniu podkreślono m.in., że:

- niższa stawka podatku dotyczy budynków lub ich części „służących" (a nie „mogących służyć") do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych,
- pojęcia realizacji potrzeb mieszkaniowych nie można utożsamiać z określeniem krótkotrwałego, a często rotacyjnego zakwaterowania - co może mieć znaczenie np. w kontekście akademików wynajmowanych w sposób komercyjny, choć i w tym przypadku NSA dopuścił wyjątki,
- lokale mieszkalne kupowane przez inwestorów wyłącznie jako lokata kapitału (tzw. pustostany) należy traktować jako zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej.

Mimo, że rozstrzygnięcie należy ocenić pozytywnie, dostrzegamy ryzyko powstania nowych sporów o tzw. powierzchnie wspólne oraz pozostające do dyspozycji niewynajęte lokale mieszkalne.

Z pozytywów – niższa stawka PON dla miejsc postojowych. W 2023 r. TK orzekł, że zróżnicowanie stawek PON w zależności od statusu prawnego garażu znajdującego się w budynku mieszkalnym (tj. odrębna księga wieczysta vs. hipoteka jako budynek) jest niezgodne z Konstytucją.

W związku z orzeczeniem TK przepisy ustawy o PON ulegną doprecyzowaniu, wskazując, że za część mieszkalną budynku mieszkalnego uznaje się także pomieszczenie przeznaczone do przechowywani a pojazdów w tym budynku.

Wyrok TK powoduje bowiem, że od początku przyszłego roku, garaże znajdujące się w budynku mieszkalnym – niezależnie od tego czy posiadają odrębną księgę wieczystą czy też nie – mają być opodatkowane jednakową stawką podatku od nieruchomości. Dotyczy to także budynków należących do przedsiębiorców z branży PRS.

Omawiana powyżej nowelizacja ustawy o podatkach i opłatach lokalnych zakłada zatem, że wszystkie pomieszczenia przeznaczone do przechowywania pojazdów w budynkach mieszkalnych i niezajęte na działalność gospodarczą będą opodatkowane tzw. stawką mieszkaniową PON.

Zmiany w tym zakresie zaczną obowiązywać od 1 stycznia 2025 r. niezależnie od uchwalenia ustawy (wyrok TK miał charakter interpretacyjny).

PCC

Od 1 stycznia 2024 r. hurtowy zakup mieszkań stanowiących samodzielne nieruchomości (z odrębną księgą wieczystą), które są zlokalizowane w tym samym budynku jest opodatkowany 6% stawką PCC.

Opodatkowaniu podlega zakup, niezależenie od tego, czy transakcja jest opodatkowana VAT.

Zasady te nie dotyczą jednocześnie nabywania lokali niewyodrębnionych prawnie z budynku (w tym nabywania całego budynku). Podobnie, nie powinien on mieć zastosowania do aparthoteli / lokali komunalnych (które formalnie nie są inwestycjami mieszkaniowymi). Podatek nie ma też zastosowania do nabycia spółek celowych.

W praktyce zmienione przepisy mają niewielkie zastosowanie, a sposób ich sformułowania powoduje, że większość transakcji komercyjnych nie wpada w zakres opodatkowania (np. zakup całego budynku od dewelopera bez prawnie wyodrębnionych lokali itd.).

Na moment publikacji niniejszego raportu Ministerstwo Finansów nie dysponuje jeszcze danymi, ile transakcji podlegało opodatkowaniu dodatkowym 6% PCC i jaka była skala zapłaconego podatku.





"Orzecznictwo TK i zmiany w przepisach wymuszają u inwestorów przegląd rozliczeń PON"

Magdalena Kuźniarska
Manager,
CRIDO

Co się bardziej opłaca? Wynajem Kowalskiego vs. działalność komercyjna inwestora w PRS. Niejednorodne zasady opodatkowania VAT, CIT i PON działalności inwestorów instytucjonalnych PRS, w istotny sposób przekładają się na stopę zwrotu z inwestycji, w zależności od przyjętego modelu działalności, wskutek czego:

- usługa świadczona na rzecz ostatecznego odbiorcy może podlegać zwolnieniu z VAT (w szczególności najem mieszkaniowy w budynkach o charakterze mieszkalnym) lub opodatkowaniu VAT (w szczególności usługa (krótkoterminowego) zakwaterowanie, zazwyczaj w budynkach na gruntach "usługowych"). Różnice wpływają na prawo do odliczenia VAT i finalny koszt usługi. Aby usługa była konkurencyjna, ekonomicznie należny VAT pomniejsza marżę, o ile nie jest w pełni przerzucony na klienta. W sytuacji zwolnienia z kolei VAT podraża koszt inwestycji i wpływa istotnie na stopę zwrotu z całej inwestycji;
- z perspektywy CIT, wykorzystanie w działalności budynków komercyjnych daje prawo do amortyzacji podatkowej nieruchomości, podczas gdy wykorzystanie budynków/lokali mieszkalnych, może wyłączać amortyzację podatkową (chociaż w takich przypadkach widzimy też argumenty aby zaliczać do kosztów (w części) amortyzację podatkową);
- z kolei stawka PON dla powierzchni wykorzystywanej w działalności gospodarczej jest blisko 30x wyższa niż stawka dla powierzchni zajętej na cele mieszkalne.

Tymczasem osoba fizyczna, w tym prowadząca działalność gospodarczą, która wynajmuje mieszkanie w ramach najmu prywatnego, podlega innym zasadom opodatkowania.

Najem prywatny korzysta z ryczałtowego opodatkowania 8,5% (przychód do 100 tys. PLN, pow. tej kwoty 12,5%).

Do końca 2022 r. najem prywatny mógł być rozliczany według zasad ogólnych, z prawem do rozliczania kosztów podatkowych, np. amortyzacji czy kosztów finansowania, co w niektórych przypadkach skutkowało całkowitym brakiem dochodu do opodatkowania.



Inwestor indywidualny, co do zasady, nie będzie też opodatkowywał usługi VAT (obrót do 200 tys. PLN jest zwolniony z VAT).

Do tego nakłada się niższa stawka PON dla powierzchni mieszkalnych, nawet jeśli wynajem mieszkania jest łączony z działalnością gospodarczą.

Niezależnie od modelu działalności podmiotu komercyjnego, inwestor indywidualny będzie więc, co do zasady, opodatkowany na korzystniejszych zasadach.

Wszystkie te aspekty, w powiązaniu z tym, że osoba fizyczna co do zasady ponosi mniejsze koszty ogólne (np. brak kosztów zarządzania – poza własnym czasem, obsługi prawnej, podatkowej czy księgowej) sprawiają, że przy tej samej kwocie czynszu od najemcy, do Pana Kowalskiego trafia większy zysk niż do podmiotu komercyjnego – por. przykład liczbowy.

Założenia: mieszkanie 50 m2; wartość 1m PLN; wynajem za 4 000 zł

	Inwestor indywidualny, najem prywatny	Inwestor Instytucjonalny	
		Wynajem lokalu na cele mieszkaniowe	**Usługa zakwaterowania,**
Czynsz netto	**4 000 zł**	**4 000zł**	**4 000 zł**
Koszty	200 zł	1 000zł	1 000 zł
PIT	ryczałt 8,5% 340 zł	n/d n/d	n/d n/d
CIT	n/d n/d	19% + brak amortyzacji 570 zł	19% + amortyzacja 2, 5% 174 zł
VAT	brak - albo nie jest podatnikiem albo jest podmiotowo zwolniony* n/d	zw. (brak możlwiości odliczenia VAT od zakupów) zw.	8% (potencjalnie wpływa na pom-niejszenie zysku, ale daje prawo do odliczenia VAT od inwestycji) 320 zł
PON	niższa stawka (ok. 1,15/m2)	1,15/m2 / 33,10/m2 (spory podatników z organami)	wyższa stawka (ok. 33,10/m2)
Rocznie	57, 50 zł	1 655, 00 zł	1 655, 00 zł
Zysk / msc	**3 455 zł**	**2 292 zł**	**2 367 zł**
Zysk rocznie	**41 462 zł**	**27 505 zł**	**28 415 zł**
Obciążenie podatkowe rocznie	**4 137 zł**	**8 495 zł**	**7 585 zł**

*pod warunkiem, że nie prowadzi innej działalności gospodarczej skutkującej przekroczeniem progów ustawowych

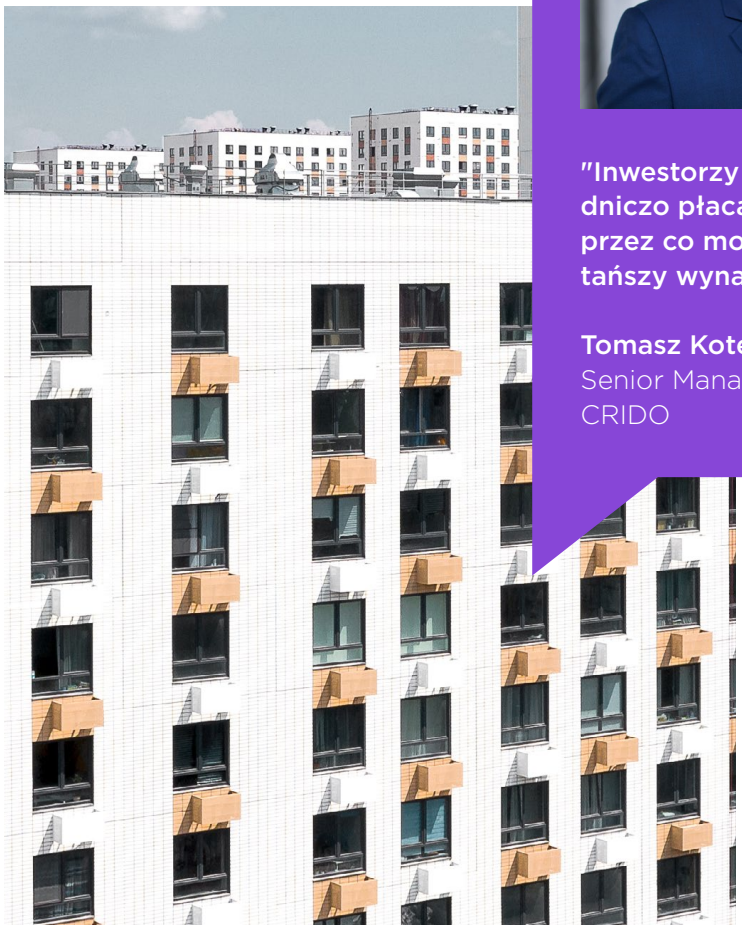
Dane statystyczne wskazują, że w 2023 r. aż 1.1 mln podatników – osób fizycznych – wykazało przychody z najmu opodatkowane ryczałtem, w łącznej kwocie ponad 33 mld PLN. Stanowiło to aż 30%-owy wzrost w porównaniu do poprzednich lat (w tym okresu, gdy można było rozliczać najem prywatny według zasad ogólnych).

Blisko 40 tys. podatników uzyskało przychód z najmu przekraczając 100k (opodatkowany 12,5% ryczałtu).

		Zasady ogólne	Ryczałt
2021	Podatnicy	120 tys.	808 tys.
	Przychód	3,0 mld zł	18,4 mld zł
2022	Podatnicy	124 tys	883 tys.
	Przychód	3,6 mld zł	23,4 mld zł
2023	Podatnicy	-	1 074 tys.
	Przychód	-	33,3 mld zł

Biorąc pod uwagę liczbę lokali /mieszkań w sektorze PRS i ich mniej preferencyjne opodatkowanie w stosunku do inwestorów indywidualnych z pewnością nie sprzyja to rozwojowi tego sektora, który mógłby w dłuższej perspektywie pozytywnie wpłynąć na dostępność mieszkaniową w Polsce.

Porównując liczby, udział sektora instytucjonalnego wciąż stanowi niewielką część rynku.





"Inwestorzy prywatni zasadniczo płacą niższe podatki, przez co mogą oferować tańszy wynajem".

Tomasz Koterbski
Senior Manager,
CRIDO

Wielka reforma planowania przestrzennego w Polsce:

1. polityka przestrzenna w gminie do 31 grudnia 2025 r. będzie zasadniczo oparta na zasadach sprzed reformy. Jeżeli jednak gmina nie uchwali planu ogólnego gminy zastępującego studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, uchwalanie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego i wydawanie decyzji o warunkach zabudowy na jej terenie będzie praktycznie wykluczone;

2. nowa instytucja prawna - zintegrowany plan inwestycyjny jako szczególny rodzaj miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego (zgodnego z planem ogólnym gminy lub, do czasu jego uchwalenia, z obowiązującym studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego), uchwalanego na wniosek inwestora przez radę gminy, po przeprowadzeniu negocjacji i zawarciu umowy urbanistycznej (regulującej zobowiązania stron, w tym zasady i warunki realizacji inwestycji), która docelowo zastąpi Lex Developer (wygasa 1 stycznia 2026 r.). IIP, w odróżnieniu od Lex Developer, może zasadniczo obejmować każdy rodzaj inwestycji, nie tylko mieszkaniową i związaną z nią inwestycję towarzyszącą.

Zmiana podejścia banków do finansowania inwestycji typu PRS, t.j. umożliwienie ich finansowania w EUR, mimo że czynsze otrzymywane od PRS są nadal w większości płatne w PLN. Konsekwencją jest obniżenie kosztów finansowania, a z drugiej strony ekspozycja na ryzyko wahań kursowych.

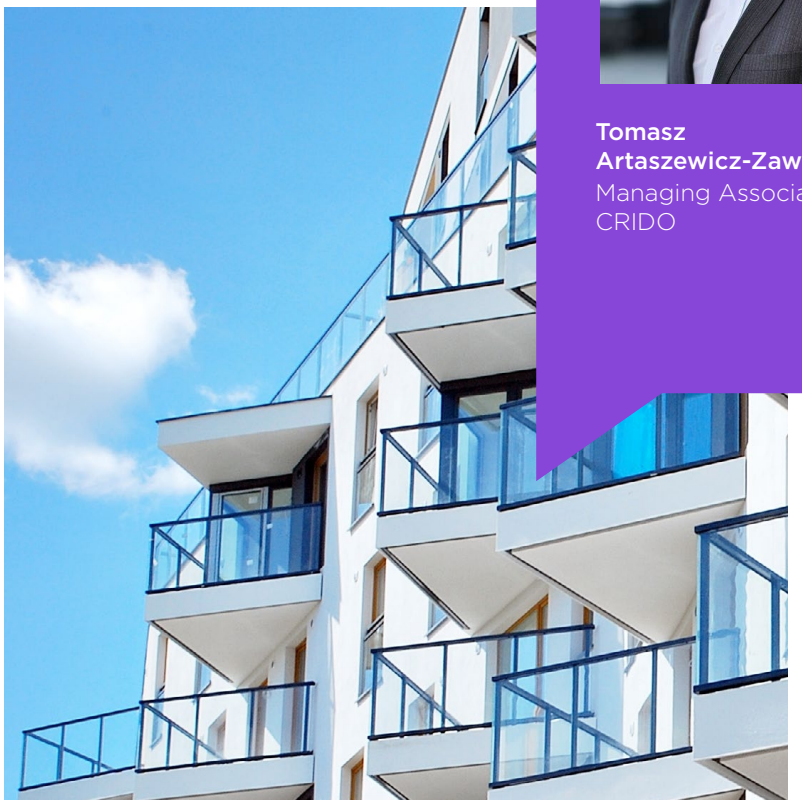


Zmiany w rozporządzeniu w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie, które weszły w życie 1 sierpnia 2024 r., głównie w odniesieniu do: minimalnej powierzchni lokali użytkowych (nie dotyczy budynków zamieszkania zbiorowego), powierzchni biologicznie czynnej, zwiększenia dopuszczalnych odległości budynku mieszkalnego lub budynku zamieszkania zbiorowego od budynków mieszkalnych lub budynków zamieszkania zbiorowego z budynków produkcyjnych i magazynowych oraz odległości budynku wielorodzinnego od granicy działki, zasad lokalizacji miejsc postojowych, placów zabaw i terenów rekreacyjnych, balkonów i loggii.

Zmiany te oznaczają wzrost kosztów inwestycji, który zostanie zrekompensowany wzrostem cen za 1 mkw., gdyż z danej nieruchomości będzie można uzyskać mniej PUM niż obecnie.

Wiele lokalnych władz sprzeciwia się wydawaniu zaświadczeń o samodzielności lokalu wyodrębnionego w budynkach zamieszkania zbiorowego, przeznaczonego przede wszystkim na cele hotelowe.

Załamanie na rynku kredytów hipotecznych i spadek popytu na mieszkania. Utrzymujące się wysokie stopy procentowe, zaostrzone wymogi bankowe w połączeniu z brakiem rządowego programu wsparcia dla nabywców mieszkań, znacząco ograniczyły zdolność kredytową istotnej liczby potencjalnych nabywców, co przełożyło się w konsekwencji na znaczny spadek popytu na zakup mieszkań w 2024 roku. W konsekwencji, coraz więcej osób zmuszonych jest wybrać najem jako alternatywę, co jednocześnie przekłada się na wzrost cen najmu.





Tomasz Artaszewicz-Zawisza
Managing Associate,
CRIDO



Typ transakcji > Warunki umowy

- Nabycie SPV a transakcja dotycząca aktywów - jedna inwestycja / jedna dedykowana SPV; wszystkie decyzje administracyjne i umowy inwestycyjne w SPV; odpowiednia dokumentacja projektu budynku /lokalu; gwarancje budowlane na warunkach rynkowych
- Zabezpieczenia: zastaw na udziałach, poręczenia, hipoteki itp.
- Transakcje terminowe: finansowanie terminowe vs zakup terminowy
- Podział ryzyka budowlanego i finansowego pomiędzy dewelopera i inwestora, w szczególności w transakcjach terminowych
- Kontrola nad procesem budowlanym, w tym projektem architektonicznym, jego dostosowaniem do potrzeb inwestora i modelu biznesowego; obowiązki generalnego wykonawcy wobec inwestora w zakresie gwarancji budowlanych

Plan zagospodarowania przestrzennego /pozwolenie na budowę

- Wpływ podatku VAT/opłaty skarbowej na zakup gruntu
- Wpływa również na inne fazy:
  – Zasady opodatkowania VAT zakupu gruntów
  – Model operacyjny - m.in. co można wznieść na gruncie i jaki rodzaj usług można świadczyć (wynajem mieszkań, wspólne mieszkania, zakwaterowanie)
  – VAT na etapie operacyjnym
  – Projekt architektoniczny; budżet projektu
  – Możliwe zmiany w projekcie/modelu biznesowym w przyszłości - plan wyjścia z projektu

Zakup gruntów 2% opłata skarbowa vs 23% VAT

- Status sprzedawcy (podatnik VAT / osoba fizyczna - niebędąca płatnikiem VAT)
- Status gruntu i jego historia (zabudowany /niezabudowany)
- Struktura przejęcia (transakcja dotycząca aktywów a kontynuacja działalności)
- Wpływ opodatkowania na etapie operacyjnym (podlegający VAT lub zwolniony z VAT) na prawo do odliczenia VAT przy nabyciu (model biznesowy w fazie operacyjnej uruchamia odliczenie VAT /neutralność VAT)

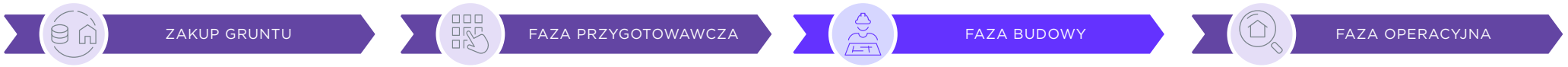


Model biznesowy

- Określenie głównej funkcji inwestycji (mieszkaniowa/hotelowa/usługowa)
- Dodatkowe elementy usługowe (konsjerż, recepcja, pralnia, basen, siłownia)
- Model rozliczania usług komunalnych (stawka ryczałtowa vs. licznik)
- System rezerwacji lokali
- Czas trwania umów najmu
- Zawieranie umów - model tradycyjny vs elektroniczny
- Zarządzanie projektem

Projekt

- Pozwolenie na budowę i projekt architektoniczny:
  - Typ budynku (mieszkalny/hotelowy/usługowy)
  - Funkcje związane z wyposażeniem (np. garaże, pomieszczenia socjalne)
  - Powierzchnia danego lokalu i stosunek powierzchni użytkowej lokalu do powierzchipowierzchni całkowitej (wpływ na VAT)
  - Odpowiednia klasyfikacja statystyczna (Polska Klasyfikacja Obiektów Budowlanych)
  - Powierzchnie wspólne, np. lobby, taras, przestrzeń na dodatkowe usługi
- Wpływ warunków zagospodarowania przestrzennego
- Brak szczegółowych przepisów dla budynków typu PRS - tylko ogólne zasady
  - Inwestycje na gruntach przeznaczonych pod:
    - » zabudowa mieszkaniowa wielorodzinna lub
    - » usługi, jeżeli możliwa jest budowa budynków zamieszkania zbiorowego
  - Rodzaj budynku - wpływa na wymagania techniczne inwestycji, koszty projektu, budowy i eksploatacji inwestycji
- Model inwestycyjny i kwestia przekształcenia użytkowania wieczystego we własność



VAT od prac budowlanych i wykończeniowych: 8% vs 23%

- Usługi projektowe
- Korzystanie z usług generalnego wykonawcy a podwykonawców
- Wyposażenie i wykończenie–zakup produktów a zakup usługi montażu (okna, drzwi, meble, inne)
- Lokale mieszkalne i niemieszkalne
- Zieleń
- Opis i klasyfikacja budynku w dokumentacji projektowej (wpływ na VAT i CIT w fazie inwestycyjnej)

Alokacja kosztów środków trwałych

- Budynki/oddzielne pomieszczenia (UWAGA: brak amortyzacji nieruchomości mieszkalnych)
- Struktury
- Inne + osprzęt i wyposażenie

Monitorowanie inwestycji

- Monitorowanie i akceptacja inwestycji:
  - Jawna kontrola inwestycji przez eksperta technicznego (postęp prac, zakończenie etapów inwestycji)
  - Zapewnienie możliwości dokonywania zmian w projekcie (tzw. zmiany najemcy)
  - Zakończenie danego etapu budowy i wypłata kolejnych transz finansowania
  - Odbiór prac budowlanych w obecności właściciela projektu/celu projektu
  - Kontrola nad rozbieżnościami pomiędzy wykonanymi pracami, opóźnieniami projektu, karami umownymi



Stawka VAT: zwolnienie/8%/23%

- Pozwolenie na użytkowanie, klasyfikacja budynku (opis w dokumentacji)
- Zakres praw najemcy/użytkownika wynikających z umowy
- Czas trwania usługi
- Funkcje lokalu (kuchnia, łazienka)
- Dodatkowe wyposażenie lokalu (np. meble, pościel, sztućce)
- Dodatkowe usługi (Internet, telewizja, konsjerż) i zakwaterowanie (recepcja, siłownia, basen)
- Kalkulacja czynszu
  - Parking, komórka lokatorska (wliczone w czynsz/rozliczane osobno)
  - Komórka uzgadniania mediów (wliczone w czynsz/rozliczane osobno)
  - Opłaty za rezerwację, depozyty, kary
- Mechanizmy zabezpieczające wynajmującego /najemcę
- Zarządzanie zewnętrzne
- Klient B2B vs B2C (wymagany inny model umowy, patrz komercjalizacja)
- Oceniane oddzielnie dla każdej umowy
- Zmiana typu inwestycji a korekta VAT naliczonego

Amortyzacja podatkowa

- Rodzaj lokalu: amortyzacja podatkowa/brak amortyzacji

Podatek od nieruchomości

- Rodzaj lokalu i jego faktyczne wykorzystanie - stawka PON mająca zastosowanie do:
  - Przestrzeni mieszkalnej lub pomieszczeń niekomercyjnch (biznesowych)

Komercjalizacja: rodzaj umowy i zabezpieczenia

- Rodzaj umowy: najem/najem instytucjonalny/usługa zakwaterowania
  - Model operacyjny/typ lokalu (mieszkalny/usługowy)
  - Typ najemcy - B2C lub B2B
  - Kodeks cywilny o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego
  - Szczególne klauzule antyabuzywne: Kodeks cywilny i rejestr klauzul niedozwolonych w umowach z konsumentami
- Czas trwania umowy a jej forma
- Możliwe zabezpieczenia
  - Depozyt
  - Dobrowolne poddanie się egzekucji
  - Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej najemcy
  - Ubezpieczenie czynszu - ochrona płatności czynszu



4

EKSPERCI O RYNKU PRS

Nie kupuj, wynajmuj!

Od kilku lat inwestorzy działający na rynku PRS przekonują ludzi w Polsce, że w przypadku mieszkań **ważniejsze jest samo mieszkanie w nim, niż posiadanie do niego tytułu własności.** Ponieważ korzystanie z mieszkania można porównać do korzystania z telefonu na abonament lub wynajmu samochodu, naturalną konsekwencją tego podejścia jest ciągłe doskonalenie tego typu usługi. W końcu najemca może niemal w każdej chwili "wymienić" nasze mieszkanie na "lepsze", czyli na takie, które oferuje wyższy standard, znajduje się w nowszym budynku lub ma szerszy pakiet usług.

Niedawno pojawiła się informacja, że inwestor działający na polskim rynku PRS sprzedał część wynajmowanych mieszkań. Na rynek trafiły mieszkania z niedawno (w ciągu ostatnich kilku lat) zrealizowanych projektów komercyjnych. Pokazuje to, że inwestorzy mają obecnie możliwość zrealizowania zakładanych stóp zwrotu, korzystając z ostatnich wzrostów wartości nieruchomości. Może to być również sposób na ograniczenie wydatków na starzejące się aktywa.

W PFR Nieruchomości od samego początku śledzimy rozwój tego rynku. Ponad dekadę temu byliśmy pionierami w tej branży. W związku z tym **nasze portfolio Funduszu Mieszkań na Wynajem obejmuje mieszkania, które oferujemy najemcom już od niemal 10 lat.** Efektem ubocznym jest to, że stajemy przed wyzwaniem utrzymania naszych usług na stale atrakcyjnym poziomie dla naszych klientów.

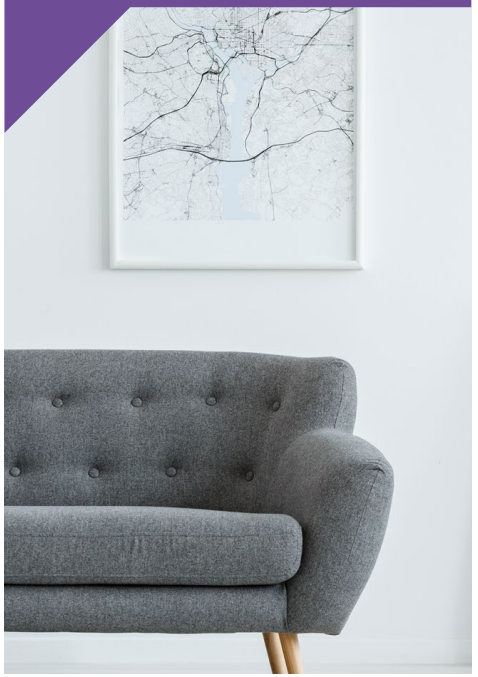
W miejscach, w których jeszcze niedawno nasze mieszkania były jedyną ofertą wynajmu instytucjonalnego, dziś klient ma do wyboru szereg innych propozycji – na przykład w Łodzi w odległości spaceru od naszej nieruchomości powstały trzy inne budynki z mieszkaniami na wynajem.

Moim zdaniem polski rynek PRS wchodzi obecnie na kolejny etap rozwoju. Oczywiście, jako sektor musimy wciąż wzmacniać świadomość na temat PRS, ale nadszedł czas na zmiany. Oznacza to, że z jednej strony będziemy musieli włożyć więcej wysiłku w budowanie lojalności do naszej usługi, a z drugiej strony będziemy musieli skuteczniej pozyskiwać nowe grupy klientów. To właśnie **przestrzeganie najlepszych standardów i zapewnianie najwyższej jakości obsługi klienta będzie kluczowe.**



Grzegorz Tomaszewski

Prezes Zarządu,
PFR Nieruchomości S.A.



Rynek PRS w Polsce odnotował dynamiczny rozwój

W tym roku rynek PRS w Polsce odnotował dynamiczny rozwój, ze wzrostem liczby mieszkań oferowanych w formule profesjonalnego najmu we wszystkich największych miastach. Potwierdza to rosnącą popularność tego segmentu zarówno wśród klientów, jak i inwestorów. AFI Home, jako jeden z kluczowych graczy na rynku, odgrywa istotną rolę w tym wzroście, realizując osiem funkcjonujących projektów PRS na trzech głównych rynkach.

Tylko w drugiej połowie 2024 roku oferta AFI Home została rozszerzona o trzy nowe inwestycje. W Warszawie, w ramach kompleksu BOHEMA – Strefa Praga, AFI Home Metro Szwedzka dostarczyło 371 lokali. W Krakowie do użytku oddano AFI Home Czyżewskiego, które obejmuje 311 mieszkań, natomiast debiutancki projekt we Wrocławiu, AFI Home Długa, oferuje 232 lokale. Do końca 2024 roku portfolio AFI Home w Polsce obejmie niemal 1,7 tys. gotowych mieszkań PRS, a w 2025 roku wzrośnie o kolejne 550 lokali dzięki realizacji AFI Home Metro Zachód w Warszawie. W dalszej perspektywie AFI Home planuje kolejne projekty, w tym wielofunkcyjny kompleks Towarowa 22 na warszawskiej Woli oraz nową inwestycję we Wrocławiu na działce o powierzchni ponad pół hektara przy ul. Kolejowej.

Obserwujemy **stabilizację cen najmu,** co wynika z bardziej zrównoważonej sytuacji rynkowej oraz unormowania się napływu uchodźców. Proces urbanizacji, zmiana podejścia młodszych pokoleń do własności, potrzeba mobilności i wysokie koszty kredytów hipotecznych pozostają kluczowymi czynnikami napędzającymi popyt na mieszkania w formule profesjonalnego najmu. W pełni wyposażone, profesjonalnie zarządzane lokale stają się coraz bardziej atrakcyjną alternatywą dla zakupu mieszkań na własność.

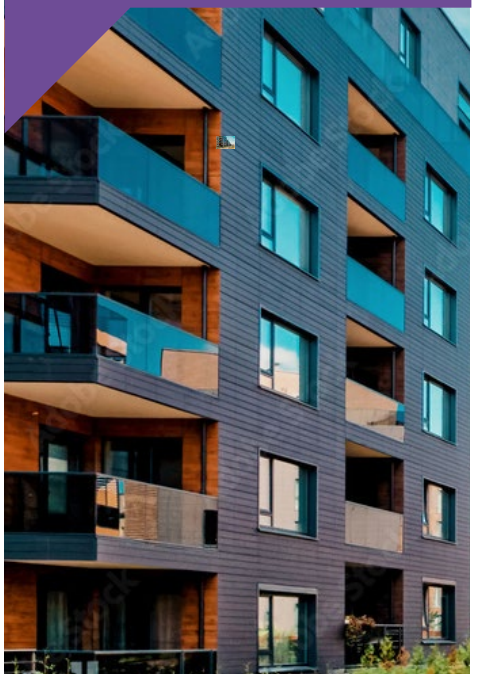
Zainteresowanie sektorem PRS wśród inwestorów pozostaje wysokie, choć utrzymujące się wysokie stopy procentowe powodują pewną ostrożność w podejmowaniu decyzji. Z drugiej strony, zauważamy większą skłonność banków i instytucji finansowych do finansowania projektów z tego segmentu, co świadczy o ich zaufaniu do fundamentów rynku.

AFI Europe postrzega sektor PRS w Polsce w długoterminowej perspektywie. Dzięki skali i jakości naszych inwestycji, wspartych lokalnym i międzynarodowym doświadczeniem, stanowimy solidnego partnera dla szerokiego grona interesariuszy. Rozwój oferty PRS to kluczowy element naszej strategii, a nasze działania są odpowiedzią na zmieniające się potrzeby rynku mieszkaniowego w Polsce.



Sebastian Kiec

CEO,
AFI Europe Poland



Dynamiczny rozwój Heimstaden w Europie i Polsce

Jako Heimstaden działamy w dziewięciu krajach Europy Północnej i Środkowej. Daje nam to unikalną perspektywę i możliwości spojrzenia na wyzwania, jakie obserwuje się na innych rynkach.

W trzech kwartałach 2024 roku zaobserwowaliśmy konsekwentne ożywienie na rynkach, na których działamy. Pozytywne wyniki finansowe Heimstaden były wspierane przez solidne podstawy operacyjne, z praktycznie pełnym obłożeniem i solidnym wzrostem dochodów.

Wyniki te są zgodne z cyklem obniżek stóp procentowych, który zyskuje na sile, a ekspansja rentowności została zatrzymana. Wraz z rosnącą liczbą rynków mieszkaniowych osiągających rekordowe poziomy, widzimy potencjał do dalszego wzrostu wartości w nadchodzących kwartałach, pomimo niepokojów geopolitycznych i niepewności makroekonomicznej.

W Polsce odnotowaliśmy trzykrotny wzrost portfela mieszkaniowego w pierwszych dziewięciu miesiącach 2024 r., osiągając poziom ponad 2000 mieszkań. Pomimo wyzwań, które napotyka polski rynek mieszkaniowy, odnosimy sukcesy w komercjalizacji tych lokali, podpisując rekordową liczbę ponad 850 umów najmu tylko w trzecim kwartale.

Przy znacznie zwiększonym portfelu, naszym priorytetem pozostaje zapewnienie najwyższych standardów naszym najemcom – zarówno jeśli chodzi o jakość mieszkań, jak i oferowane usługi oraz komunikację. Jesteśmy dumni, że ponad dziewięciu na dziesięciu naszych najemców deklaruje ciągłe zadowolenie z naszych usług. Dowodzi to ogromnej wartości, jaką instytucjonalni inwestorzy wnoszą na polski rynek wynajmu.



Paweł Romańczuk

Head of Operations,
Heimstaden Poland

Wyzwania i perspektywy rynku PRS w Polsce: kluczowe czynniki rozwoju i podejście długofalowe

Zasób gotowych lokali w segmencie PRS systematycznie się zwiększa, jest to konsekwencją decyzji, podejmowanych w latach poprzednich. Do puli trafiły projekty, których budowa właśnie się zakończyła, natomiast dynamika wzrostu lokali w budowie jest niższa.

Podaż i popyt rozmijają się ze względu na wysokie koszty finansowania, które w mojej ocenie pozostają najważniejszym czynnikiem ograniczającym szybszy wzrost rynku PRS w Polsce. Nawet spowolnienie sprzedaży indywidualnej, z którą mamy dzisiaj do czynienia, przy chronicznym niedoborze mieszkań, nie zmieni strukturalnie sytuacji na rynku.

Platformy PRS, konkurują z deweloperami zorientowanymi na sprzedaż indywidualną, co wciąż jest i będzie ograniczeniem rozwoju rynku. Do momentu, gdy zmieni się coś w zakresie kosztów finansowych, **kluczową rolę odgrywać będą inwestorzy, którzy w swoich strukturach mają zespoły zajmujące się realizacją projektów, oraz takie, które akceptują ryzyka developmentowe.** Rozwój rynku PRS wymaga długofalowego podejścia, zakładającego ewolucje czynszów, zmiany stóp procentowych a także osiągnięcie efektywności w zarządzaniu kosztami bieżącymi.

W Matexi zachowujemy długofalowe podejście, jesteśmy pewni, że zarówno rynek indywidualny jak i rynek PRS mogą i będą działać w symbiozie. W swoim portfelu mamy ponad 3000 lokali przygotowaniu, 10% z nich to projekty przygotowywane z myślą o klientach instytucjonalnych.



Mirek Bednarek

Regional Business Director, Matexi

Stabilizacja rynku najmu i nowe perspektywy inwestycyjne w Polsce

Podczas gdy fundamenty rynku wynajmu mieszkań pozostają silne, w ostatnim czasie **zaobserwowaliśmy wzrost liczby mieszkań na wynajem i spłaszczenie cen najmu.** Po okresie gwałtownego wzrostu czynszów po rozpoczęciu wojny na Ukrainie, oznaki te pokazują, że rynek stabilizuje się i wraca do normalności.

Jeśli chodzi o cały rynek inwestycyjny, obserwujemy większą aktywność we wszystkich segmentach, a **wolumen transakcji w tym roku jest już wyższy niż w roku ubiegłym.** Po stabilizacji stóp kapitalizacji w ciągu ostatnich kilku kwartałów, niedawny wzrost wolumenu inwestycji i większa konkurencja o dostępne możliwości wskazują, że możemy wchodzić w kolejną fazę cyklu, w której prawdopodobna jest kompresja stóp kapitalizacji.

Z drugiej strony, transakcje w sektorze inwestycji w nieruchomości mieszkalne pozostają stosunkowo rzadkie. Wynika to zarówno z niedoboru kapitału, jak i ograniczonej podaży produktów inwestycyjnych. Inwestorzy, którzy są już aktywni w innych segmentach polskiego rynku nieruchomości, nie wydają się spieszyć z inwestycjami w sektorze mieszkaniowym. Często jako barierę wskazuje się ekspozycję na lokalną walutę, ponieważ zwroty z projektów nie rekompensują dodatkowego ryzyka walutowego. Jednocześnie nadal trwa działalność deweloperska, nie tylko w PRS, ale także w innych segmentach mieszkaniowych, zwłaszcza w domach studenckich.

W NREP pozostajemy pewni silnych fundamentów polskiego rynku mieszkaniowego i konsekwentnie poszukujemy nowych możliwości inwestycyjnych. Chcemy rozwijać nasze dwie platformy wynajmu - „Lett" z mieszkaniami na wynajem i „Noli" ze studiami co-living, a także badać możliwości w zakresie innych produktów mieszkaniowych.



Maciej Piotrowicz
Head of NREP Poland

Potencjał rozwoju rynku PRS w Polsce i rola prefabrykacji w budownictwie przyszłości

Rynek PRS w Polsce rozwija się dynamicznie, chociaż nadal znajduje się na stosunkowo wczesnym etapie w porównaniu do bardziej rozwiniętych rynków w Europie Zachodniej. **W 2023 roku udział PRS w całkowitym rynku mieszkaniowym w Polsce wynosił około 1-2%, z możliwością wzrostu do 3%** (w 2030 roku). Prywatni właściciele nieruchomości posiadają 1 milion jednostek (sic!). Te dane należy porównać z 16 milionami jednostek mieszkaniowych w Polsce. Widać więc, jak mały procent rynku stanowi PRS i rynek wynajmu.

Prefabrykacja, znana w różnych formach, funkcjonuje w Polsce od dziesięcioleci, a na świecie od momentu rozpoczęcia budownictwa. **Idea prefabrykacji polega na produkcji gotowych budynków w halach fabrycznych, ich dostarczeniu na plac budowy i montażu.** Choć koszty produkcji prefabrykowanej są porównywalne z tradycyjnymi technologiami, skrócenie czasu budowy obniża wydatki na logistykę i zarządzanie projektem, skracając proces inwestycyjny nawet o 50%. Innym argumentem przemawiającym na korzyść technologii prefabrykacji jest możliwość uzyskania większej powierzchni sprzedażowej (około 5-7%). Aspekty te przyczyniają się do szybszego zwrotu z inwestycji i szybszej dostawy produktu na coraz bardziej chłonny rynek.

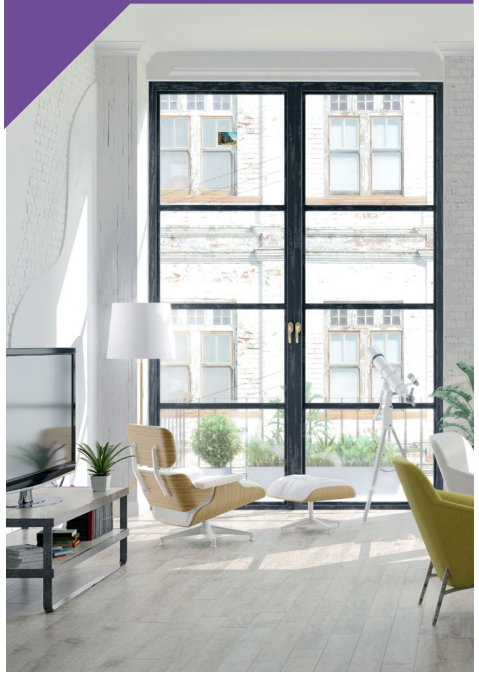
Nie zapominajmy, że prefabrykacja generuje mniej odpadów budowlanych, co wpisuje się w globalny trend zrównoważonego budownictwa, a także w wymagania ESG, które stają się coraz ważniejsze dla inwestorów. **Pekabex Development współtworzył analizę porównawczą śladu węglowego budynków prefabrykowanych w porównaniu z tradycyjną technologią. Wynik: mniejszy ślad węglowy o około 25%!**

Mieszkalnictwo, nie tylko w Polsce, jest stosunkowo dużym zobowiązaniem finansowym dla klientów, a pula osób zdolnych do zakupu mieszkania, czy to za gotówkę, czy na kredyt, zmniejsza się z roku na rok. Jednocześnie rośnie migracja, co generuje popyt na nowe lokale. Dlatego rynek PRS w Polsce ma ogromny potencjał wzrostu w nadchodzących latach, a prefabrykacja może odegrać kluczową rolę w jego rozwoju. Skracając czas budowy, optymalizując koszty i poprawiając jakość budynków, prefabrykacja może stać się rozwiązaniem, które przyspieszy rozwój budownictwa mieszkaniowego i uczyni go bardziej dostępnym dla najemców.



Grzegorz Kawecki

CEO/Prezes Zarządu,
Pekabex Development



Skontaktuj się z nami



Kamil Kowa
Managing Director
Savills
kkowa@savills.pl



Jacek Kałużny
Head of Operational
Capital Markets
Savills
jacek.kaluzny@savills.pl



Bartosz Cisło
Associate Operational
Capital Markets
Savills
bartosz.cislo@savills.pl



Paweł Toński
Managing Partner
Tax Advisory Services
CRIDO
pawel.tonski@crido.pl



Anna Pleskowicz
Partner
Tax Advisory Services
CRIDO
anna.pleskowicz@crido.pl



Jakub Ziółek
Partner
Legal Advisory Services
CRIDO
jakub.ziolek@crido.pl



Wszelkie informacje zawarte w niniejszym raporcie są dostępne bezpłatnie.
Publikacja nie stanowi reklamy i ma wyłącznie charakter informacyjny.
Żadne informacje zawarte w raporcie nie stanowią porady prawnej ani oferty w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego.

CRIDO i Savills nie ponoszą odpowiedzialności za jakiekolwiek roszczenia, straty, żądania czy szkody wynikające z korzystania z informacji, treści lub materiałów zawartych w raporcie.