
z wyższej półki

mieszkania o podwyższonym
standardzie i luksusowe

think
co

×

otodom

RENTERS

NOHO[™]
INVESTMENT

think
co

www.thinkco.pl

z wyższej półki

mieszkania o podwyższonym
standardzie i luksusowe

Tomasz Bojęć

Przemysław Chimczak-Bratkowski

Dominik Różewicz

Karolina Bondar

Kaja Kokoszka

Agata Kucharska

Aleksandra Leciej

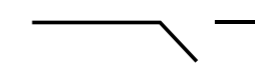
Opracowanie graficzne:

Karol Koszniec Pracownia Zbytki

Warszawa 2024

partnerzy strategiczni:

otodom


RENTERS PL

NOHOTM
INVESTMENT

spis treści

wstęp	7
wysoki standard, czyli jaki?	8
rynek w Polsce	14
kim są klienci	22
najem wysokiej jakości	34
second homes i apartamenty wakacyjne	40
standard+ za granicą. perspektywa polskich nabywców	50
off market, czyli zakupy za kulisami	60
mieszkać w zabytku	62
informacje o badaniu skali rynku mieszkań premium w polskich miastach	70
partnerzy strategiczni	73
przypisy	74
o nas	76



fot. okładka: roberto nickson, Unsplash, fot. aaron huber, Unsplash



wstęp



Tomasz Bojęć
Managing Partner
ThinkCo



Przemysław Chimczak-Bratkowski
Managing Partner
ThinkCo



Dominik Różewicz
Lead Analyst
ThinkCo

Wysoki standard, czyli jaki? Paradoksalnie odpowiedź na to pytanie może powiedzieć nam najwięcej na temat wyobrażeń i oczekiwań wobec mieszkań zwykłych, ekonomicznych, powszechnych. Bez ustalenia, co jest poziomem spełniającym wszystkie podstawowe wymagania, nie jesteśmy w stanie stwierdzić, w którym momencie te wymagania przekraczamy.

I tak się niestety często dzieje. Brak jedynomyślności co do tego, jakie powinno być mieszkanie standardowe, prowadzi do nadużyć i zbyt łatwego szafowania słowami prestiż czy luksus, nie mówiąc już o apartamentach, które coraz częściej obrastają przedrostkami *mini-* i *-mikro*. To jedynie chwyt marketingowy, czasem tak absurdalny, że aż zabawny, ale nie jest zdrowy. Może prowadzić do obniżania się standardów powierzchni i jakości mieszkań w segmencie ekonomicznym, a jednocześnie pogłębiać terminologiczny chaos na rynku premium.

Dlatego w tym raporcie znajdziecie Państwo prostą klasyfikację rynku mieszkaniowego z podziałem segment standardowy, o podwyższonym standardzie oraz luksusowy. Skupiamy się na dwóch ostatnich,

pokazując ich rzeczywistość i dobre praktyki. Na samym początku ustalamy, czym jest dla nas wysoki standard, a następnie podsumowujemy najświeższe dane dotyczące tego rynku. Na podstawie wiedzy i doświadczenia ekspertów opisujemy najczęściej spotykane typy klientów i ich preferencje, poruszamy temat najmu długo- i krótkoterminowego oraz zastanawiamy się, po co istnieją transakcje off market. Te i inne wątki składają się na wielowymiarowy przegląd rynku nieruchomości o podwyższonym standardzie i luksusowych.

W mieszkaniach z wyższej półki dostrzegamy bardzo odpowiedzialną rolę: wprowadzanie wysokiej jakości rozwiązań urbanistycznych i architektonicznych oraz pionierskie wykorzystanie nowinek technologicznych, które wkrótce mogą stać się standardem. Nasze miasta zdołają gustowne kamienice i pałace, nikogo nie dziwi też centralne ogrzewanie, kiedyś szczyt luksusu. Warto zadbać, by nasze pokolenie też zostawiło po sobie takie pamiątki.

**think
co**

1 wysoki standard, czyli jaki?

Wszystko, co ekskluzywne lub prestiżowe, z założenia powinno być trudno osiągalne, jednak często takich określeń używa się do opisu stosunkowo łatwo dostępnych nieruchomości. Powszechnie nadużywane jest samo słowo apartament, a wysoki standard bywa podejrzanie przeciętny. Sęk w tym, że nieruchomość o wyjątkowym standardzie nie wymaga podkreślania tego w ogłoszeniu – wystarczy spojrzeć na jej wygląd, lokalizację i udogodnienia.

Szukając odpowiedzi na pytanie, czym jest podwyższony standard mieszkania, musimy ustalić, do czego go porównujemy. Idąc za słownikiem języka polskiego PWN, jako standardowe określamy rzeczy spełniające podstawowe wymagania oraz typowe, mało oryginalne¹. Daje nam to odpowiedź prostą, ale skrywającą w sobie wszystkie kryteria stawiane nieruchomościom z wyższej półki: powinny przekraczać wymagania większości ludzi i być uważane za wyjątkowe. Pójście o krok dalej i dokładne usystematyzowanie terminologii dotyczącej mieszkań premium nastęrcza w Polsce pewnych

problemów, ponieważ znacznie się między sobą różnią, a jednocześnie jest ich niewiele. Nie jest jednak niemożliwe.

Rynek nieruchomości mieszkaniowych możemy w dużym uproszczeniu podzielić na trzy kategorie: nieruchomości popularne (standardowe), o podwyższonym standardzie oraz luksusowe. W przypadku lokali o podwyższonym standardzie powinniśmy mówić jeszcze o mieszkaniach, zachowując określenie apartament dla nieruchomości luksusowych. We wszystkich trzech kategoriach występuje dalsza segmentacja, szczególnie wśród najdroższych nieruchomości, gdzie wyrażana jest określeniami takimi jak super- czy ultraluksusowe.

Choć górna granica nie istnieje, jesteśmy w stanie wymienić podstawowe kryteria, jakie powinny spełniać lokale uchodzące za mieszkania o podwyższonym standardzie oraz luksusowe. Odnoszą się one do ich lokalizacji, jakości architektury i wykończenia, zagospodarowania otoczenia, dostępnych udogodnień i przede wszystkim warunków w samym lokalu².



mieszkania standardowe

w skrócie:

- spełniają podstawowe potrzeby

cena za mkw.:

- w granicach lub poniżej średniej dla danego miasta; spada wraz ze wzrostem metrażu



mieszkania o podwyższonym standardzie

w skrócie:

- spełniają podstawowe potrzeby w bardziej komfortowych warunkach
- często oferują dodatkowe udogodnienia

cena za mkw.:

- zazwyczaj co najmniej 130% średniej dla danego miasta
- spada wraz ze wzrostem metrażu



luksusowe apartamenty

w skrócie:

- spełniają wysokie oczekiwania i pragnienia
- oferują liczne udogodnienia zacierające granicę między domem a ekskluzywnym hotelem

cena za mkw.:

- zazwyczaj co najmniej 180% średniej dla danego miasta, znacznie więcej w przypadku najbardziej luksusowych obiektów
- utrzymuje się na podobnym poziomie również przy wzroście metrażu



fot. NOHO
Investment

mieszkania standardowe

Powinny zapewniać warunki do spełnienia wszystkich codziennych potrzeb, a głównym atutem tego segmentu jest dostępność cenowa. Mieszkania osiągną zazwyczaj minimalną dopuszczalną wysokość (250-260 cm). Dominują niewielkie pomieszczenia, wystarczające do spełniania swoich podstawowych funkcji. Maksymalizacja liczby lokali na piętrze zmusza często do wprowadzania długich, wąskich korytarzy.

W dużych miastach realizowane są najczęściej na tańszych gruntach, zatem poza ścisłym centrum i najbardziej pożądanymi lokalizacjami. Zabudowa wielorodzinna cechuje się prostą, powtarzalną architekturą i wysoką intensywnością, przestrzeń publiczną zajmowana jest często przez naziemne parkingi.

mieszkania o podwyższonym standardzie

Powinny zapewniać większą powierzchnię pomieszczeń (o 20-30%) oraz ich wysokość (powyżej 260 cm). Standardowo posiadają duże balkony lub tarasy, niektóre mieszkania oferują osobne garderoby i sypialnie z prywatną łazienką.

Mogą występować jako pojedyncze lokale w budynkach zdominowanych przez mieszkania standardowe, często na wyższych lub ostatnich piętrach, dzięki czemu posiadają przyjemny widok z okien.

W przypadku całych budynków o podwyższonym standardzie normą jest winda (niezależnie od liczby pięter) oraz parking podziemny. Na znaczeniu zyskuje estetyczne zagospodarowanie otoczenia budynku oraz unikatowy projekt architektoniczny. Często wykorzystuje się w nich drewniane okna i szlachetne materiały

szlachetnych materiałów na elewacjach oraz we wnętrzach. Duże znaczenie ma efektowna strefa wejściowa oraz starannie pielęgnowana zieleń wokół obiektu.

Normą jest klimatyzacja oraz nowoczesne rozwiązania zwiększające komfort użytkowania i przyjazne środowisku naturalnemu. Budynek lub osiedle powinny posiadać też szereg dodatkowych udogodnień, takich jak strefa wellness i spa, pokoje klubowe czy infrastruktura sportowa. Ich rozbudowana oferta to jeden z najważniejszych wyznaczników luksusowych nieruchomości.

Kluczowa jest bardzo atrakcyjna lokalizacja. Może oznaczać to modne dzielnice centralne, prestiżowe osiedla willowe lub położone z dala od miasta miejsca z wyjątkowym widokiem.

fot. Renters



na przynajmniej części elewacji. W każdej warstwie materiały i prace mieszczą się w średnich zakresach jakościowych, unikane są rozwiązania najtańsze. W budynku lub na osiedlu dostępne są pojedyncze udogodnienia dodatkowe, np. siłownia.

luksusowe apartamenty

Apartamenty powinny być przestronne, z wysokością pomieszczeń przekraczającą 275 cm. Ważne jest dobre nasłonecznienie osiągnięte dzięki dużym oknom, z reguły drewnianym i często na wysokość całego pomieszczenia. Ponadto powinny posiadać tarasy lub ogrody zimowe. Oczekiwać można odrębnej garderoby i przestronnej kuchni, która może być oddzielona od części dziennej. Przynajmniej część sypialni powinna być połączona z prywatnymi łazienkami.

Budynki powinny charakteryzować się niebanalną architekturą i wykorzystaniem

PRZYKŁADOWE PONADSTANDARDOWE UDOGODNIENIA

 <p>wellbeingowe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • sale do ćwiczeń i sportów grupowych • strefy wellness i SPA • tarasy widokowe • ciekawie zaaranżowane i stale pielęgnowane tereny zieleni
 <p>ułatwiające codzienne obowiązki</p>	<ul style="list-style-type: none"> • przestrzenie coworkingowe • sale spotkań • pokoje majsterkownicze • paczkomaty (również podgrzewające i chłodzące) • wózki na zakupy w garażu • myjnie dla samochodów • punkty mycia i strzyżenia czworonogów
 <p>dostarczające rozrywki</p>	<ul style="list-style-type: none"> • sale gier, kinowe i klubowe • czytelnie • postarzalnica win • strefy dla dzieci
 <p>zapewniające wyższy komfort i bezpieczeństwo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • usługi konsjerża • aplikacja budynkowa • całodobowa ochrona • windy bezpośrednio do lokali • przestronne garaże • stacje ładowania samochodów elektrycznych

opracowanie ThinkCo

co wyróżnia rynek nieruchomości z wyższej półki

→ DŁUŻSZY CZAS TRANSAKCJI

Klienci rynku mieszkaniowego premium są z reguły mniej wrażliwi na poziom cen i rzadziej muszą chodzić na kompromisy przy wyborze nieruchomości. Są w stanie dłużej poczekać na znalezienie idealnego dla siebie mieszkania, a wysoka cena w naturalny sposób ogranicza ryzyko, że

nieruchomość zostanie bardzo szybko sprzedana komuś innemu.

→ STABILNOŚĆ FINANSOWA KLIENTÓW

Zamożni nabywcy są bardziej odporni na kryzysy finansowe w porównaniu z osobami splacającymi długoterminnie

kredyty na poczet zakupu zamieszkiwanej przez siebie nieruchomości na rynku standardowym. Często korzystają w całości lub przeważającej części z transakcji gotówkowych, a ewentualne wzrosty zobowiązań kredytowych stanowią dla nich mniejszy problem.

→ STYL ŻYCIA

Ponadprzeciętne możliwości finansowe pozwalają na większą swobodę w kształtowaniu swojego stylu życia, którego nieodłączną częścią jest dom. Mieszkanie, jego otoczenie i lokalizacja stanowią wyraz aspiracji oraz potwierdzenie statusu społecznego. Wszystko to brane jest pod uwagę przy ocenie wartości nieruchomości i może ją znacznie podnieść.

→ OFF MARKET

W przypadku nieruchomości luksusowych transakcje odbywają się niejednokrotnie poza popularnymi platformami, są oferowane wyłącznie na zapytanie lub kierowane bezpośrednio do potencjalnych klientów. Dotyczy to lokali, których właściciel kładzie nacisk na wysoką dyskrecję, zarówno z powodów finansowych, jak i społecznych. Mieszkańcy najdroższych nieruchomości tworzą często specyficzne grupy, do których nie chcą wpuszczać przypadkowych osób.

→ MIĘDZYNARODOWY ZASIĘG

Nieruchomości premium są nabywane przez obcokrajowców zarówno w celu spełniania własnych potrzeb mieszkaniowych, jak i inwestycyjnie. W porównaniu do krajów Europy Zachodniej polski rynek wciąż wyróżnia się atrakcyjnymi stopami zwrotu z najmu oraz stosunkowo niskim opodatkowaniem. Najem mieszkań o wysokim standardzie również jest w znacznej mierze nastawiony na dobrze zarabiających specjalistów pracujących tymczasowo w Polsce. Jednocześnie polscy kupcy nabywają nieruchomości za granicą w celach inwestycyjnych lub pod własne potrzeby wakacyjne i mieszkaniowe.

“

Definicji luksusu jest tak wiele, jak ludzi. Dla jednych będzie to mieszkanie w budynku z windą. Dla innych nowoczesne meble i sprzęt AGD albo duży metraż i wspaniały widok z okna. Są i tacy, dla których luksusowa nieruchomość musi być wyposażona w basen, saunę, salę do jogi czy fitnessu. Zamożność Polaków rośnie, a wraz z nią rosną również oczekiwania. Jednocześnie badania Otodom prowadzone na potrzeby projektu Szczęśliwy dom pokazują, że wraz z wchodzeniem na rynek kolejnych pokoleń potencjalnych nabywców do głosu dochodzą zupełnie inne potrzeby. Rośnie chęć doświadczenia, a nie posiadania, ukierunkowanie na zrównoważony rozwój i ekologię. Młodzi ludzie dostrzegają, że ich dobrostan zależy od jakości otoczenia, lokalności i relacji.

Czy to oznacza, że już niedługo dla młodych i zamożnych od marmurowego lobby i budynkowej siłowni cenniejsze będą rozwiązania ograniczające emisję CO₂, zużycie wody czy pozwalające w efektywny sposób zarządzać nieruchomością? Już dziś tego doświadczamy, a deweloperzy, dostrzegając te potrzeby, wyposażają inwestycje z górnej półki w nowoczesne rozwiązania. Szkoda tylko, że póki co możliwość korzystania z tych rozwiązań to nadal przejaw luksusu.



Ewa Tęczak

ekspertka rynku nieruchomości, Otodom

2 rynek w Polsce

Rynek nieruchomości wysokiej jakości w Polsce wyraźnie koncentruje się w głównych ośrodkach miejskich, z Warszawą na czele. Duże miasta przyciągają zamożnych klientów możliwościami biznesowymi, życiem kulturalnym i świetnym skomunikowaniem, ale też coraz lepszą ofertą mieszkań dopasowanych do ich potrzeb.

Zdecydowanie najbardziej rozbudowany rynek nieruchomości o podwyższonym standardzie i luksusowych znajdziemy w Warszawie, co nie powinno dziwić – stolica posiada wszystkie wymienione atuty dużych miast, przy czym jest z nich największa. Na uwagę zasługuje jednak przepaść w liczbie ofert między Warszawą a pozostałymi miastami. Skoncentrowanych jest w niej 27% ofert mieszkań o podwyższonym standardzie oraz 31% luksusowych apartamentów ze wszystkich 15 badanych miast.

Z racji wielkości i zróżnicowania miasta w Warszawie funkcjonuje wiele lokalizacji, które można uznać za atrakcyjne dla mieszkań z wyższej półki. Najbardziej pre-

stiżowe obszary to Śródmieście, zwłaszcza Powiśle i Śródmieście Południowe, oraz centralnie położone dzielnice z wysokim udziałem zabudowy historycznej: Żoliborz, Mokotów i Ochota. Wraz z rozrastaniem się centrum biznesowego na Woli, również w tej przemysłowej dzielnicy pojawia się coraz więcej ciekawych inwestycji. Za atrakcyjne dzielnice uchodzą również Wilanów oraz Saska Kępa, zdominowane przez niską zabudowę.

Niezwykle istotne dla tego rynku jest też Trójmiasto, gdzie – nawet bez uwzględnienia Sopotu – skupionych jest 27% ofert luksusowych apartamentów ze wszystkich 15 badanych miast. Wyraźnie pokazuje to silną pozycję Gdańska i Gdyni wśród zamożnych mieszkańców Polski. Oba miejsca to unikalne w skali kraju połączenie atutów dużych miast oraz miejscowości turystycznych, co znacząco rozszerza pulę nabywców: na własne potrzeby, na drugi dom, na wynajem długoterminowy, wynajem krótkoterminowy. A wszystko to przyciąga inwestorów.

Odsetek ofert premium jest wyższy w Gdyni, ponieważ to miasto mniejsze, o ograniczonych możliwościach taniej zabudowy wielorodzinnej, której wiele powstaje w południowych dzielnicach Gdańska. W obu miastach największą popularnością cieszą się lokalizacje nadmorskie,



fot. NOHO Investment

śródmiejskie oraz położone w pobliżu zalesionych wzgórz morenowych.

Na uwagę zwraca też gdańska Oliwa, będąca połączeniem zabytkowej zabudowy, dużej ilości zieleni, centrum akademickiego i biznesowego oraz świetnego skomunikowania z resztą obszaru metropolitalnego i kraju.

Kraków i Poznań łączy podobna skala segmentu mieszkań o podwyższonym standardzie (8-9% ofert), co stanowi odzwierciedlenie potencjału gospodarczego tych ośrodków i stosunkowo licznej grupy zamożnych mieszkańców.

Stolica Dolnego Śląska wyróżnia się przy tym wysoką liczbą ofert na rynku luksusowym, ustępując w kraju jedynie Warszawie i Gdańskowi. Powodów dopatrywać można się m.in. w charakterze centralnego obszaru miasta, gdzie – poza rewitalizacjami istniejących obiektów – pod zabudowę nadal dostępne są lokalizacje dobrze skomunikowane, położone w otoczeniu zabytkowej zabudowy, często w pobliżu rzeki.

W przypadku większości innych miast obserwujemy częściową korelację między wielkością ośrodka a odsetkiem oferowanych mieszkań o podwyższonym standardzie i luksusowych. Najbardziej rzucającym się w oczy wyjątkiem jest tu Łódź, gdzie



fot. Renters

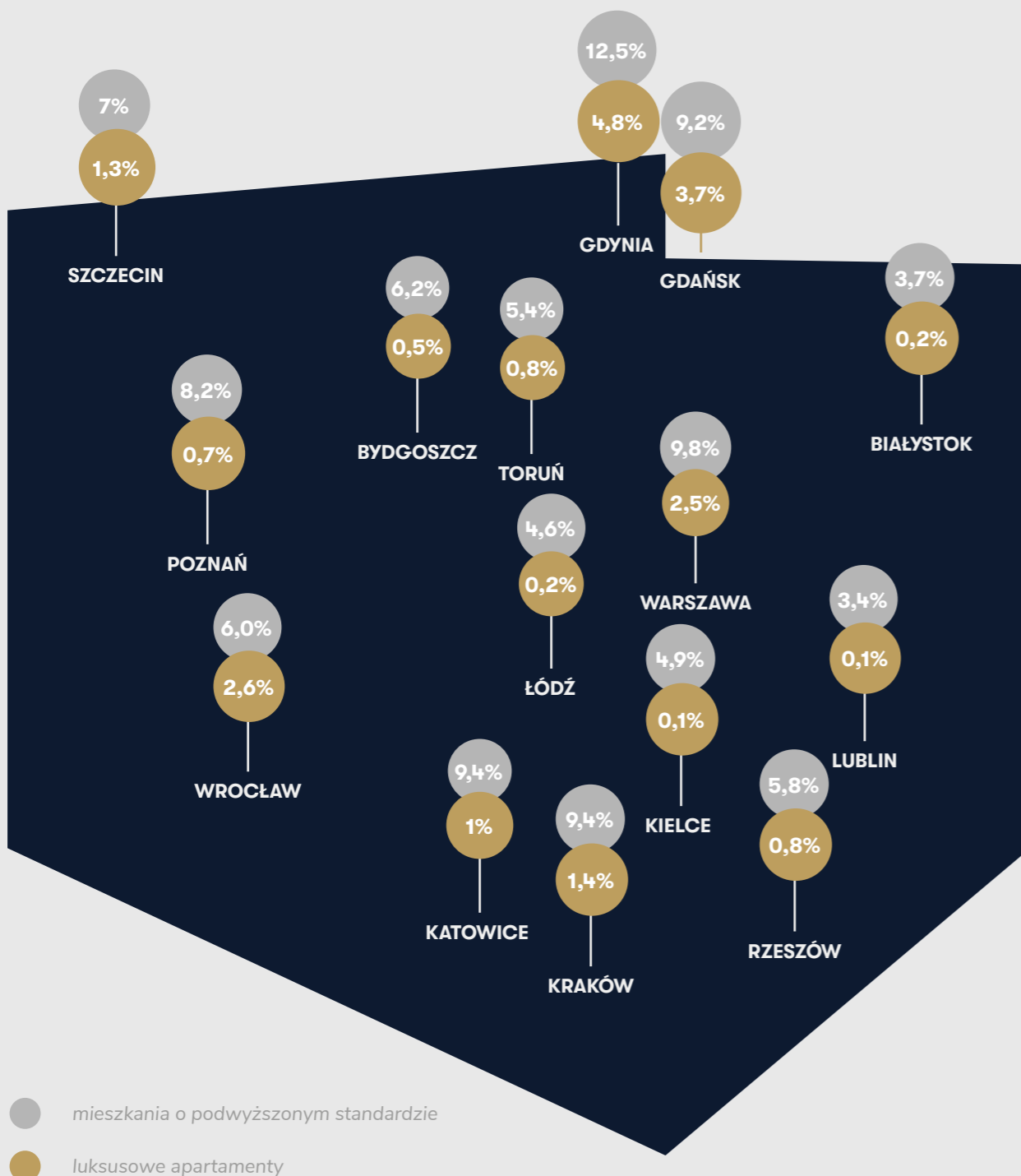
oba te segmenty stanowią łącznie mniej niż 5% wszystkich ogłoszeń, co jest zjawiskiem bliższym o wiele mniejszym Kielcom niż innym głównym miastom kraju. Powodów tej sytuacji można dopatrywać się w większej atrakcyjności pobliskich ośrodków, w tym głównie Warszawy, ale też w stosunkowo wysokiej liczbie ogłoszeń.

W styczniu 2024 r. w Łodzi oferowanych było ponad 11 tys. mieszkań, co stanowi trzeci najwyższy wynik w kraju, po Warszawie (21 tys.) i Wrocławiu (niemal 12 tys.), z czego lwią część stanowią mieszkania na rynku pierwotnym (8,4 tys.), głównie standardowe lokale w stanie deweloperskim. Może znacząco obniżyć to udział procentowy mieszkań o podwyższonym standardzie. Jednak bezsprzecznie bardzo niska pozostaje tam liczba dostępnych w serwisie Otodom apartamentów luksusowych, zaledwie 17.



rozdział został opracowany na podstawie danych Otodom o badaniu przeczytasz na stronie 70

OFERTY MIESZKAŃ O PODWYŻSZONYM STANDARDZIE I LUKSUSOWYCH
odsetek ofert w serwisie Otodom, styczeń 2024 r.



źródło: dane Otodom, styczeń 2024.
Szczegółowe informacje na stronie 70.

MIASTA O NAJWYŻSZYM I NAJNIŻSZYM % OFERT MIESZKAŃ WYSOKIEJ JAKOŚCI
odsetek ofert w serwisie Otodom, styczeń 2024 r.

	mieszkania o podwyższonym standardzie	luksusowe apartamenty
Gdynia	12,5%	4,8%
Białystok	3,7%	<1%

źródło: dane Otodom, styczeń 2024.
informacje na stronie 70.

TOP 5 MIAST - OFERTY LUKSUSOWYCH APARTAMENTÓW

liczba ofert w serwisie Otodom, styczeń 2024 r.

Warszawa
Gdańsk
Wrocław
Kraków
Gdynia

to łącznie **85%** ofert w tym segmencie we wszystkich badanych miastach

TOP 5 MIAST - MIESZKANIA O PODWYŻSZONYM STANDARDZIE

liczba ofert w serwisie Otodom, styczeń 2024 r.

Warszawa
Kraków
Gdańsk
Wrocław
Poznań

to łącznie **68%** ofert w tym segmencie we wszystkich badanych miastach

źródło: dane Otodom, styczeń 2024.
Szczegółowe informacje na stronie 70.

źródło: dane Otodom, styczeń 2024.
Szczegółowe informacje na stronie 70.

Należy pamiętać, że oferty z segmentu nieruchomości luksusowych często nie trafiają na popularne platformy internetowe. Całkowita skala rynku jest niemożliwa do dokładnego oszacowania, jednak prawdopodobnie jest nieco większa niż w przypadku danych Otodom.

“

W ostatnich trzech latach obserwujemy na rynku nieruchomości tendencję flight to quality. Oznacza to, że zamożni klienci indywidualni zwracają się w kierunku zakupu ekskluzywnych apartamentów, aby chronić swój kapitał przed inflacją i szeroko rozumianą niepewnością. Z naszych danych wynika, że w tym czasie wartość luksusowych apartamentów w największych polskich miastach wzrosła o około 50%, a z pewnością są to ostrożne estymacje. Pomimo spowolnienia, w czwartym kwartale 2023 r. ceny najmu apartamentów luksusowych odnotowały podobny wzrost, co oznacza utrzymanie rentowności najmu przy popycie napędzanym niską podażą, wojną w Ukrainie oraz wysokimi stopami procentowymi.

Cieszymy się, że dzięki swojej ugruntowanej pozycji na rynku nieruchomości premium Hamilton May obsługuje transakcje off market, pozyskuje rzetelnych najemców i oferuje usługi zarządzania nieruchomościami, co zapewnia ochronę interesów naszych klientów w perspektywie długoterminowej.



Robert Watkins

CEO Hamilton May

cenoskop otodom. czy algorytm może dać przepis na mieszkania premium?

Cenoskop to autorski model uczenia maszynowego stworzony przez ekspertów Otodom, który dokonuje estymacji wartości nieruchomości. Algorytm bierze pod uwagę parametry danego mieszkania: metraż, liczbę pokoi, wyposażenie, a także lokalizację, w tym np. odległość od terenów zieleni, miejsc kultury i rozrywki. Do interpretacji danych wykorzystywana jest tzw. wartość SHAP*, która pozwala oszacować wpływ konkretnego parametru na cenę za mkw. Dodatkowo wartości SHAP oznaczają pozytywne oddziaływanie danej cechy, a te ujemne – negatywne.

Na rynku nieruchomości nie ma jednego uniwersalnego pojęcia, które wyznacza segment premium. Najczęściej miesz-

kania tej klasy definiuje ich ograniczona podaż, typowe są przestronne apartamenty z wysokim sufitem usytuowane w wyjątkowych lokalizacjach i oferujące spektakularny widok z okna, a także dodatkowe usługi, m.in. concierge. Klienci są w stanie zapłacić więcej za wyjątkową jakość.

Jednak czy liczby potwierdzają to przekonanie? Przy wykorzystaniu wyników modelu Cenoskop dla sześciu największych miast – Warszawy, Łodzi, Poznania, Wrocławia, Krakowa i Trójmiasta – zbadamy segment premium, obejmujący na potrzeby analizy mieszkania, których cena za mkw. jest o co najmniej 80% wyższa względem średniej miejskiej.

Analizę zaczniemy od sprawdzenia podstawowych parametrów. Jedną z prawidłowości na rynku nieruchomości jest odwrotna zależność pomiędzy metrażem a ceną za mkw. – im większe mieszkanie, tym niższa cena za mkw. W mieszkaniach z wyższej półki ta zasada też się sprawdza, choć w bardzo ograniczonym stopniu i tylko do pewnego momentu. Metr kwadratowy w apartamentach o powierzchni od 60 do 80 mkw. jest przeciętnie tańszy od ogółu lokali w tym segmencie o ok. 2%, a w przypadku metrażu od 80 mkw. powinniśmy się spodziewać ceny niższej o ok. 3-4%.

Przyczyny można upatrywać w wyjątkowości tak dużych lokali, a zarazem niewielkiej konkurencji. Stworzony przez ekspertów Otodom Cenoskop pokazuje, że na cenę za mkw. mieszkań luksusowych w minimalnym stopniu wpływają również takie kwestie jak liczba pokoi, wiek budynku czy odległość od obiektów zabytkowych.

Są jednak rzeczy, za które bardzo żądni klienci są w stanie zapłacić więcej – aby nieruchomość miała spektakularny widok, musi być zlokalizowana wysoko. Dlatego też wartość mkw. lokali premium usytuowanych na co najmniej piętnastym piętrze jest wyceniana o 10% powyżej średniej za mkw. dla całego segmentu.

Cenione jest też sąsiedztwo innych inwestycji tej samej klasy. W przypadku, gdy mediana cen za mkw. pobliskich nieruchomości przekracza 20 tys. zł, wartość mieszkania premium jest wyceniana o przeciętnie 19% więcej za mkw. Jednocześnie sąsiedztwo tańszych nieruchomości, choć nie wpływa równie pozytywnie na wzrost cen, to nie obniża ich względem średniej. Po raz kolejny potwierdza to, że prestiżowa lokalizacja jest mile widziana, jednak prawdziwa wartość mieszkań premium tkwi w ich jakości.

* SHAP to wartość cechowa średniego wkładu krańcowego wśród wszystkich kombinacji cechy, które są możliwe



fot. linkedinsalesnavigator, Unsplash



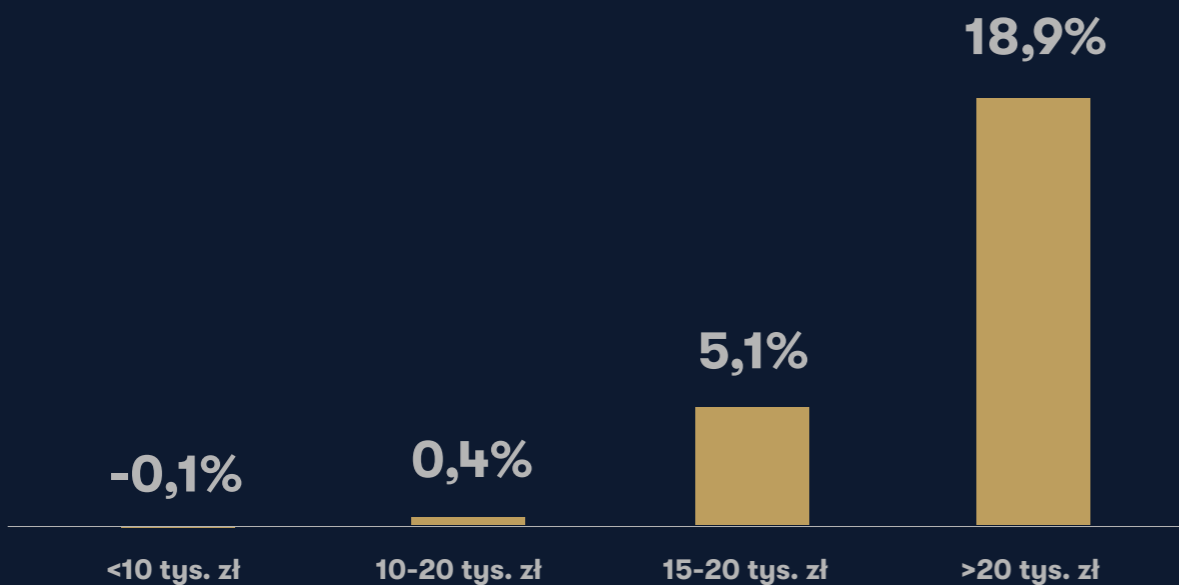
fot. kaleidico, Unsplash



fot. towfiqu barbhuiya, Unsplash

WPLYW MEDIANY CEN POBLISKICH NIERUCHOMOŚCI NA CENĘ ZA MKW.

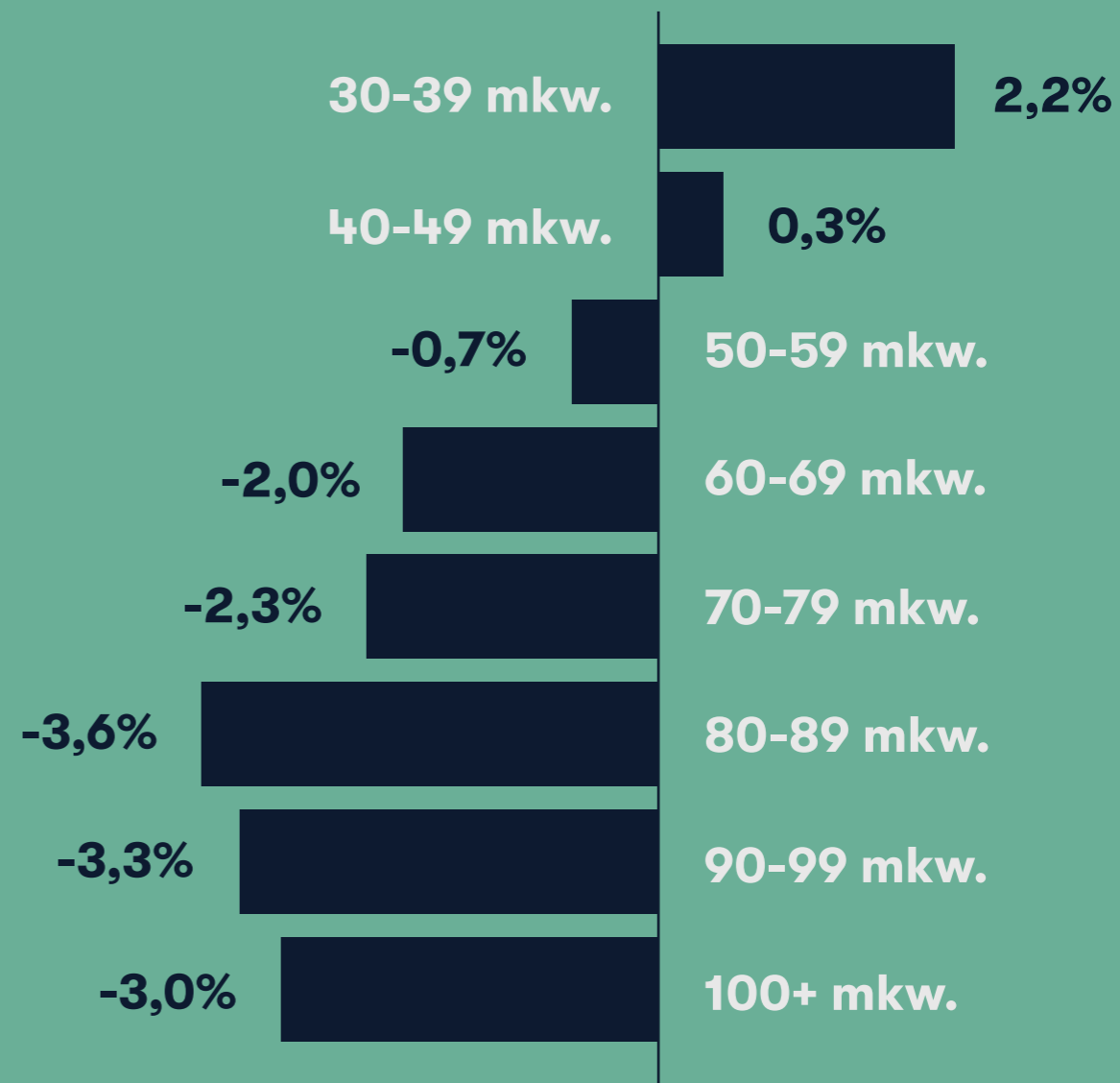
analiza lokali z segmentu luksusowego dostępnych w serwisie Otodom



źródło: dane Otodom, 2024; pobliskie nieruchomości to wszystkie mieszkania znajdujące się w kwadracie 500x500 metrów uwzględniającym badaną nieruchomość

WPLYW METRAŻU MIESZKANIA NA CENĘ ZA MKW.

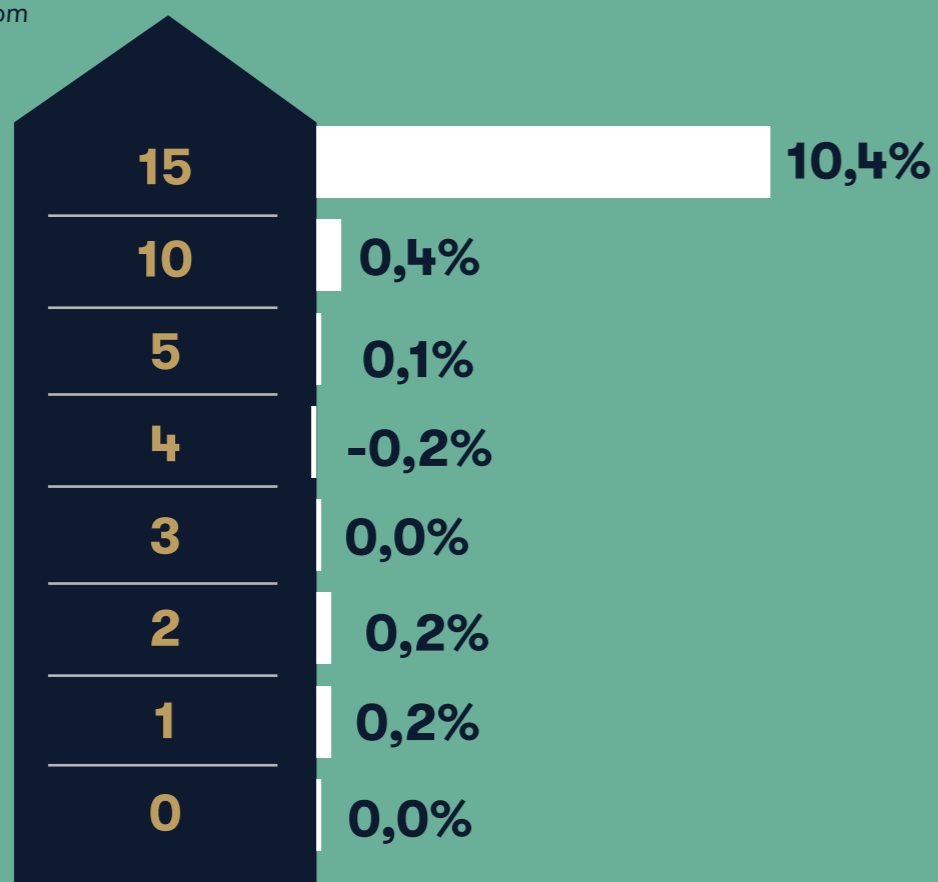
analiza lokali z segmentu luksusowego dostępnych w serwisie Otodom



źródło: dane Otodom, 2024.

WPLYW PIĘTRA MIESZKANIA NA CENĘ ZA MKW.

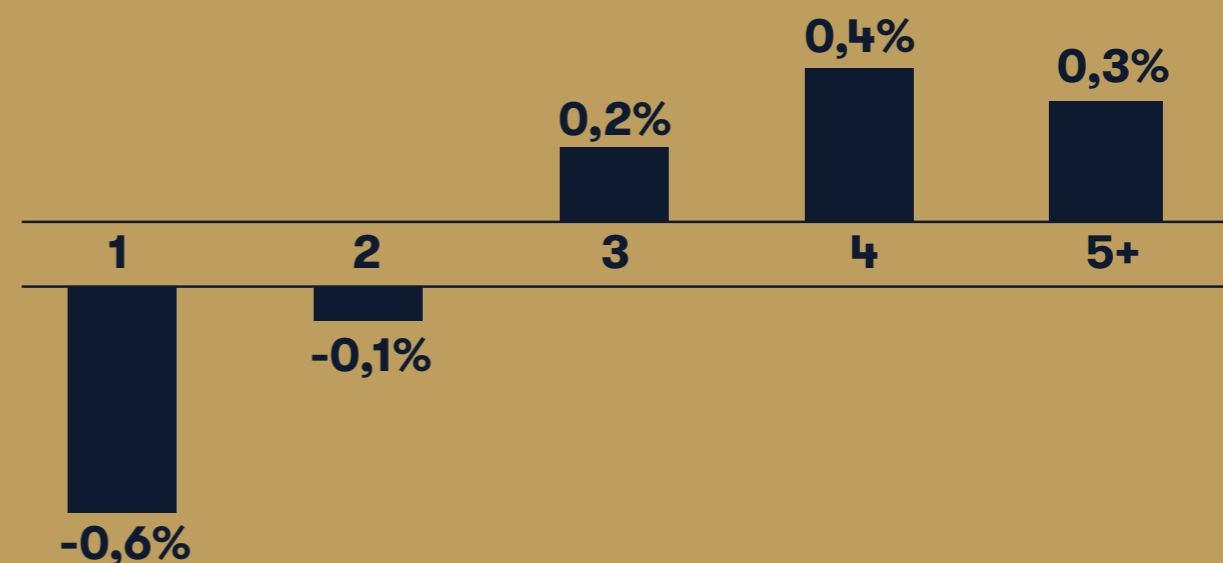
analiza lokali z segmentu luksusowego dostępnych w serwisie Otodom



źródło: dane Otodom, 2024.

WPLYW LICZBY POKOI MIESZKANIA NA CENĘ ZA MKW.

analiza lokali z segmentu luksusowego dostępnych w serwisie Otodom



źródło: dane Otodom, 2024.

3 kim są klienci

charakterystyczne grupy kupujących

→ ZWIĘKSZAJĄCY JAKOŚĆ ŻYCIA

Osoby, które dzięki przychylnej gotówce (np. w wyniku awansu, spadku albo sprzedaży rodzinnej nieruchomości) są w stanie przenieść się do mieszkania o wyższym standardzie, często przy przynajmniej częściowym wsparciu kredytem. Od swojego nowego domu oczekują większego komfortu, szczególnie jeśli mają dzieci – więcej przestrzeni, dobrego nasłonecznienia, ładnego widoku z okien. Poza ceną nieruchomości zwracają szczególną uwagę na bieżące koszty związane z jej zamieszkiwaniem, dlatego wśród tej grupy kupców szczególnie mile widziane są rozwiązania energooszczędne i łatwość utrzymania, bez ekstrawagancji.

→ ZAMOŻNI OBCOKRAJOWCY

Głównie Ukraińcy i Białorusini, którzy przez niestabilną sytuację w swoich krajach zamieszkali w Polsce i czują, że zostaną na dłużej. Spośród innych klientów wyróżnia ich jedynie narodowość, zatem ich możliwości i motywacje są zróżnicowane. W obcym kraju i języku jeszcze większego znaczenia nabiera jednak łatwość obsługi i poczucie bycia w dobrych rękach. Tyczy się to zarówno poszukiwania nieruchomości, transakcji, jak i samego zamieszkiwania lub wynajmu.

→ KOLEKCJONERZY ADRESÓW

Ludzie sukcesu, przedsiębiorcy, osoby publiczne z bardzo zasobnym portfelem. Inwestowanie w luksusowe nieruchomości jest dla nich jak sport. Najbardziej przyciąga ich wyjątkowa lokalizacja, bo wiedzą, że wraz z rozwojem miast będzie o niej jedynie trudniej. Równie ważne są komfort i elegancja, ich nieruchomości to ich wizytówki. Emocje odgrywają pewną rolę, miejsce musi im się podobać, ale oni (lub doradcy, z których usług często korzystają) doskonale orientują się w tym rynku i nie zapłacą więcej niż to konieczne. Dzięki swoim doświadczeniom mają rozbudowaną sieć kontaktów, które zapewniają im dostęp do najlepszych ofert off market.

Poniższe cechy zostały wybrane w wyniku analizy wywiadów z przedstawicielami 30 firm aktywnych na polskim rynku nieruchomości o podwyższonym standardzie i luksusowych, przeprowadzonych przez zespół ThinkCo na początku 2024 r. Przedstawiają najczęściej powtarzające się wyróżniki klientów tego segmentu oraz 10 charakterystycznych grup: siedem typów klientów oraz trzy typy najemców. Kolejność w tekście jest przypadkowa.



kim jest najczęściej spotykany klient?

→ KTO I W JAKIM CELU?

Małżeństwo w wieku 40-60 lat, przedsiębiorcy i przedstawiciele prestiżowych zawodów. Chcą zaspokoić własne potrzeby mieszkaniowe.

→ CO JEST NAJISTOTNIEJSZE?

Oczekują większego niż do tej pory metrażu mieszkania oraz materiałów wysokiej jakości na zewnątrz i wewnątrz budynku. Miejsce ma od razu robić dobre wrażenie. Preferowane są lokalizacje w pobliżu dotychczasowego miejsca zamieszkania, są zżyci ze swoją okolicą.

→ JAKIE MAJĄ MOTYWACJE?

Za zakupem przemawia jednocześnie wiele argumentów, w których emocje miesza się z kalkulacjami. Doraźnie to większy komfort, który uważają za nagrodę za swoją długą pracę, ale też potwierdzenie swojego statusu społecznego. Traktują nieruchomość jako inwestycję, która zabezpiecza interesy ich samych oraz ich bliskich, zwłaszcza dzieci.

→ JACY SĄ?

Są wymagający i wiedzą, czego oczekują. Nie muszą się spieszyć z wyborem, ponieważ ich aktualne warunki mieszkaniowe są wystarczające – oglądają wiele ofert w podobnym segmencie, co daje im porównanie cen i jakości, jakich można się spodziewać.





fot. NOHO Investment

→ INWESTORZY PAKIETOWI

Rynek premium przyciąga inwestorów przede wszystkim zwiększoną odpornością na kryzysy, które w mniejszym stopniu stanowią zagrożenie dla płynności finansowej docelowych mieszkańców i właścicieli. Często kupują oni na raz 3, 5, 10 mieszkań o wysokim standardzie – lub mniej, ale naprawdę luksusowych. To aktywa, które w razie potrzeby można wyprzedawać

jednostkowo. Szeroki portfel nieruchomości zmusza ich do korzystania z usług agencji zarządzających, nawet w mieszkaniach, które nie są wynajmowane. Są odpowiedzialne za utrzymywanie nieruchomości w idealnej kondycji.

→ GŁODNI PRESTIŻU

Przedsiębiorcy, którzy osiągnęli duży finansowy sukces, ale czują, że ich pozycja

społeczna temu nie odpowiada. To temat trudny, bo w znacznej mierze oparty na ludzkich kompleksach, często nieuświadomionych. Ale może mieć też zupełnie kontrastowy wymiar: dużą pewność siebie i swojej pozycji, którą chce się przypieczętować i zademonstrować mieszkaniem. W obu przypadkach celem jest sięgnięcie po prestiż, który wyraża się lokalizacją, wyposażeniem, udogodnieniami, historią, ale też wypadkową tych wszystkich elementów – ceną. Takie mieszkanie stanowi w oczach właściciela przedłużenie jego osobowości, otoczenie również powinno to dostrzec.

→ SPRAGNIENI RELAKSU

Ustatkowane osoby kupujące domy i apartamenty w atrakcyjnych turystycznie miejscach, by spędzać tam część lub większość roku, często decydując się na oferowanie nieruchomości w formie najmu krótkoterminowego, gdy z niej nie korzystają. Szukają elastyczności w spędzaniu wolnego czasu w ulubiony przez siebie sposób. To zazwyczaj o ludzie doświadczeni, również w podróżach, którzy wiedzą już, czego dokładnie oczekują. Nie czują presji odkrywania nowych miejsc, większego znaczenia nabiera natomiast wygoda korzystania z własnych przestrzeni bez ograniczeń czasowych. Często pod ich nieobecność nieruchomością i jej ewentualnym wynajmem opiekuje się firma zarządzająca.

→ MIEJSKO-PODMIEJSCY

Najczęściej pracują w mieście, mieszkają poza miastem. Stwarza to niedogodności związane z długimi dojazdami, ale dobrze czują się w swoich domach i chcą spędzać w nich większość czasu. Nieruchomość w mieście traktują jak prywatny hotel, do którego mogą wpadać, kiedy chcą i na ile chcą. Przyjęcia z przyjaciółmi, nocleg w mieście po spektaklu, przerwa między spotkaniami – powód nie jest ważny, ważna jest elastyczność i wygoda, a w przypadku naprawdę luksusowych nieruchomości również prestiż.

Klient segmentu premium poszukuje nie tylko mieszkania, ale przestrzeni, która tworzy nowe oblicze miasta i wzbogaca jego charakter. Pragnie nie tylko luksusu, ale również komfortu, bezpieczeństwa i innowacyjności w swoim otoczeniu. Co ciekawe, klienci nieruchomości luksusowych w Polsce charakteryzują się wyraźnym zróżnicowaniem preferencji w zależności od regionu. W Warszawie największą wagę przykładają do nowoczesności oraz dostępu do centrum miasta i kluczowych instytucji, podczas gdy dla klientów z Małopolski istotna jest bliskość historycznych obszarów i zielonych enklaw. Natomiast nabywcy ze Śląska cenią sobie przemyślane rozwiązania infrastrukturalne oraz łatwość dojazdu do głównych węzłów komunikacyjnych.

Światowe trendy pokazują, że wartość luksusowych nieruchomości utrzymuje stabilną tendencję wzrostową – do końca czerwca 2023 r. odnotowano wzrost o 1,5%. Podobna sytuacja ma miejsce w Polsce. Nasze społeczeństwo stale się wzbogaca, stąd rosnący popyt na dobra luksusowe, które są odporne na kryzysy i zawirowania rynkowe. Nasi klienci to w 95% klienci gotówkowi, którzy coraz bardziej dywersyfikują swoje portfele inwestycyjne. Poszukują coraz to nowych inwestycji, gdzie obecnie popyt wyraźnie przewyższa podaż.

Wiemy, jak silne jest zainteresowanie naszymi projektami, jeszcze przed ich oficjalnym debiutem na rynku. Zanim przedstawimy nasze oferty publicznie, wielu potencjalnych nabywców zgłasza się do nas, chcąc mieć pierwszeństwo w wyborze. To zjawisko jest charakterystyczne dla każdej naszej inwestycji. Nawet gdy uruchomienie projektu jest jeszcze przed nami, entuzjazm i zaciekawienie przyszłych klientów często przewyższają nasze oczekiwania.

Wielu klientów po zapoznaniu się z naszą ofertą decyduje się na sprzedaż swoich dotychczasowych nieruchomości, które niegdyś mogły być postrzegane jako premium, lecz obecnie nie wyróżniają się unikatowością. To zjawisko nasila się od momentu wprowadzenia naszego projektu na rynek. Wyraźnie wptynęliśmy na percepcję tego, co klienci uważają za prawdziwie luksusowe, co podkreśla naszą pozycję lidera w oferowaniu wyjątkowych rozwiązań mieszkaniowych.

NOHO[™]
INVESTMENT

komentarz

charakterystyczne grupy najemców

→ ŚWIADOMI KARIERY MIESZKANIOWEJ

Wierzą, że mieszkanie musi się dopasować do ich etapu życia, a nie na odwrót. Dla młodych par często najlepszym rozwiązaniem jest bycie w centrum miejskiego życia, gdy pojawiają się dzieci w grę wchodzi potrzeba większej przestrzeni czy bliskość preferowanych szkół. A gdy dzieci już dorosną, pojawia się wiele nowych opcji. Zdarza się też, że najem jest wykorzystywany w oczekiwaniu na zakup idealnej nieruchomości dla siebie lub jako próba tego, czy dobrze odnajdują się w nowym miejscu. Od najmu oczekują przede wszystkim stabilności, przejrzystości i szansy, by w każdym miejscu poczuć się jak w domu.

→ DYNAMICZNI

Zamożni najemcy z wyboru, którzy nie lubią przywiązywać się do jednego miejsca. Niejednokrotnie posiadają nieruchomości, ale najem pozwala im mieszkać w miejscach o wyższym standardzie i lepszej

lokalizacji. Mieszkanie z wyższej półki odpowiada ich aktualnym potrzebom i jest wyrazem aspiracji, pozwala na dużo większą mobilność i elastyczność życiową. Albo krócej: daje poczucie wolności. Cenią sobie też wygodę, jaką daje powierzenie odpowiedzialności za utrzymanie mieszkania w dobrej kondycji operatorowi instytucjonalnemu lub zewnętrznej firmie zarządzającej.

→ EXPACI

Specjaliści w międzynarodowych organizacjach, którzy w Polsce przebywają jedynie tymczasowo i mieszkają w nieruchomościach wynajmowanych przez pracodawcę. Atrakcyjne mieszkanie traktowane jest jako benefit pracowniczy. Ważna jest dla nich lokalizacja albo w pobliżu pracy, albo świetnie z nią skomunikowana. Nawet jeśli nad Wisłę przyjechali sami, nieruchomości muszą być większe, by pomieścić odwiedzającą lub mieszkającą tam rodzinę. Najistotniejsza jest pełna obsługa, by nie zaprzętać sobie głowy formalnościami, rachunkami i naprawami, które w obcym kraju i języku po prostu przytłaczają.

różne podejścia

To, czym klienci tego segmentu się między sobą różnią, to m.in. podejście do znaczenia domu. Generalizując możemy przyjąć, że pokolenia starsze są mocniej przywiązane do idei domu jako jednego miejsca, w którym zapuszczamy korzenie i które staje się nieodłącznym przedłużeniem naszej osobowości. Z kolei dzisiejsi 20-, 30- i młodszy 40-latkowie dorastali w czasach dużo większej życiowej mobilności, ale też rozluźniania się oczekiwań społecznych dot. czasu zakładania i kształtu rodziny. Nie oznacza to, że nie potrzebują poczucia stabilności oraz miejsca, które nazywają domem, po prostu traktują nieruchomości bardziej instrumentalnie.

Różne odpowiedzi usłyszymy też na pytanie, czy klienci rynku premium oczekują



fot. Renters

projektów społecznie inkluzywnych, czy raczej ekskluzywnych. Chodzi tu głównie o integrację obiektu z otaczającym je miastem. Część klientów ceni sobie w pełni odizolowane przestrzenie, widząc w nich poczucie prywatności i bezpieczeństwa. W przypadku budownictwa wielorodzinnego stoi to w kontrze do dominującego obecnie w planowaniu podejścia mówiącego o potrzebie tworzenia kompaktowych, dobrze zintegrowanych tkanek urbanistycznych, które ułatwiają codzienne obowiązki i sprzyjają spójności społecznej.

Wielu klientów jest tego świadomych i poszukuje obiektów wpisujących się w tę ideę. Jednocześnie pojawiają się jednak pytania o to, gdzie postawić granicę dostępności w przypadku projektów z wyższej półki, zwłaszcza luksusowych. Dużego znaczenia nabiera położenie bu-

dynków względem ulic oraz kształtowanie czytelnych terenów publicznych, półprywatnych i prywatnych, bez konieczności stawiania płotów. Popularnym rozwiązaniem jest utrzymanie własności lokali usługowych, aby deweloper lub zarządca mogli kontrolować dobór usług oferowanych w budynku.



fot. Hamilton May

zadanie: nadążyć za rosnącymi wymaganiami

Najbardziej zamożni klienci oczekują od swoich mieszkań coraz więcej, a deweloperzy prześcigają się w oferowanych udogodnieniach: sala do jogi i pilatesu, warsztat do majsterkowania, przestrzeń groomerska do kąpieli zwierząt – i wiele więcej. Wymagania rosną wraz z ceną, zwłaszcza w miastach takich jak Warszawa, Kraków i Wrocław, w których obecnie jest Hamilton May. Kiedyś mówiliśmy o podwyższonym standardzie, gdy cena nieruchomości przekraczała próg miliona złotych. Dziś to zdecydowanie więcej, a w wyniku wzrostu wynagrodzeń, dostępności kredytów i napływu obcokrajowców wybór nieruchomości w tej cenie stał się dość powszechny.

Analiza transakcji dotyczących najmu i sprzedaży nieruchomości premium z udziałem Hamilton May w ostatnich trzech latach potwierdza, że inwestowanie w apartamenty o najwyższej jakości wciąż zyskuje na popularności. Zamożni nabywcy coraz częściej decydują się również na zakup luksusowych domów. Wille usytuowane w niedalekiej odległości od miasta to doskonała opcja dla osób, które cenią sobie połączenie natury i dobrego skomunikowania.

Takie oferty często sprzedawane są off market – bez szeroko zakrojonej publicznej promocji. Przykładem jest jedna z tegorocznych transakcji Hamilton May

w warszawskim Wilanowie Królewskim. Sprzedaż domu za cenę ponad 6,5 miliona zł została sfinalizowana w czasie około dwóch miesięcy od przyjęcia oferty przez agencję, co jest niezwykle szybkim tempem. Pokazuje to, jak czujni i decyzyjni są klienci czekający na unikatową ofertę. Nie bez znaczenia jest tu współpraca z agencją, która dysponuje narzędziami umożliwiającymi sprawne połączenie obu stron transakcji.

Nieruchomości luksusowe mogą jawić się jako bezpieczna przystań dla ochronny kapitału w niespokojnych czasach. Nie bez znaczenia jest tutaj renoma inwestycji i rekomendacje mieszkańców. Dobra sława nieruchomości może pozytywnie wpłynąć na potencjał przechowywania kapitału. Wzrostowi wartości sprzyja też deficyt lokalizacji dostępnych pod budowę prestiżowych inwestycji, który wraz z dogęszczaniem popularnych miast będzie się jedynie pogłębiał. Nagły wysyp konkurencyjnych inwestycji jest również utrudniony wieloletnim procesem realizacji. Mówimy tu o najwyższym poziomie, gdzie długo trwać może np. pozyskanie odpowiednich materiałów wykończeniowych.

W latach 2020–2023, przy trudnych warunkach geopolitycznych i makroekonomicznych, apartamenty o najwyższym standardzie utrzymały lub podwyższyły swoją wartość. Cena za metr kwadratowy w topowych lokalizacjach w Warszawie oscyluje w granicach 30-40 tys. zł, a w pojedynczych przypadkach ceny transakcyjne są jeszcze wyższe. W Hamilton May przewidujemy, że wzrost wartości nieruchomości luksusowych w 2024 roku nastąpi wolniej niż w latach ubiegłych, ale wciąż możemy mówić o cenach pnących się ku górze. Sami przedpremierowo analizujemy takie projekty – zarówno dla deweloperów, jaki i inwestorów zainteresowanych tym segmentem rynku – i z niecierpliwością czekamy na ich wprowadzenie do sprzedaży na rynku lub off market.



styl mieszkania to przedłużenie osobowości

Wystrój wnętrza to więcej niż tylko udekorowanie przestrzeni – ma odzwierciedlać wartości i charakter mieszkańca. Wnętrzem jesteśmy w stanie wyrazić ekstrawagancję lub skromność, spokojną lub żywiołową naturę, bycie na bieżąco z trendami lub ich ignorowanie. Dzięki temu mieszkanie może stanowić oazę dobrego samopoczucia oraz być bardzo czytelną wizytówką wobec gości.

Klienci z zasobnym portfelem mają większe możliwości zaaranżowania domu w sposób w pełni wymarzony, bez chodzenia na kompromisy. Otwiera to szansę daleko idącej personalizacji przestrzeni, która często wymyka się pojedynczym trendom i urzeczywistnia szerszą, bardzo osobistą wizję. W tej sytuacji często zdarzają się ze sobą dwa kontrastowe podejścia, które w dużym uproszczeniu możemy nazwać cichą elegancją i maksymalizmem. Mają one odniesienie do wszystkich sposobów materialnej ekspresji osób zamożnych – od ubioru, przez sposób spędzania wakacji, po wystrój wnętrza.

fot. Hamilton May



quiet luxury

Quiet luxury, inaczej cicha elegancja, to filozofia powściągliwego sygnalizowania zamożności, obecna również w wystroju luksusowych przestrzeni. Nie posiada oficjalnych wyznaczników i nie możemy mówić o konkretnym wyglądzie, a raczej nastroju budującym klimat wnętrza. Jest estetyką przeznaczoną dla ludzi wtajemniczonych, którzy uważają, że nie potrzebują w sposób oczywisty udowadniać swojego statusu finansowego. Przy opisach tego trendu często przytaczana jest sentencja *pieniądze mówią, luksus szepcze*.

Wnętrza projektowane w duchu quiet luxury często są minimalistyczne, ale nie pozbawione ciepła i przytulności. Stawiają na elegancję i jakość. Luksus jest subtelny, wyraża się poprzez staranne wykończenia, finezyjne tkaniny, wysokiej jakości meble oraz ekskluzywne dodatki. Aranżacje są niezwykle dopracowane i przemyślane, choć na pierwszy rzut oka powinny wydawać się dość proste. Główną rolę odgrywają niuansy i ogromna dbałość o detale. Jednocześnie w takich wnętrzach często pojawiają się dzieła sztuki. Spokojny wystrój stanowi dobre tło do eksponowania również ekstrawaganckich obrazów i rzeźb.

W takim pojmowaniu luksusu unika się przesytu, stawiając na prostotę i wyrafinowanie. Dla niektórych takie wnętrza mogą wydawać się nudne, jednak mają dużą zaletę – taki projekt ma szansę nie wyjść z mody przez kolejne dziesięciolecia. Uniwersalność ma niebagatelne znaczenie przy wynajmie i sprzedaży nieruchomości, szczególnie w segmencie premium, w którym klienci rzadziej chodzą na kompromisy i czekają na ofertę, która w pełni ich

satysfakcjonuje. Ponadczasowość budowana jest również poprzez wykorzystanie trwałych i łatwych w pielęgnacji materiałów najwyższej jakości. Oczywistym rozwiązaniem są produkty naturalnego pochodzenia, które odpowiednio pielęgnowane wyglądają dobrze bez względu na upływ czasu.

maksymalizm

W kontrze do cichego luksusu funkcjonują ekstrawaganckie trendy, które związane są z szeroko pojętym maksymalizmem. Popularne stają się nadzwyczajne i niekonwencjonalne rozwiązania budujące niepowtarzalny klimat. Takie wnętrza mają zaskakiwać, szokować i wywoływać uśmiech na twarzy.

Jednym z popularnych nurtów jest eklektyzm, charakteryzujący się twórczym łączeniem różnych stylów, form czy kolorów. Związany jest ze swobodą, która przez długi czas wyróżniała artystów, a obecnie jest popularna wśród ludzi, którzy najbardziej cenią sobie oryginalność. Ciekawy przykład maksymalizmu stanowi tzw. dopamine decor, który poprzez obfitość elementów i kontrastów ma za zadanie stymulować neuroprzekazniki odpowiedzialne za dobre samopoczucie i przyrost energii. Wyraźne linie, żywe wzory i zabawa kolorami wprowadzają odrobinę szaleństwa, która ma poprawiać humor.

Ekstrawaganckie aranżacje mogą być wyrazem bogactwa, indywidualności oraz wysublimowanego gustu. Część ludzi szuka odskoczni, ponieważ jest znudzona minimalistycznymi wnętrzami, które królowały od początku tego tysiąclecia. Co ciekawe, wzrost popularności maksymalizmu jest zauważalny szczególnie wśród osób z pokolenia Z, zatem generacji, której wielu przedstawicieli wychowywało się już w domach zdominowanych przez jasne ściany i proste meble.

Inni wykorzystują niekonwencjonalne wnętrza jako narzędzie wyrażenia swojej osobowości, na które nie ma prze-



fot. Gerda, Unsplash

strzeni w quiet luxury. Niektórzy po prostu chcą podkreślić swój status poprzez przepych i obfitość zdobień. Wspólnym mianownikiem wszystkich tendencji pozostaje personalizacja i indywidualne spojrzenie na wystrój mieszkania. Nieważne jak, ważne, żeby wnętrza były spójne ze swoimi mieszkańcami.

budowanie dla dobra miasta



Rafał Kula
Prezes i współzałożyciel
NOHO Investment

Czy w Polsce mamy nieruchomości luksusowe?

Zacznijmy od ustalenia, jak brzmi definicja nieruchomości luksusowych. Według mnie jest to produkt o najwyższym standardzie, który wzbogaca życie nabywcy we wszystkich aspektach. To pożądana lokalizacja, dająca dostęp do wszystkiego, co w mieście najlepsze, ale też najwyższa jakość architektury, wyjątkowe części wspólne, dbałość o detale i przyjazne zielone otoczenie. Wymieniać mógłbym jeszcze długo, ale wszystkie cechy luksusowych mieszkań zawierają się w jednym słowie – NOHO.

W projektach NOHO Investment duży nacisk kładzie się na ich miejski kontekst – jakość otoczenia, dostępność. Z czego to wynika?

Jesteśmy odpowiedzialnym deweloperem i wiemy, jaki wpływ nasze inwestycje mają na miasta – zarówno rewitalizacje wyłączone z użytku przestrzeni, jak i nowe budynki. Nasze projekty to najwyższej jakości, funkcjonalne i ponadczasowe apartamenty w najbardziej poszukiwanych lokalizacjach polskich miast.

Odpowiedzialne podejście jest korzystne dla otoczenia, ale też dla nas i naszych klientów. My wzbogacamy miasto, a miasto dodaje wartości naszym projektom, ponieważ dobrze zaprojektowany budynek staje się cennym elementem miejskiego krajobrazu, zwiększając jego atrakcyjność.

Wspomniał Pan o rewitalizacji. Czy to coś więcej niż tylko dobra inwestycja z biznesowego punktu widzenia?

To znacznie więcej niż biznes. Otwierając zamknięte do tej pory obszary i oddając je z powrotem zarówno naszym klientom, jak i mieszkańcom miasta, tworzymy nowe miejsca tętniące życiem. Odnawiamy je z poszanowaniem historycznego dziedzictwa, jednocześnie wprowadzając nowoczesne funkcje użytkowe. Doskonałym przykładem są tutaj nasze ikoniczne krakowskie rewitalizacje: Dolnych Młynów 10 oraz Młyny Mogilska.

Oprócz samego terenu inwestycyjnego porządkujemy obszary przyległe pod kątem infrastruktury, zieleni, przyjaznej przestrzeni. Podejmujemy się również przebudowy ulic, dzięki czemu często uspokajamy ruch samochodowy i wprowadzamy ciągi pieszo-rowerowe. W efekcie teren inwestycji staje się miejscem, w którym każdy chce przebywać. Tworząc produkt o najwyższym standardzie, który ma być adresem do życia, adresem na pokolenia, projektujemy nieruchomości, które wzbogacają życie nabywcy we wszystkich aspektach.

Całość tych działań wpisuje się w ideę miasta 15-minutowego.

Dokładnie, gwarantujemy nową jakość życia, zgodnie z naszą filozofią NOHO PREMIUM LIFESTYLE. Wybierając tereny pod inwestycje kładziemy duży nacisk na



źródło: NOHO Investment

otaczającą infrastrukturę oraz możliwości centrotwórcze, jakie dają te obszary. Kluczowe jest, aby mieszkańcy mieli wszystkie ważne usługi dostępne w bliskim sąsiedztwie, ponieważ to bezpośrednio przekłada się na ich codzienny komfort życia. Projekty w Krakowie, Katowicach, Wrocławiu czy Warszawie stanowią tego doskonały przykład.

Jesteśmy blisko działań miasta oraz oddolnych inicjatyw społecznych na rzecz poprawy jakości życia w mieście. Przykładem jest nowo uchwalony Pakt dla Przestrzeni Krakowa, w którym zostały wyartykułowane bardzo istotne kwestie kształtowania przestrzeni miejskich.

A co z zielenią?

Wdrażamy koncepcję 3-30-300 zakładającą, że z okna powinniśmy widzieć 3 drzewa – choć w przypadku naszych projektów jest to dużo więcej – 30% otoczenia stanowi powierzchnia czynna biologicznie, a w promieniu 300 m powinien być park. Przykładami mogą być projekty w Krakowie: Dolnych Młynów 10, gdzie w bliskim sąsiedztwie znajduje się m.in. Park im. Wisławy Szymborskiej lub Młyny Mogilska zlokalizowane w okolicy Parku Lotników Polskich. A w Katowicach – inwestycja Nadgórników 14 przy Parku Boguckim.

Dla nas zieleń to nie tylko kilka drzew. To starannie dobrana i bioróżnorodna flora, odpowiednia dla naszego klimatu

i całoroczna. Oczywiście w tym zakresie jest dla nas ekologia i cała strategia ESG: retencja wody deszczowej, energooszczędność, fotowoltaika. Nie patrzymy na to przez pryzmat mody, tylko deweloperskiego i osobistego obowiązku o dbanie o naszą planetę.

Wychodzimy również dwa kroki do przodu, tworząc mniej oczywiste zazielenienia. Planujemy tworzenie miejskich farm i ogrodów społecznościowych, czyli miejsc, które promują lokalną żywność, zrównoważoną produkcję roślin oraz edukację na temat zdrowego odżywiania.

Sztuka w przestrzeni miejskiej to temat bliski NOHO, w jaki sposób pokazujecie ją w swoich projektach?

Sztuka to integralna część każdej inwestycji NOHO. W każdym z naszych projektów znajduje się autorska rzeźba cenionego artysty Pawła Orłowskiego – profesora ASP w Krakowie. Jesteśmy świadomi, że nawet ogrodzenie może wzbogacić najbliższe otoczenie. Stawiamy na estetyczne i wzbogacające miasto projekty, jak np. ogrodzenie Dolnych Młynów, które stworzyliśmy wspólnie z młodymi, lecz uznanymi już artystami i Fundacją Wisławy Szymborskiej. Zresztą wspieranie młodych artystów i odkrywanie nowych talentów to również kwestia, do której przykładamy wagę. Współpracujemy blisko z ASP i planujemy wspólnie wiele różnorodnych projektów w każdej z naszych inwestycji.

najem wysokiej jakości

Rynek najmu w Polsce przechodzi w ostatnich latach przyspieszoną ewolucję, również w segmencie premium. Pojawia się na nim coraz więcej profesjonalnych podmiotów, które oferują większą niż do tej pory stabilność oraz wyższą jakość. Przyciąga to zamożnych najemców z wyboru i przynosi rozwój usług nakierowanych na zaspokajanie ich potrzeb.

kim są najemcy premium

Większość najemców w Polsce deklaruje, że przed własnością mieszkaniową powstrzymują ich przede wszystkim ograniczenia finansowe³. Jednak osoby, które najmują mieszkania o wysokim standardzie oraz luksusowe, często same mogą pozwolić sobie na zakup nieruchomości lub już je posiadają. Wybierają najem, ponieważ lepiej odpowiada ich aktualnym potrzebom – pozwala zamieszkać w bardziej atrakcyjnej okolicy czy lokalu o większym metrażu, co lepiej wpasowuje się w ich aspiracje oraz styl życia.

Jednocześnie przybywa osób bardzo świadomych swojej kariery mieszkaniowej, czyli dostosowujących miejsce, w którym mieszkają, do etapu życia. Najem pozwala w tym względzie na większą elastyczność. Stanowi też dobre rozwiązanie dla osób, które czekają na znalezienie idealnego domu dla siebie lub testujących życie w nowej lokalizacji, przed podjęciem decyzji o zakupie nieruchomości.

Wśród klientów tego segmentu rynku ważne miejsce zajmują międzynarodowe korporacje oraz placówki dyplomatyczne. Poszukują one mieszkań o wysokim standardzie dla swoich pracow-

ników i ich rodzin, którzy na pewien czas muszą przenieść się do innego kraju. To często tzw. najem średnioterminowy, trwający maksymalnie kilka miesięcy.

preferencje najemców

→ równie dobre mieszkania

Preferencje najemców w większości nie odbiegają od tych wyrażanych przez osoby kupujące nieruchomości na własne potrzeby. Poszukują jakości i udogodnień odpowiadających klasie i cenie nieruchomości oraz atrakcyjnych lokalizacji.

→ łatwa personalizacja

Znacznie większego znaczenia nabiera natomiast neutralny wystrój wnętrza, pozwalający na jego maksymalnie prostą personalizację poprzez dodatki, dzieła sztuki i rodzinne pamiątki. Z tego powodu wśród osób inwestujących w mieszkania na wynajem preferowane są mieszkania minimalistyczne, o trwałym i ponadczasowym wyposażeniu.

→ pełne wyposażenie

Ponieważ jednym z największych atutów najmu jest elastyczność i swoboda zmiany miejsca zamieszkania, również w droższych segmentach dominują lokale w pełni umeblowane.

domy jednorodzinne i profesjonalne podejście

Wśród najemców największym zainteresowaniem cieszą się dzielnice śródmiejskie lub zlokalizowane w pobliżu centrów biznesowych, doskonale skomunikowane



fot. pixasquare, Unsplash



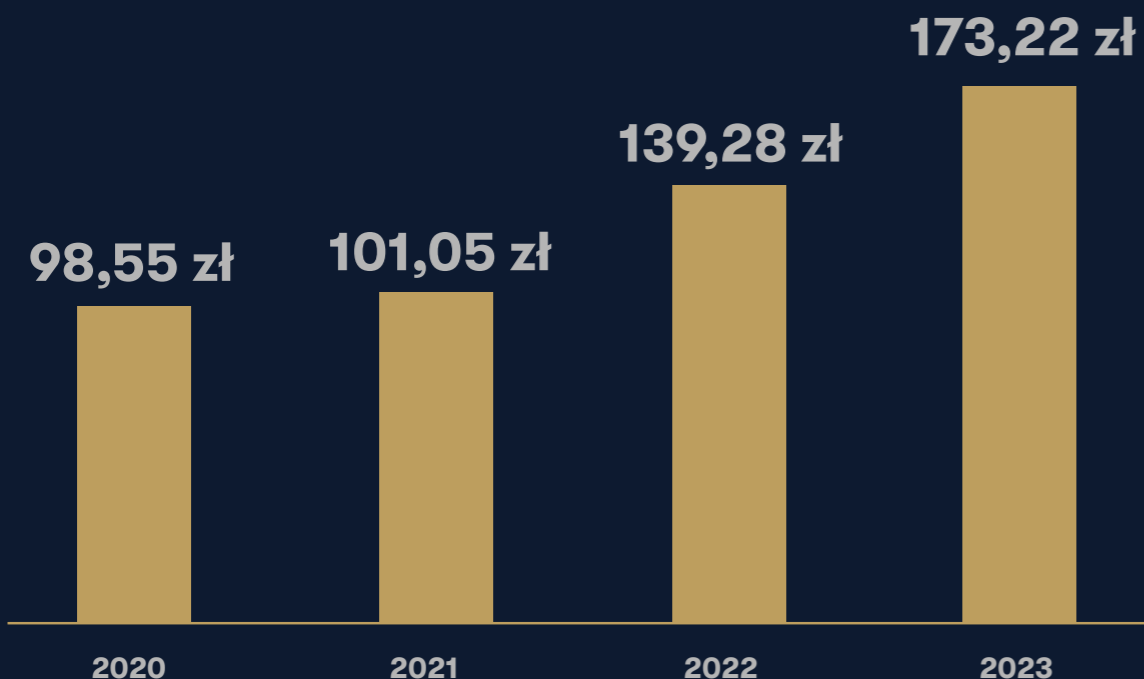
fot. Renters



fot. minh-pham, Unsplash

CENY NAJMU LUKSUSOWYCH NIERUCHOMOŚCI W WARSZAWIE 2020-2023

średnia cena za wynajem mkw. wśród nieruchomości luksusowych w Warszawie



źródło: na podstawie danych wewnętrznych Hamilton May

– jednak nie zawsze. Rynek najmu premium wyróżnia się rozbudowaną ofertą domów jednorodzinnych położonych w dzielnicach willowych i na terenach podmiejskich. Stoi to w kontrze do standardowych mieszkań na wynajem, wyraźnie skoncentrowanych w budownictwie wielorodzinnym.

Domy i wille odpowiadają na potrzebę dużej przestrzeni i prestiżu wyrażaną przez wielu zamożnych klientów, jednocześnie oferując im równie cenione poczucie prywatności i odizolowania od sąsiadów. Szczególnie atrakcyjne są obiekty znajdujące się w otoczeniu innych nieruchomości wysokiej klasy.

Trzeba zaznaczyć, że najem budynków jednorodzinnych cieszy się większą popularnością w droższych segmentach rynku również dzięki rozbudowanym usługom zarządczym. Eliminują one, lub przynajmniej lub przynajmniej ograniczają, jedną z największych barier zniechęcających do najmu budynków jednorodzinnych, jaką jest konieczność wkładania pracy i pieniędzy w bieżące utrzymanie domu, tarasów i terenów wokół.

Obecnie na rynku jest kilkadziesiąt firm specjalizujących się w obsłudze najmu, a ich liczba stale rośnie⁴. Koszt zarządzania stanowi procent przychodu z najmu, a stawki wynoszą zazwyczaj

10-20%⁵. W ofercie firm zarządczych znajduje się m.in. pozyskiwanie oraz rozliczanie najemców, zarządzanie stanem technicznym nieruchomości oraz usuwanie awarii. Zamożni klienci mają też dodatkowe oczekiwania, takie jak dbanie o ogród czy kwiaty w domu. Liczne i rozbudowane usługi rodzą z kolei potrzebę ich integracji, tak aby móc w jednym miejscu załatwić wszystkie sprawy związane z najmem. W tym celu powstają aplikacje budynkowe, a w przypadku najbardziej luksusowych inwestycji oferowane są usługi konsjerża.

luksus w pakiecie

Coraz większe zainteresowanie inwestorów wzbudza zakup nieruchomości o wysokim standardzie w pakiecie. W okresie od sierpnia 2022 r. do sierpnia 2023 r. w Polsce dokonano kilkanaście tego typu transakcji na łączną kwotę ok. 200 mln zł⁶. Podstawową cechą pakietów jest dywersyfikacja – lokale są zróżnicowane pod względem typu, lokalizacji i powierzchni. Pakiet składa się najczęściej z kilku lub kilkunastu spersonalizowanych kawalerek, apartamentów lub domów klasy premium. Są to mieszkania o wysokim standardzie wykończenia i cenach przekraczających 20 tys. złotych za metr kwadratowy powierzchni⁷. Paczki nieruchomości premium zazwyczaj nie są dostępne na ogólnodostępnym rynku, co ogranicza pulę ich odbiorców do grona doświadczonych inwestorów z rozbudowaną siecią kontaktów i dostępem do ofert off market.

Każda nieruchomość w momencie sprzedaży jest już przygotowywana pod wynajem. Ważną usługą oferowaną przez deweloperów jest możliwość zarządzania całym pakietem. Podczas transakcji pobierają prowizję od przychodów z najmu w zamian za pełną bezobsługowość inwestycji. Posiadanie wielu mieszkań w jednej paczce może ułatwić organizację zarządzania najmem oraz obniżyć jego koszty.

“

Premium na rynku nieruchomości to także jakość zarządzania oraz sposób komercjalizacji lokali usługowych. Aby utrzymać standard, na którym nam zależy, powołaliśmy własną spółkę – NOHO Management. Zarówno wspólnoty mieszkaniowe, jak i lokale komercyjne będą kompleksowo zarządzane bezpośrednio przez nas, a oferta obejmie zarządzanie najmem długoterminowym oraz wykończenie mieszkania pod klucz.

Ogromnym wyzwaniem dewelopera jest zbudowanie właściwych proporcji pomiędzy powierzchnią komercyjną a powierzchnią mieszkaniową. Z naszych analiz jednoznacznie wynika, że jest to możliwe, jeśli zapewnimy szerokie spektrum usług dopasowanych do potrzeb mieszkańców i lokalnej społeczności. Dążymy do osiągnięcia tej równowagi, aby ułatwić współistnienie obu funkcji i dostarczyć mieszkańcom najwyższej jakości komfort życia. Jako odpowiedzialny inwestor podjęliśmy decyzję o tym, że wszystkie lokale usługowe pozostaną w naszych rękach. Nie sprzedajemy ich, co pozwala na kontrolę doboru najemców oraz dostarczanych przez nich usług. Chcemy, aby były one centrowe – wpływały na kształt całego projektu, stanowiąc magnes dla mieszkańców i lokalnej społeczności, w myśl idei *make place, not space*.



Rafał Kula

Prezes i współzałożyciel
NOHO Investment

NOHO to definicja najwyższego standardu i luksusu

Obecnie trudno mówić o istnieniu pełnowartościowego produktu premium w Polsce. To wyzwanie podejmuje NOHO. Wizja inwestora realizowana jest zgodnie z holistycznym podejściem do budowania, w duchu filozofii NOHO PREMIUM LIFESTYLE.

Projekty spełniają wymagania nowoczesnego stylu życia, w tym oferują dedykowane mieszkańcom części wspólne: w pełni wyposażony pokój klubowy, coworking z czytelnią, pokój gier, salę kinową, pomieszczenia do jogi i pilatesu czy pokój majsterkowicza. Inwestor tworzy otoczenie bogate w zróżnicowaną zielenią z wewnętrznymi dziedzińcami oraz placami zabaw. W podziemnych garażach przygotowane zostały miejsca parkingowe dla samochodów elektrycznych, rowerów

i hulajnóg, a także stanowiska do mycia pojazdów, włączając w to specjalną strefę przeznaczoną do pielęgnacji psów.

Ponadto NOHO stworzyło autorską aplikację, dzięki której mieszkańcy mogą w łatwy sposób zamówić sprzątanie, pomoc techniczną 24h, transport, wizytę złotej rączki, fryzjera, masażysty czy lekarza. Mogą także skorzystać z dużego wachlarza usług gastronomicznych, w tym restauracji znajdujących się w budynku oraz zarezerwować części wspólne. Co ważne, budynki zaprojektowane są z myślą o ochronie środowiska i efektywności energetycznej, wykorzystując nowoczesne rozwiązania, takie jak pompy ciepła i panele fotowoltaiczne, a także systemy zbierania deszczówki.

Projekty NOHO tworzą premium, jakiego w Polsce do tej pory nie było. W Krakowie są to dwie wyjątkowe rewitalizacje. Pierwszą z nich jest przywrócenie do życia dawnej fabryki tytoniu przy Dolnych Młynów 10 w sercu Starego Miasta. Druga to Młyny Mogilska, w ramach której przywracany jest blask historycznej zabudowie Polskich Zakładów Zbożowych. W Krakowie realizowany jest także nowoczesny apartamentowiec LINDEGO2 w zielonych Bronowicach. Projekt ten obejmuje 248 apartamentów, z których ponad połowa została już zarezerwowana, oraz dedykowaną dla naszych klientów część usługową. W przygotowaniu są również dwa kolejne projekty apartamentowe w Podgórzcu i na Krowodrzy. Obecnie ceny naszych inwestycji w Krakowie wynoszą od 18 tys. w inwestycji Młyny Mogilska, dla Dolnych Młynów 10 cena za metr zaczyna się od 35 tys. zł.

W ostatniej fazie realizacji znajduje się inwestycja Nadgórników 14 w sercu katowickiej Strefy Kultury, tuż obok Spodka i Międzynarodowego Centrum Kongresowego. Dwa budynki apartamentowe, z rekordową ceną jednej z transakcji na poziomie 20 tys. zł za mkw., odzwierciedlają popyt i zainteresowanie klientów aglomeracji śląskiej produktem premium. W planach jest również kolejna inwestycja w Katowicach. Natomiast we Wrocławiu w trakcie realizacji jest projekt apartamentowo-usługowy przy ul. Świdnickiej. Budynek będzie odpowiedzialnie wkomponowany w zabytkowy układ urbanistyczny Starego Miasta.

Największa inwestycja NOHO powstanie w Warszawie, przy samym Rondzie Daszyńskiego, czyli w najprężniej rozwijającej się części Warszawy. NOHO ONE wyróżni się architekturą, designem, wszechobecną zielenią nasadzoną również na balkonach i tarasach. W parterach znajdą się starannie dobrane i odpowiadające na potrzeby mieszkańców lokale usługowe, gastronomia na światowym poziomie i koncepty do tej pory nieobecne na rynku.



5 second homes i apartamenty wakacyjne

Choć Polska należy do czołówki krajów o najwyższym odsetku właścicieli mieszkań w Europie, posiadanie drugiego domu dopiero zaczyna zyskiwać na popularności⁸. Motywacji do ich nabycia może być wiele, ale niemal zawsze podporządkowane są zasadzie, wedle której atrakcyjny second home daje nam to, czego nie daje główne miejsce zamieszkania.

Second home od mieszkań nabywanych w celach strictly inwestycyjnych różni się przede wszystkim goszczeniem właściciela, przynajmniej sporadycznie. Przedstawiciele rynku nieruchomości wysokiej jakości mówią o dwóch podstawowych typach drugich domów, wyróżniających się lokalizacją i przeznaczeniem.

do miasta lub z miasta

Pierwsza, zdecydowanie mniejsza grupa, to centralnie położone lokale, nabywane przez bardzo zamożne osoby mieszkające na przedmieściach lub w zupełnie

innym mieście. Nie chcą przeprowadzać się na stałe do miejsca, w którym pracują lub często bywają, ale cenią sobie wygodę, jaką daje im możliwość spontanicznego skorzystania z własnego mieszkania w przerwach między spotkaniami czy po wieczornym spektaklu. Dużą rolę odgrywają tu motywacje inwestorskie oraz rodzinne, np. zapewnienie dzieciom mieszkania w przypadku rozpoczęcia w danym mieście studiów. Najlepsze adresy przyciągają też prestiżem.

Druga, częściej spotykana opcja, to nieruchomości wakacyjne. W Polsce największą popularnością cieszą się lokalizacje nadmorskie, górskie oraz Mazury⁹. Posiadanie drugiego domu w pięknej okolicy było powszechnie pożądane od zawsze, jednak pandemia Covid-19 jeszcze wzmocniła ten trend. Rok 2020 przyniósł rozpowszechnienie się pracy zdalnej, a w 2022 r. już 32% badanych pracowników z Polski planowało tzw. workation, czyli wykonywanie obowiązków zawodowych z atrakcyjnych turystycznie miejsc¹⁰.

Jednocześnie preferencje klientów na rynku nieruchomości wyraźnie przesunęły się w stronę jakości przestrzeni, komfortu akustycznego i dostępu do zieleni. Stało się tak wraz ze wzrostem świadomości znaczenia dobrostanu



fot. Renters

i zachowania balansu między pracą a życiem prywatnym. Co ważne, możliwość wypoczynku w tym samym miejscu po prostu odpowiada wielu klientom – 20% ankietowanych w Polsce obiera co roku ten sam kierunek w czasie urlopu¹¹.

najbardziej pożądane miejscowości turystyczne

Ponad połowa polskich ankietowanych deklaruje, że najlepiej wypoczywa w kurortach¹², które łączą bliskość natury i infrastrukturę turystyczną. Z tego powodu wysokie ceny nieruchomości, jakie cechują miejscowości turystyczne, wynikają raczej z atrakcyjności lokalizacji niż jakości samego obiektu, choć trzeba zaznaczyć, że przybywa w nich inwestycji z segmentu premium.

Zgodnie z danymi Otodom wśród dziesięciu kurortów z najwyższymi cenami w kraju w styczniu 2024 r., aż sześć znajdziemy w województwie zachodniopomorskim: Międzyzdroje, Świnoujście, Niechorze, Pobierowo, Dziwnówek i Mielno. Są szczególnie popularne wśród mieszkańców zachodniej części Polski, zyskują też na bliskości Niemiec.

Na południu kraju najwyższe ceny dotyczą dwóch miejscowości na Podhalu: Zakopanego i Kościeliska, w obu średnia



fot. roberto nickson, Unsplash

cena za mkw. przekracza 20 tys. zł. Są położone najbliżej Tatrzańskiego Parku Narodowego, a urozmaicona rzeźba terenu umożliwia w wielu miejscach uzyskanie atrakcyjnego widoku z okien. Wśród najdroższych miejscowości górskich znalazł się też Szczyrk, gdzie cena za mkw. mieszkania przekracza już 16 tys. złotych. Miejscowość korzysta z bliskości aglomeracji śląskiej oraz rozwiniętej oferty narciarskiej.

rozdział został opracowany na podstawie danych:

otodam

RENTERS

CENY NIERUCHOMOŚCI W MIEJSCOWOŚCIACH TURYSTYCZNYCH W POLSCE

średnia cena za mkw. mieszkania w styczniu 2024 r.



źródło: Otodom, styczeń 2024.

UDOGODNIENIA W NAJMIE KRÓTKOTERMINOWYM

odsetek obiektów w ofercie booking.com w Warszawie z dostępem do danego udogodnienia



źródło: dane własne Renters

10 NAJDROŻSZYCH KURORTÓW W POLSCE

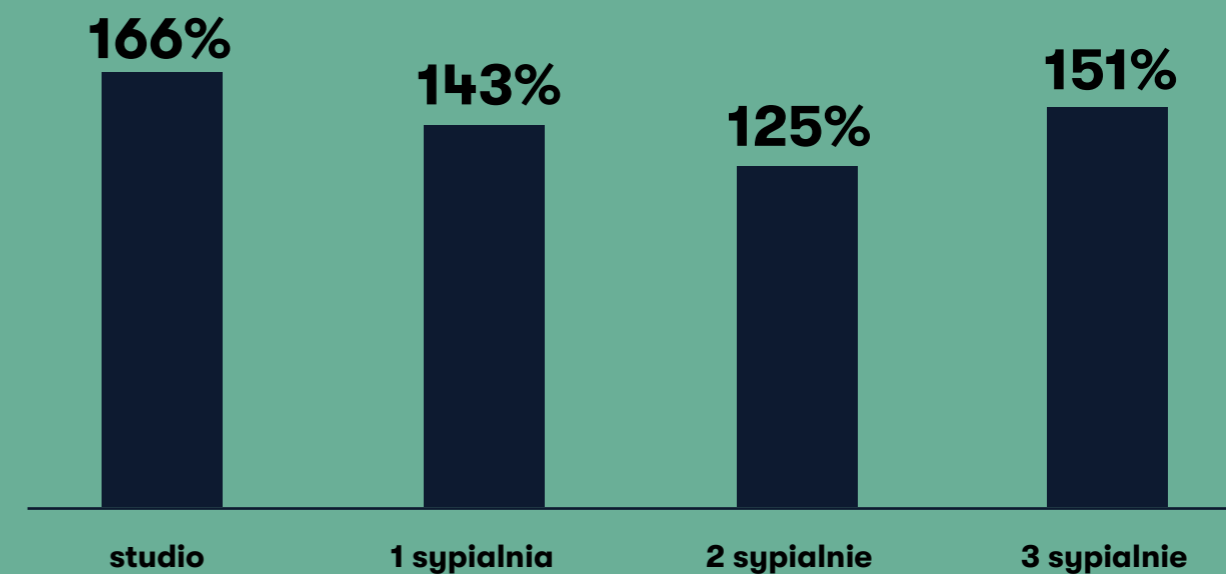
średnia cena za mkw. mieszkania w styczniu 2024 r.

	KURORT	MIEJSCOWOŚĆ	ŚREDNIA CENA ZA MKW. MIESZKANIA
1	morski	Międzyzdroje	22 921 zł
2	górski	Kościelisko	21 739 zł
3	morski	Sopot	21 293 zł
4	górski	Zakopane	21 081 zł
5	morski	Świnoujście	19 138 zł
6	morski	Niechorze	18 571 zł
7	morski	Pobierowo	18 507 zł
8	morski	Dziwnówek	17 858 zł
9	górski	Szczyrk	16 097 zł
10	morski	Mielno	15 919 zł

źródło: Otodom, styczeń 2024. W tabeli uwzględniono miejscowości, w których liczba ofert wyniosła minimum 50 oraz nie była zdominowana przez jedną inwestycję.

ILE ZARABIAJĄ APARTAMENTY PREMIUM?

dochody z najmu krótkoterminowego w apartamentach premium względem średniej dla danego typu nieruchomości w 2023 r.



źródło: dane własne Renters.pl, 2023.



fot. Renters

Na szczególną uwagę zasługuje Sopot, gdzie średnia cena za metr kwadratowy przekracza 20 tys. złotych, a silną pozycją na rynku mieszkań wysokiej jakości w Polsce cieszą się też sąsiadujące z nim Gdańsk i Gdynia. Trójmiasto to unikalne w skali kraju połączenie zalet dużego miasta oraz położenia pomiędzy piaszczystymi plażami i zalesionymi wzgórzami, z rozległymi obszarami zabytkowymi w centralnych częściach aglomeracji. Dzięki temu łatwiej tam o lokalizację atrakcyjną z punktu widzenia rynku premium. Kluczowe dla popularności Trójmiasta jest też jego świetne skomunikowanie kolejowe, drogowe i lotnicze, szczególnie z Warszawą, przez co za-

możni mieszkańcy stolicy często decydują się na zakup drugiego domu właśnie tam.

Kurorty nadmorskie przeciętnie są droższe, ale oferują też wyższe stopy zwrotu z inwestycji w porównaniu z pozostałymi regionami¹³. Ich przewaga wynika z wielu powodów. Przede wszystkim Wybrzeże jest najczęściej obieranym przez turystów kierunkiem w Polsce¹⁴. Na korzyść zamożnych odwiedzających działa wyższa liczba apartamentów w wysokim standardzie niż w górach – na południu obserwuje się niższą aktywność deweloperską, za to wyższą budownictwa indywidualnego i wciąż stosunkowo popularny jest model wynajmu na pokoje¹⁵.

najem krótkoterminowy

W przypadku obiektów zlokalizowanych w miejscowościach turystycznych często rozmywa się granica między drugim domem a nieruchomością na wynajem krótkoterminowy. Wielu właścicieli zleca firmie zarządczej opiekę nad swoim mieszkaniem i obsługę najmu, podczas gdy sami bywają w nich sporadycznie.

Trzeba przy tym zaznaczyć, że w wielu miejscowościach turystycznych, zwłaszcza nadmorskich, dominują inwestycje w formie apartotelu. Umożliwia to wzbogacanie ich o udogodnienia znane z hoteli i luksusowych apartamentowców, dzięki czemu pobyt w danym miejscu może być atrakcyjny przez cały rok, niezależnie od pogody. To szczególnie istotne dla osób nastawionych na osiągnięcie zysku z najmu krótkoterminowego.

Jednak z punktu widzenia osób, które chciałyby korzystać z posiadanych przez siebie lokali w inwestycjach typu condo, problem stanowią m.in. niewielkie powierzchnie jednostek. Jako lokale użytkowe nie muszą spełniać wymagań stawianych mieszkaniom, co prowadzić może m.in. do nadmiernej liczby gości przebywających jednocześnie w obiekcie i problemów z niewystarczającą liczbą miejsc parkingowych. Do korzystania z tzw. pobyków właścicielskich zniechęcać mogą też ograniczenia przy aranżacji wnętrza oraz potencjalne konflikty wynikające z sąsiedztwa licznych i często zmieniających się gości. Wszystko to sprawia, że trudno mówić o condohotelach w kontekście rynku premium.

W dużych miastach widoczne jest, że rynek condohoteli i apartamentów inwestycyjnych na wynajem krótkoterminowy spotyka się z malejącym zainteresowaniem na rzecz rozwijającego się segmentu PRS i zwykłych hoteli¹⁶¹⁷. Nie dotyczy to nieruchomości premium, które pozwalają osiągać większe przychody względem standardowych lokali. Klienci godzą się na znacznie wyższe ceny najmu,

ponieważ na rynku niewiele jest apartamentów oferujących udogodnienia takie jak całodobowa recepcja, klimatyzacja i duży taras, bardzo rzadko spotykany jest też dostęp do siłowni czy basenu.

“

Wyższe zyski w wynajmie krótkoterminowym przeważają wśród apartamentów, które gwarantują komfort, prywatność i wyjątkowe udogodnienia znane z pięciogwiazdkowych hoteli. Z naszych analiz wynika, że cena za nocleg w sezonie może przekroczyć w nich nawet 2000 zł za noc, a dla właścicieli oznaczają przychody z wynajmu wyższe o nawet 40% względem standardowych mieszkań. Już od dłuższego czasu obserwujemy, że jednopokojowe mieszkania w standardzie premium potrafią wygenerować zysk na poziomie trzypokojowych, wykończonych w standardzie podstawowym. Kwoty przychodów w skali roku przekraczają tu nawet 100 tys. zł.

W Polsce trudno mówić o przesycie nieruchomości mieszkaniowych premium – zaledwie co 10. mieszkanie w naszej szerokiej ofercie spełnia wymogi stawiane kolekcji Renters Prestige. Jednak ich liczba stabilnie rośnie, co nie powinno dziwić. Inwestowanie w lokale wysokiej jakości może być znacznie bardziej opłacalne niż w przypadku mieszkań o przeciętnym standardzie wykończenia, szczególnie w segmencie wynajmu krótkoterminowego.



Paulina Szadkowska

Dyrektor ds. Zarządzania Przychodami w Renters.pl

zarządzanie najmem premium nie jest proste, ale co dwie głowy, to nie jedna



Kamil Krzyżanowski,
Prezes Renters.pl

Jakie wyzwania stoją przed osobą, która chciałaby zacząć przygodę z najmem krótkoterminowym?

Zarządzanie najmem krótkoterminowym wymaga świetnej organizacji i czasu. Szybko okazuje się, że jest to praca na cały etat: mieszkanie trzeba odpowiednio przygotować, a po pobycie gościa posprzątać, naprawić usterki itd. Ci, którzy próbują, są tak zajęci przygotowywaniem mieszkań i kontaktem z gośćmi, że często zapominają o promocji swojego apartamentu czy stałym kontrolowaniu ceny za nocleg. Pamiętają o sezonie wakacyjnym, ale zapominają o większych wydarzeniach, koncertach, ważnych świętach w ciągu roku. Z racji braku doświadczenia nie wiedzą też, jakie mieszkania są chętnie wynajmowane przez gości, nie oferują dodatkowych usług. Niższa stawka za nocleg z pewnością przyciągnie gościa, ale często finalnie okazuje się, że realne koszty poniesione przez właściciela są wyższe niż spodziewany zysk.

Jakie warunki trzeba spełnić, żeby zarobić?

Myślę, że nie chodzi o warunki, a raczej standard, którego oczekują goście. Najwięcej zarabiają pięknie zaprojektowane, przestronne mieszkania z kilkoma sypialniami. Jest ich bardzo mało na rynku, dlatego cieszą się zwykle wyższymi stawkami za noc. Inwestycja w apartament na wynajem to nie tylko zakup tego

obiektu, to także inwestycja w jego wystrój i funkcjonalność, o czym inwestorzy często zapominają.

Pewnie dlatego niektórzy wolą zatrudnić specjalistów, by w ich imieniu zarządzali najmem. Ale przecież to dodatkowe koszty, a więc mniejszy zysk.

Nieprawda, że zysk jest mniejszy – dzięki wiedzy i doświadczeniu profesjonalny operator może zarobić dla właściciela znacznie więcej. Potwierdza się przy tym znane przysłowie, że co dwie głowy, to nie jedna, dlatego nasz zespół w tym momencie liczy już blisko 250 osób. Współpracujący z nami właściciele cenią sobie, że wynajem jest dla nich bezstresowy, a mieszkania są w bezpiecznych rękach.

Osiąganie lepszych wyników jest możliwe dzięki m.in. naszym własnym narzędziom do zarządzania cenami. Wykorzystujemy natrafiające się okazje i w zależności od sytuacji rynkowej zwiększamy lub zmniejszamy stawkę za nocleg. To ważne, bo różnica między gorącymi terminami a zwykłym dniem przekracza często dwukrotność ceny bazowej. Ceny zmieniamy dynamicznie, w razie potrzeby nawet kilka razy dziennie. Kolejną przewagą po stronie profesjonalnego operatora jest mnogość dodatkowych portali rezerwacyjnych, na których wystawiamy profile. Wiele portali, które mamy w portfolio, nie jest dostępnych dla zwykłego Kowalskiego. To dodatkowe źródła rezerwacji, jak np.

współpraca z agencjami relokacyjnymi, jak ta w ramach EuRA, której Renters jest członkiem. Dodatkowo rozpoznawalna marka to coraz większy odsetek powracających gości i rezerwacji przez własne portale rezerwacyjne.

Jak wygląda współpraca z wami?

Rozliczamy się z właścicielami na uczciwych zasadach. W Renters za kompleksowe zarządzanie nad apartamentem pobieramy określony procent od wartości rezerwacji. Model współpracy polega na dzieleniu się przychodem z najmu. Nasza podstawowa prowizja wynosi od 20%, plus koszty portali dystrybucyjnych. Ten model jest bezpieczny i godziwy dla obu stron. Nam pozwala sprawnie zarządzać cenami, a właściciel nieruchomości zdejmuje z siebie ogrom pracy.

Od czego zaczynacie?

Na początku współpracy oglądamy apartament i udzielamy ewentualnych wskazówek w wyposażeniu, żeby uzyskać maksymalny zwrot z inwestycji, opowiadamy też o wszelkich aspektach współpracy z nami. Następnie na nasz koszt wyposażamy mieszkania w pościel, ręczniki, w skrytkę na klucze z zamkiem szyfrowym, robimy profesjonalną sesję każdego apartamentu. Wszystko to bez żadnych kosztów startowych po stronie właściciela. Przygotowujemy kreatywne ogłoszenia i umieszczamy je na najpopularniejszych portalach rezerwacyjnych.

To jedynie początek naszych zadań, bo największym wyzwaniem jest utrzymanie wysokiej jakości, gdy pojawią się już goście. Przygotowujemy mieszkania zgodnie ze standardami przyjętymi w 5-gwiazdkowych hotelach. Dostarczamy świeżo wyprasowaną pościel oraz puszyste ręczniki. Sprzątamy po każdym pobycie gości. Nasi fachowcy zajmują się wszelkimi usterekami. Na bieżąco odpowiadamy na zapytania gości przez Whatsapp, Livechat i SMS-y, bez konieczności instalowania żadnych dodatkowych aplikacji.

I właściciele wszystko widzi na bieżąco?

Tak, każdy właściciel ma możliwość sprawdzenia na dedykowanej platformie, kiedy jego apartament jest wynajmowany i za jaką kwotę. O wysokiej jakości mogą przekonać się też na własnej skórze, ponieważ umożliwiamy tzw. pobyty właścicielskie.

Renters.pl został pierwszym w Polsce partnerem zarządzania bazą obiektów premium Homes & Villas by Marriott International, dzięki czemu starannie wyselekcjonowane polskie apartamenty premium są dostępne pod szyldem Marriotta dla ponad 140 mln uczestników lojalnościowego programu turystycznego Marriott Bonvoy. Każdy obiekt dostępny w tej wysoce selektywnej, luksusowej ofercie jest sprawdzany pod kątem jakości, designu i bezpieczeństwa.

fol: Renters

Polacy inwestują w drugi dom dla zysku, nie dla relaksu



Rafał Ślebioda,
Dyrektor ds. Sprzedaży
i Marketingu Renters.pl

Second home to rozwinięcie tradycyjnej idei domku letniskowego, obecnie często w formie w pełni wyposażonych, komfortowych nieruchomości. Zauważalny wzrost liczby inwestycji tego typu obserwowaliśmy po wybuchu pandemii. To w teorii przede wszystkim miejsce odpoczynku dla właścicieli, ale w praktyce często wygląda to inaczej: drugie domy stają się przede wszystkim częścią oferty noclegowej.

wynajem przez większość roku

Nasi klienci, którzy zdecydowali się na tego typu inwestycje, rzadko przebywają w swoich apartamentach, pozostawiając ich zarządzanie operatorowi, który dba o wysokie obłożenie obiektu, sprzątanie i marketing. Inwestorom kupującym drugi dom nad morzem lub w górach bardziej niż na własnym wypoczynku zależy na atrakcyjnym zwrocie z inwestycji.

Choć Renters.pl zapewnia swoim klientom możliwość pobytu właścicielskiego, to niezbyt często korzystają z tej opcji. Właściciele w rejonach turystycznych decydują się na pobyty właścicielskie zwykle po sezonie i poza okresami takimi jak majówka i święta. Pokazuje to, że ich priorytetem są wysokie dochody. Na własny odpoczynek wybierają miesiące, w których szanse na duży zarobek są mniejsze, czyli np. późną jesienią.

bogata oferta ogranicza sezonowość

Trzeba jednak zaznaczyć, że w segmencie nieruchomości najwyższej klasy wahania w obłożeniu pomiędzy wysokim i niskim sezonem są zdecydowanie mniejsze. Wpływa na to przede wszystkim możliwość miłego spędzania wolnego czasu niezależnie od pogody. Obiekty o całorocznym obłożeniu w polskich kurortach zazwyczaj oferują bogate zaplecze usługowe, takie jak strefy SPA, kryte baseny czy restauracje. Właśnie dlatego dobrze zlokalizowane condohotele często zyskują na wartości więcej niż tradycyjne lokale mieszkalne.

pandemia zmieniła branżę

Całą branżę łączy jednak mierzenie się z faktem, że pandemia zmieniła oczekiwania i możliwości gości obiektów noclegowych. Turyści mogą łatwiej rezerwować pobyty last minute i bez-

płatnie anulować rezerwacje, więc podróżowanie stało się spontaniczne. Goście rezerwują pobyty 2-3 dni przed przyjazdem, a w Warszawie nawet 25% rezerwacji jest na ten sam dzień.

Pandemia wpłynęła też na upowszechnienie się pracy poza biurem, co przyniosło w ostatnich latach pojawienie się tzw. workation, czyli łączenia pracy zdalnej z wakacjami. Naturalną grupą odbiorców są tu mieszkańcy dużych miast, szukający wytchnienia lub po prostu odmiany. Coraz więcej gości (tzw. cyfrowi nomadzi) wynajmuje mieszkania na czas od miesiąca do trzech. Warto zauważyć, że wiele takich pobytów realizują goście zagraniczni, dla których cena przestaje być jedynym atutem pobytu w Polsce. Niemcy czy Czesi doceniają nie tylko piękno bałtyckich plaż i górskich krajobrazów, ale także nowoczesną infrastrukturę oraz ofertę dopasowaną do ich potrzeb.

last but not least: lokalizacja

Kluczowym elementem sukcesu w wynajmie wakacyjnym jest perspektywiczna lokalizacja, zapewniająca stały przyływ turystów. Powinna zapewniać spokój i atrakcyjne otoczenie, a jednocześnie być łatwo dostępna. Popularne kurorty, takie jak Zakopane, Sopot czy Międzyzdroje, cieszą się dużym zainteresowaniem właśnie dlatego, że są stosunkowo dobrze skomunikowane.



fol. Renters

Niemniej nawet tam rynek najmu turystycznego nie jest łatwy ze względu na dużą i coraz bardziej zawziętą konkurencję. Inne istotne czynniki to wskaźnik średniego obłożenia oraz średnia cena za noc, a także rozpoznawalność miejscowości wśród klientów zza granicy i rozpoznawalność konkretnego obiektu – to wszystko należy uwzględnić przy wyborze inwestycji.

fol. Renters



fol. Renters



standard+ za granicą. perspektywa polskich nabywców

Niestabilne czasy spowodowały wzrost zainteresowania dobrami luksusowymi oraz nieruchomościami, które skutecznie mogłyby chronić posiadane środki finansowe. W tej sytuacji Polacy zaczęli coraz śmieiej wyglądać za granice kraju w poszukiwaniu mieszkań, szczególnie w kontekście bliskości wojny w Ukrainie. Motywacji do zakupu domów za granicą jest oczywiście więcej, a każdy kraj może przyciągać (i odstraszać) czymś innym.

Jednym z najistotniejszych powodów, dla których polscy kupcy decydują się na inwestowanie w mieszkania za granicą, jest chęć ochrony własnego kapitału. Według 60% badanych inwestowanie w nieruchomości to skuteczny sposób na ochronę oszczędności przed negatywnym działaniem inflacji¹⁸. Wyjście poza Polskę pozwala rozszerzyć tę ochronę poprzez dywersyfikację własnego portfela. Kraje różnią się między sobą tempem wzrostu cen, reakcją na kryzysy, mogą też oferować utrzymanie wartości kapitału w silniejszej walucie niż polski złoty.

W przypadku nieruchomości kupowanych z zamiarem wynajmu krótkoterminowego nie bez znaczenia jest dłuższy sezon turystyczny w miejscach o cieplejszym klimacie i większej liczbie turystów.

Jednak racjonalne kalkulacje inwestorskie, choć niemal nigdy nie znikają całkowicie, często schodzą na drugi plan – szczególnie, gdy mowa o drugich domach w segmencie premium. Na pierwszy wysuwają się emocje związane z poszukiwaniem idealnego miejsca na spędzenie części lub większości roku. Domu, który wielu osobom przyniesie poczucie spełnienia, prestiż w oczach otoczenia, zapewnienie dzieciom bezpieczeństwa finansowego i dobrych wspomnień z młodości, a sobie pięknego miejsca na starość. Spędzanie dłuższego czasu z dala od głównego miejsca zamieszkania jest zresztą łatwiejsze niż kiedykolwiek. Zmiana podejścia do pracy zdalnej pozytywnie wpłynęła na wzrost zainteresowania nieruchomościami poza krajem, szczególnie po doświadczeniach pandemii.



fot. zac cain, Unsplash

HISZPANIA

Hiszpania to kraj cieszący się największą popularnością wśród nabywców z Polski szukających nieruchomości za granicą. Tylko w 2022 r. kupili tam ok. 3 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 161% rok do roku¹⁹. Największym zainteresowaniem cieszą się wybrzeże Costa del Sol i Wyspy Kanaryjskie. Ceny nieruchomości w podwyższonym standardzie zaczynają się tam od miliona euro. Z kolei segment luksusowy stanowi ok. 5% rynku mieszkaniowego w kraju, a ceny przekraczają 3 mln euro. Najwięcej takich nieruchomości, bo ponad 30%, znajdziemy w prowincji Malaga²⁰. Co ważne, mieszkania z wyższej półki cechowały się większą odpornością na kryzysy, które w ostatnich dekadach dotknęły hiszpański rynek.

FORMALNOŚCI

Przy zakupie nieruchomości na rynku pierwotnym w Hiszpanii należy pamiętać, że ceny ofertowe są podawane netto i dolicza się do nich 10% VAT (lub IGIC w wysokości 6,5% na Wyspach Kanaryjskich). Na rynku wtórnym nakładany jest podatek od przeniesienia własności, tzw. *Impuesto de Transmisión Patrimonial (ITP)*. Zakłada się, że pokrycie wszystkich kosztów transakcyjnych przy zakupie nieruchomości w Hiszpanii to około 10-15% jej wartości. Dodatkowo niezbędne jest posiadanie numeru hiszpańskiej identyfikacji podatkowej NIE (*Numero de Identificación de Extranjero*) oraz potwierdzenie otwarcia konta w hiszpańskim banku.

PORTUGALIA

W ostatnich latach znacznie wzrosła popularność Portugalii. Najwięcej nabywców nieruchomości luksusowych pochodzi z Ameryki Północnej, zwłaszcza z USA. Było to powiązane z systemem specjalnych wiz, których wydawanie zawieszono jednak w 2023 r. Popyt na nieruchomości w wysokim standardzie obserwuje się głównie w pobliżu Lizbony i Porto, na południowym wybrzeżu (Algarve) oraz na Maderze i Azorach. Średnia cena luksusowego domu w Portugalii wynosi 1,7 mln euro, wyższe ceny notuje się w południowych kurortach. W odpowiedzi na rosnące ceny w kraju wprowadzane są kolejne regulacje ograniczające wzrost wysokości czynszów oraz zapobiegające utrzymywaniu niezamieszkałych nieruchomości. Dynamiczna sytuacja prawna wymaga zatem stałego monitorowania.

FORMALNOŚCI

Do zakupu nieruchomości potrzebny jest portugalski numer identyfikacji podatkowej (NIF). Na całkowity koszt zakupu składają się cena zakupu oraz koszty zamknięcia transakcji w wysokości ok. 6-10% ceny zakupu. Największym kosztem dodatkowym jest IMT (Imposto Municipal sobre Transações Onerosas de Imóveis), czyli podatek od transferu nieruchomości. Jego wysokość zależy od rodzaju nieruchomości, lokalizacji oraz wartości, jednak zwykle wynosi 2-8% ceny transakcyjnej.

fot. hugo sousa, Unsplash



fot. spencer davis, Unsplash

CHORWACJA

Chorwacja jest świetnie znana polskim turystom, których masowo przyciąga klimatem, widokami i stosunkowo krótką podróżą, możliwą do łatwego pokonania nawet samochodem. Inwestorów przyciąga korzystnymi cenami apartamentów – niższymi niż w krajach Europy Zachodniej, przy nie mniejszej atrakcyjności turystycznej. Kupcy z Polski najczęściej poszukują nieruchomości ze średniej i wyższej klasy cenowej. Wybierają mniejsze domy, chyba że w planach jest ich częściowy wynajem. Średnia powierzchnia domu to 200 mkw., jednak w kurortach i miasta dominują mniejsze, o wielkości 100-150 mkw. Chętnie wybierana jest północna Dalmacja w rejonie Šibenika (Vodice), region Zadaru (Zaton, Nin) oraz wyspy Pag i Vir. Zakup nieruchomości w wysokim standardzie jest możliwy w cenie 600 tys. euro, jednak dominują oferty w okolicy miliona euro.

FORMALNOŚCI

Przy zakupie nieruchomości z rynku pierwotnego należy opłacić podatek VAT w wysokości 25% ceny netto nieruchomości oraz koszty opłat notarialno-sądowych w wysokości 1-2% ceny zakupu. Przy zakupie apartamentu z rynku wtórnego trzeba również doliczyć podatek od przeniesienia własności nieruchomości w wysokości 3% ceny transakcyjnej. Wszystkie dodatkowe koszty związane z zakupem nieruchomości wynoszą ok. 7% jej wartości. Wymagany jest też numer identyfikacyjny OIB.

WŁOCHY

W tym kraju polscy inwestorzy najczęściej szukają nieruchomości w wysokim standardzie na wybrzeżu liguryjskim, na Sardinii, Capri oraz w Toskanii. W tych pierwszych średnie ceny nieruchomości w segmencie luksusowym to wydatek rzędu 1,5-1,7 mln euro, podczas gdy w Toskanii przekraczają 2,1 mln euro. Istnieje też zainteresowanie największymi miastami, w których poszukiwania koncentrują się głównie na apartamentach w kamienicach. Włoski segment nieruchomości luksusowych wypada mało imponująco na tle Europy Zachodniej, w 2022 r. stanowił 2,3% rynku mieszkaniowego²¹. Chętnych jednak szybko przybywa, zwłaszcza od czasu wybuchu wojny w Ukrainie, a wśród nabywców nieruchomości premium zdecydowanie dominują obcokrajowcy (70%)²².

FORMALNOŚCI

W ramach zakupu nieruchomości należy posiadać włoski kod fiskalny (codice fiscale), opłacić podatek od rejestracji nieruchomości (imposta di registro), podatek od hipoteki (imposta ipotecaria) oraz podatek katastralny (imposta catastale). Całkowite koszty zakupu nieruchomości sięgają 10-20% ceny transakcyjnej. W przypadku zakupu drugiego domu lub pierwszego, ale uważanego za luksusowy, właściciel ma obowiązek 2-3 razy w roku opłacić dodatkowy podatek od nieruchomości (imposta municipale propria). Jest on częścią jednolitego podatku miejskiego IUC (imposta unica comunale).

fot. mikita yo, Unsplash



CYPR

Cypr cieszy się coraz większą popularnością wśród turystów, co bezpośrednio przekłada się na wzrost zainteresowania zakupem nieruchomości w celach inwestycyjnych oraz z przeznaczeniem na dom wakacyjny. W 2023 r. nabywcy z Polski stanowili tam trzecią największą grupę pochodzącą z UE²³. Najwięcej mieszkań w wysokim standardzie znaleźć można w pobliżu Limassol, dużego kurortu przeżywającego boom na rynku nieruchomości, czego wyrazem są powstające tam nowoczesne wieżowce mieszkalne. Ceny większości domów w kategorii premium oscylują między 700 tys. a milionem euro – niższe ceny znajdziemy w Pafos i Nikozji, wyższe w Larnace i Limassol. W przypadku mieszkań mowa o inwestycji rzędu 220-330 tys. euro. Znacznie taniej jest w Cyprze Północnym, jednak inwestorów zniechęcać może skomplikowana sytuacja prawna tego regionu, nieuznawanego przez Unię Europejską jako niepodległy kraj.

FORMALNOŚCI

Kupując nową nieruchomość na Cyprze należy zapłacić podatek VAT w wysokości 19%, jednak może on wynieść tylko 5%, jeżeli jest to pierwszy zakup nieruchomości na Cyprze na cele własne. Dodatkowo opłacić trzeba nadanie tytułu własności (3, 5 lub 8% ceny transakcyjnej) oraz uiścić opłatę skarbową, wynoszącą 0,15% dla nieruchomości o wartości do 170 tys. euro lub 0,20% powyżej tej kwoty. Podatek od nieruchomości IPT został zniesiony w 2017 r.

fot. datingscout, Unsplash



FRANCJA

Francja to najchętniej odwiedzany kraj świata z dużą i stabilną gospodarką, a także bogatą i zróżnicowaną ofertą nieruchomości w wysokim standardzie. W latach 2014-2022 liczba transakcji powyżej dwóch mln euro dynamicznie rosła²⁴. Najbardziej prestiżowym regionem pozostaje Lazurowe Wybrzeże. Liczne mieszkania premium znajdziemy też w alpejskich kurortach oraz w Paryżu, nieprzerwanie stanowiącym globalny ośrodek turystyczny, biznesowy i kulturalny. Popularny jest tam zakup nieruchomości o wysokim standardzie w celu wynajmu krótkoterminowego. Należy jednak pamiętać o obowiązujących w mieście limitach wynajmu mieszkania, których długość jest uzależniona od wielkości i charakteru nieruchomości.

FORMALNOŚCI

Podczas zakupu nieruchomości we Francji należy wnieść opłatę za zakup nieruchomości, w tym opłaty rejestracyjne (*frais d'acquisition*), które wynoszą ok 2-3% wartości. Zakup nowej nieruchomości wiąże się z doliczeniem podatku VAT 20%. Na rynku wtórnym uiszcza się *frais d'acquisition* w wysokość 7-8% ceny zakupu. Nierezydenci co roku mają obowiązek zapłaty podatku IFI dla nieruchomości o wartości powyżej 1,3 mln euro, wynoszącego od 0,50% do 1,5%.

fot. maschio, Unsplash



fot. martijn vonk, Unsplash

ZJEDNOCZONE EMIRATY ARABSKIE

Polskich inwestorów w ZEA najbardziej przyciąga Dubaj, czyli miasto najnowocześniejszej architektury, turystyki i biznesu. Poza słońcem Dubaj gwarantuje atrakcyjne regulacje podatkowe oraz przeżywa boom na rynku nieruchomości. Między 2020 a 2023 r. ceny w tym mieście wzrosły aż o 225%²⁵, a w 2023 r. odnotowano 67-procentowy wzrost zagranicznych nabywców nieruchomości²⁶. Dubaj jest jednym z najbardziej aktywnych rynków nieruchomości luksusowych na świecie. W tym segmencie dominuje okolica Palm Jumeirah, koncentrująca ponad 57% transakcji nieruchomości o wartości powyżej 10 mln dolarów w drugiej połowie 2023 roku²⁷. Do równie atrakcyjnych obszarów należą Emirates Hill, MBR City i Jumeirah Bay Island.

FORMALNOŚCI

Przy zakupie nieruchomości należy wnieść opłatę wynoszącą 4% wartości do Land Dubai Department. Na rynku pierwotnym dochodzą do tego opłaty administracyjne (do 5 tys. AED). Podczas zakupu nieruchomości z rynku wtórnego należy zapłacić dodatkowo 4250 AED za obsługę notarialną i 580 AED za akt własności. Korzystanie z usług agencji wiąże się z opłatami prowizyjnymi i związanymi z przygotowaniem niezbędnej dokumentacji. W przypadku pierwszego zakupu lub braku konta bankowego środki przekazywane są na tzw. konta powiernicze, za które również trzeba zapłacić. Wszystkie dodatkowe koszty okołotransakcyjne wynoszą ok. 7-10% wartości nieruchomości.

jakie kryteria spełniają najbardziej ekskluzywne apartamenty w polsce z kolekcji renters prestige?

Odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie dla segmentu premium w wynajmie krótkoterminowym jest dedykowany program Renters Prestige. To ekskluzywna kolekcja apartamentów skupiająca wyłącznie starannie wybrane obiekty o najwyższym standardzie. Jest to program przygotowany z myślą o coraz większym gronie klientów kierujących się przy wyborze miejsca pobytu nie tylko ceną za noc, lecz także estetyką wykończenia obiektu i możliwościami dodatkowych usług. Oferują one liczne udogodnienia znane z pięciogwiazdkowych hoteli, m.in. zestaw luksusowych kosmetyków, dedykowany

kanal całodobowej infolinii ze statusem VIP, usługi concierge, menu restauracyjne z dowozem.

Jesteśmy także otwarci na specjalne życzenia naszych Gości, takie jak przygotowanie na czas pobytu szampana czy kwiatów. Apartamenty w kategorii prestige często wyróżniają się wyjątkową lokalizacją, komfortowymi częściami wspólnymi, profesjonalnym wykończeniem wewnątrz wedle pomysłu architekta. Dla gości pobyt w takim obiekcie to gwarancja najwyższego komfortu, a dla właścicieli to program, który daje możliwość utrzymania

wyższych cen za pobyt i umożliwia wynajmowanie bez bezpośredniej rywalizacji z apartamentami niższej klasy na portalach rezerwacyjnych, ponieważ są one promowane na dodatkowych kanałach sprzedaży i dedykowanej stronie.

Co ciekawe, zaledwie 10% portfela Renters.pl stanowią mieszkania o wysokim standardzie, spełniające szereg kryteriów programu Prestige, co podkreśla ich ekskluzywny charakter oraz potencjalną wartość dla inwestorów.

Aby zostać zakwalifikowanym do segmentu premium, apartament powinien spełniać szereg kryteriów. Należy mieć na uwadze, że klientem docelowym będzie bardziej wymagający gość, dla którego liczy się zarówno design i wygląd danego mieszkania, jakość użytych materiałów, jak i dodatkowe udogodnienia czekające na niego podczas pobytu. Mieszkania takie to często inwestycje zaprojektowane w całości przez architekta, charakteryzujące się podążaniem za aktualnymi trendami. Zawsze atutem jest widok – Bałtyk lub oświetlony nocą Pałac Kultury wpłynę na odpowiednio wysoką stawkę za dobę.

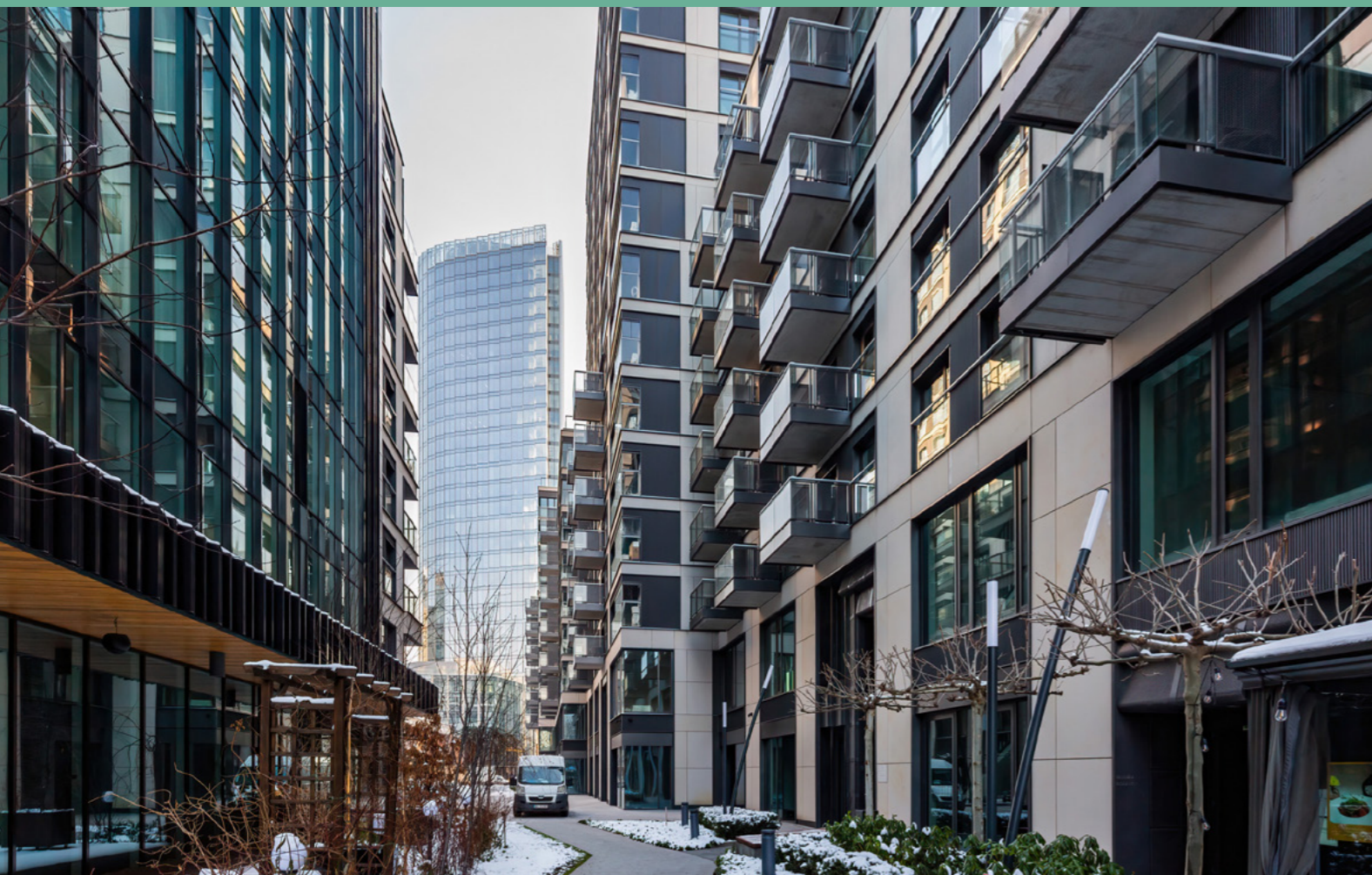
Niektóre osiedla oferują dodatkowe atrakcje, takie jak strefa SPA, siłownia, basen, garaż podziemny, taras widokowy czy recepcja. W przypadku miejscowości turystycznych, mając na uwadze nieprzewidywalność pogody i brak gwarancji słonecznych dni w sezonie wysokim na naszym rodzimym rynku, dodatkowe atuty w postaci krytego basenu lub centrum odnowy biologicznej często decydują o wyższym obłożeniu czy nawet braku anulowania rezerwacji w przypadku niesprzyjających warunków. Wszystko to sprawia, że segment premium jest bardziej odporny na zawirowania rynkowe.

Apartamenty są również wynajmowane do kręcenia spotów reklamowych, teledysków czy nawet popularnych reality shows, gdzie często udają miejsca zamieszkiwane przez gwiazdy. Ich wizerunek użyczany jest również do sesji zdjęciowych lub nagrywania materiałów dla influencerów.



Ekskluzywny apartament na 7. piętrze obiektu Wave Resort & SPA w Międzyzdrojach. Ten niezwykle kompleks wypoczynkowy inspirowany jest ruchem morskich fal i zachwyca doskonałą formą architektoniczną oraz oryginalnym designem, a także restauracją na miejscu, basenem i bezpośrednim zejściem na plażę.

fot. Renters



fot. Renters



Mennica Residence w Warszawie. Luksusowy apartament typu suite o powierzchni 120 mkw. wygenerował przychód z wynajmu w wysokości 90 tys. zł za 51-dniowy pobyt. Średnia cena za nocleg to 1200 zł za noc, przy czym potrafi przekraczać 2 tys. zł.

fot. Renters

off market, czyli zakupy za kulisami

Jednym z elementów wyróżniających segment nieruchomości premium są transakcje off market, czyli zakup lub sprzedaż nieruchomości poza oficjalnym rynkiem. To działanie odpowiadające na specyficzne potrzeby zamożnych kupców i sprzedających, które poza korzyściami wiąże się też z kilkoma ryzykownymi sytuacjami.

Jest to model zupełnie przeciwny do tradycyjnego, w którym sprzedającym zależy na dotarciu do jak największej liczby potencjalnych kupców. W przypadku strategii off market ważne jest skupienie się na niewielkiej grupie wybranych klientów, którzy są w stanie docenić i odpowiednio zapłacić za wyjątkowe mieszkanie. Biura nieruchomości specjalizujące

się w tego typu transakcjach posiadają odpowiednie kontakty, aby dotrzeć do potencjalnych nabywców zainteresowanych wyłącznymi ofertami. Kluczem do znalezienia idealnej posiadłości są więc relacje. To dzięki znajomościom i poleceniom można znaleźć się w odpowiednim miejscu i czasie, aby skorzystać z atrakcyjnej oferty.

dlaczego ciche transakcje?

Celem tego typu strategii jest przede wszystkim umożliwienie dyskretnego zbycia nieruchomości. W sytuacji, gdy sprzedający pragnie zachować prywatność, działania pozarynkowe zapewniają pełną kontrolę nad widocznością oferty. W segmencie off market dominują obiek-

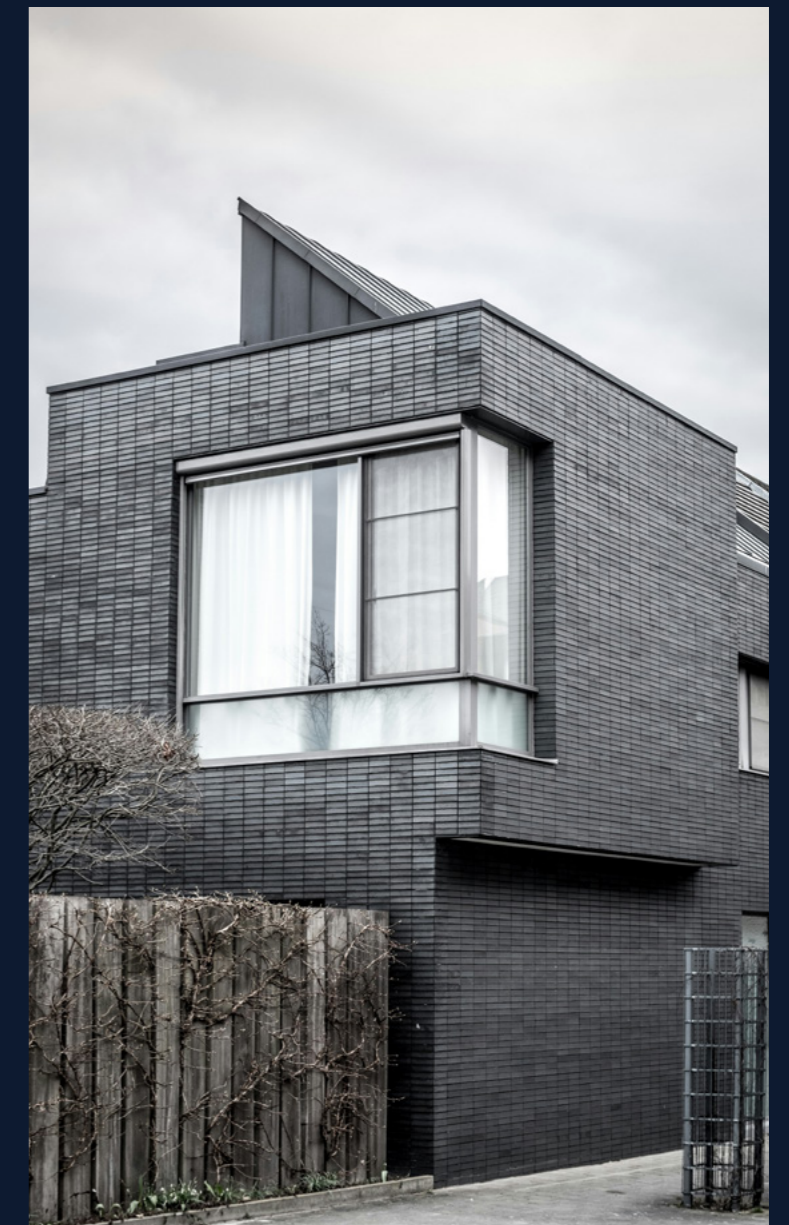
ty o funkcji mieszkalnej, ale zdarzają się również dobrze prosperujące biznesy, np. hotele. Panuje tutaj mniejsza konkurencja, która wraz z brakiem presji czasowej stwarza dogodną pozycję negocjacyjną. Dzięki temu zarówno sprzedający, jak i kupujący są bardziej zrelaksowani, co sprzyja osiągnięciu rozsądnych warunków umowy. Sprawia to, że pomimo mniejszej grupy zainteresowanych, taka sprzedaż może przebiegać efektywniej niż tradycyjna.

Transakcje off market oferują też inne korzyści zarówno dla obu zaangażowanych stron. Umożliwiają np. weryfikację, czy nieruchomość może osiągnąć wyższą cenę niż pierwotnie zakładano. Ponadto kierują ofertę do wyselekcjonowanej grupy odbiorców, którzy często są skłonni zapłacić więcej za mieszkanie w pełni spełniające ich oczekiwania. Poczucie wyjątkowości i niedostępności sprawia, że nieruchomości są bardziej pożądane. Nabywcy pragną ekskluzywności, chcą otrzymać coś, czego nie może mieć każdy.

W działaniach pozarynkowych oczekuje się stuprocentowego zaangażowania ze strony pośrednika. Indywidualne podejście buduje zaufanie między stronami, co wpływa na usprawnienie całego procesu. Związana jest z tym również troska o bezpieczeństwo. To szczególnie ważne dla osób, które w sprzedawanej nieruchomości posiadają cenne przedmioty lub dzieła sztuki. Udostępnienie takich informacji mogłoby przyciągnąć potencjalnych złodziei czy oszustów.

wyzwania

Sukces w transakcjach pozarynkowych opiera się na solidnej bazie kontaktów i poleceniach – marketing szeptany odgrywa tutaj fundamentalną rolę. Bez nich trudno zarówno pozyskać klientów, jak i dotrzeć do idealnej dla siebie oferty. Wyłącza to z gry osoby, które byłyby dobrymi partnerami, ale nie posiadają jeszcze odpowiednich relacji w branży. Dla



fot. bernard hermant, Unsplash

fot. Hamilton May



sprzedawcy może oznaczać to trudności ze znalezieniem inwestora.

Poważnym ryzykiem, z którym muszą liczyć się kupcy, jest możliwość oszustwa. Nieruchomości sprzedawane off market są z zasady droższe, uważane za ekskluzywne. Jednocześnie zdecydowanie utrudnia to porównanie oferty i weryfikację jej wszystkich elementów. Może owocować to nieuczciwymi próbami sprzedaży przeciętnych posiadłości pod przykrywką czegoś niezwykle luksusowego. Sam ograniczony dostęp do informacji może stanowić też poważną barierę przy pozyskiwaniu finansowania na zakup nieruchomości.

7 mieszkać w zabytku

Ożywienie nieruchomości zabytkowych poprzez modernizację i dostosowanie ich do nowej funkcji dostrzec można w wielu miastach. Dzieje się tak ze względu na wyjątkowy urok takich obiektów, który trudno uzyskać przy realizacji nowych projektów. Ale to nie wszystko – posiadają bowiem szereg zalet, które doceniają nabywcy mieszkań segmentu premium. Jednocześnie nie można zapominać, że ingerencja w tkankę zabytkową rodzi również niespotykane w innych sytuacjach wyzwania.

od pałacu po fabrykę

Możemy wymienić kilka kategorii zabytków adaptowanych do funkcji mieszkalnej. Do najbardziej imponujących należą pałace, dwory czy zamki, często umiejscowione w malowniczym otoczeniu założeń parkowych i zazwyczaj oddalone od centrum miasta. Dla zainteresowanych bliskim sąsiedztwem zarówno zieleni, jak i historycznego centrum, odpowiednie mogą okazać się miejskie wille i rezydencje, które potrafią łączyć te dwie cechy. Ciekawe są kościoły i klasz-

tory, które zaczynają być poddawane procesowi desakralizacji. W Polsce ten temat wzbudza silne kontrowersje i realizacji tego typu jest zaledwie kilka, jednak możemy spodziewać się zmiany tego stanu rzeczy wraz z postępującą laicyzacją społeczeństwa.

Największą popularnością cieszą się rewitalizacje kamienic i obiektów poprzemysłowych. Te pierwsze przeważnie znajdują się wzdłuż gęsto zabudowanych ulic, ale tereny poprzemysłowe to najczęściej duże tereny wyizolowane z tkanki urbanistycznej poprzez płoty i budynki zamknięte na otaczające je ulice. Wprowadzenie do nich życia wymaga kompleksowego i przemyślanego działania, które doprowadzi do wymieszania różnych istotnych funkcji. Realizacje typu mixed-use na terenach poindustrialnych spotkać można w wielu polskich miastach. Wielofunkcyjność odpowiada na potrzebę zagospodarowania dużych przestrzeni oraz dopełnienia oferty okolicy, a historyczny charakter wspiera budowanie marki całej inwestycji.

Warto mieć na uwadze, że nie każdy budynek, który wygląda na zabytek, jest nim w rzeczywistości. Ze względu na wady i ograniczenia konstrukcyjne niektóre obiekty są częściowo lub w całości rozbierane i rekonstruowane, a część



fot. aaron huber, Unsplash

budynków na terenach poprzemysłowych nie nadaje się do remontu, dlatego w ich miejsce powstają nowe, w mniejszym lub większym stopniu wykorzystujące oryginalne założenia i materiały. Głośnym echem odbijają się sytuacje, gdy historyczna jest tylko elewacja, a wewnątrz zostaje zbudowane od początku. Zainteresowanie – i często emocje – budzą też rozbudowy zmieniające wygląd całego budynku. Pokazuje to, jak istotna dla niektórych mieszkańców jest kwestia dziedzictwa architektonicznego swoich miast – podmioty decydujące się na adaptację obiektów zabytkowych muszą liczyć się ze wzmożonym zainteresowaniem lokalnej społeczności.

dłaczego wysoki standard

Inwestorzy adaptujący historyczne budynki na cele mieszkalne często decydują się na oferowanie w nich lokali o podwyższonym standardzie i luksusowych z kilku powodów. Zabytkowe nieruchomości często znajdują się w centralnych obszarach miast, gdzie nowe grunty są najdroższe – jednocześnie najbardziej pożądane i najtrudniej dostępne. Prestiżowe dzielnice przyciągają wymagających klientów, a samo mieszkanie w historycznym budynku może być postrzegane jako symbol wysokiego statusu społecznego. Tego typu lokale są też



fot. max fuchs, Unsplash

często po prostu wygodne i posiadają wiele rozwiązań, których trudno szukać w standardowym budownictwie, takie jak bogato dekorowane klatki schodowe, wysokie i przestronne pomieszczenia, duże okna, drewniane parkiety i okna czy otwarte plany, szczególnie w obiektach poindustrialnych.



więcej o projektach mixed-use przeczytasz w raporcie Wielofunkcyjne. Charakterystyka inwestycji mixed-use w Polsce i na świecie

TYPY OBIEKTÓW ZABYTKOWYCH ADAPTOWANYCH NA CELE MIESZKANIOWE

 <p>pałace, dwory i zamki</p>	<ul style="list-style-type: none"> • głównie tereny podmiejskie i pozamiejskie • przestronne mieszkania • otoczenie rozległymi terenami zieleni • funkcja rekreacyjno-wypoczynkowa
 <p>kamienice</p>	<ul style="list-style-type: none"> • historyczne centra miast • wysokie i przestronne pomieszczenia • duże okna • historyczne materiały i detale
 <p>wille i rezydencje</p>	<ul style="list-style-type: none"> • dzielnice willowe, tereny podmiejskie • otoczone zielenią • często posiadają piwnice zaadaptowane do nowych funkcji
 <p>obiekty przemysłowe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • często centralne, dobrze skomunikowane dzielnice • mieszkania w loftowym stylu • otwarty plan pomieszczeń • często w ramach założeń mixed-use
 <p>klasztory i kościoły</p>	<ul style="list-style-type: none"> • głównie historyczne centra miast • konieczność desakralizacji • przestronne, imponujące i wyjątkowe • niezwykle detale architektoniczne

Abstrahując od lokalizacji, ponowne wykorzystanie obiektów historycznych na cele mieszkaniowe to długi i kosztowny proces. Istnieją sposoby na obniżenie kosztów tego typu projektów, jednak głównie niekomercyjnych. Sprawę ułatwiają wówczas dofinansowania, bonifikaty i ulgi podatkowe, z których mogą korzystać osoby chcące poddać renowacji nieruchomości wpisane do rejestru zabytków: można wnioskować o fundusze z Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, od Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków oraz od jednostek samorządu terytorialnego. Ponadto od 2022 r. działa Rządowy Program Odbudowy Zabytków, który wspiera samorządy w poprawie stanu obiektów wpisanych do rejestru. Zasady finansowania są ustalane indywidualnie i zależą od poziomu ochrony zabytków.

specyficzne wyzwania, kosztowne rozwiązania

Nie zawsze zabytkiem jest cały budynek, często ochroną konserwatorską objęta jest tylko konkretna grupa elementów architektonicznych, np. elewacja, klatka schodowa czy stolarka okienna. Niezależnie od formy ochrony podczas renowacji niezbędna jest współpraca z konserwatorem, najlepiej jeszcze przed rozpoczęciem prac projektowych. Jednak nawet to nie gwarantuje trzymania się ustalonych terminów, bowiem na każdym etapie prac mogą zostać odkryte nowe wyzwania, takie jak uszkodzenia strukturalne czy problemy z instalacjami. Wymagają one ponownych konsultacji ze specjalistami, a wszystko to utrudnia dokładne oszacowanie budżetu.

Z reguły budżet ten jest wysoki – w budynkach zabytkowych należy liczyć się też z wyższymi kosztami elementów produkowanych na specjalne zamówienie. Przykład stanowią windy, które często trudno jest dopasować ze względu na nietypowy układ konstrukcji ścian. W takich przypadkach konieczne jest zastosowanie indywidualnego projektu całego

“

Realizacja projektów rewitalizacyjnych w obszarze nieruchomości premium jest zadaniem, które wymaga nie tylko wizji, ale również głębokiego zrozumienia i szacunku dla historii, przy jednoczesnym patrzeniu w przyszłość. Jakość i ponadczasowość są fundamentami każdej rewitalizacji, przekształcając historyczne obiekty w ikony nowoczesności, które wzbogacają tkankę miejską na wielu poziomach – wizualnie, estetycznie, a także społecznie. Te przemyślane inwestycje stają się nieodłączną częścią miasta, odzwierciedlając jego ewolucję i aspiracje.

Odpowiedzialność w procesie rewitalizacji rozciąga się daleko poza samą architekturę. Chodzi o miastotwórczość – o to, jak projekt wpływa na otaczającą przestrzeń i życie społeczności. Inwestycje NOHO, będące połączeniem funkcji mieszkalnych, usługowych i gastronomicznych, są dowodem na to, że nowoczesne podejście do rewitalizacji może równocześnie odnosić się do przeszłości i kształtować przyszłość miast. Dążenie do zrównoważonego rozwoju, poprzez integrację zieleni i tworzenie przestrzeni otwartych dla wszystkich, jest kluczowe dla tworzenia zdrowych, dynamicznych środowisk.



Rafał Kula

Prezes i współzałożyciel
NOHO Investment



fot. NOHO Investment

szybu. Jednocześnie jeszcze większym problemem może okazać się umiejscowienie windy na zewnątrz budynku. Poza pozytywną opinią konserwatora należy wówczas mieć pewność, że linia zabudowy wyznaczona w miejscowym planie zagospodarowanie przestrzennego pozwala na zastosowanie takiego zabiegu, a zwiększenie powierzchni zabudowy mieści się w określonych przez miasto normach. Kolejna kwestia to przebieg granic działki. W przypadku starych budynków zdarza się, że jest on nieaktualny, co wymaga podjęcia dodatkowych działań.

Problematyczne bywa wprowadzenie standardowych instalacji, np. wentylacji, klimatyzacji czy paneli fotowoltaicznych. W wielu przypadkach ich kluczowe elementy umieszczane są na dachach, jednak zdarza się, że ta część budynku objęta jest ochroną. Wówczas działania w jej obrębie są znacznie ograniczone. To samo może dotyczyć elewacji, które muszą pozostać wolne od zaburzających historyczny charakter elementów. Takie sytuacje zmuszają do kompromisów, które nie zawsze są satysfakcjonujące – np. umieszczenie instalacji na poddaszu kosztem zaaranżowania tam lokalu mieszkalnego.

Często problematyczne okazuje się również parkingu podziemnego. Poza kwestiami konserwatorskimi może okazać się, że takie prace nie mogą być przeprowadzone, ponieważ zagrażają konstrukcji modernizowanego budynku lub sąsiadujących z nim obiektów. W takim przypadku konieczne jest zapewnienie odpowiedniej liczby naziemnych miejsc postojowych, co nie jest łatwe w gęstej zabudowie śródmiejskiej.

korzyści dla każdego

Liczba potencjalnych problemów jest znacznie dłuższa, a ich spłot przynosi kolejne wyzwania, jak choćby przystosowanie zabytku do potrzeb osób z niepełnosprawnościami. Trudności związane z adaptacją budynków historycznych są jednak wynagradzane wysokimi cenami mieszkań w tego typu inwestycjach. Kupcy są w stanie zapłacić więcej za prestiż, jaki daje wysokiej jakości mieszkanie w zabytku, oraz wszystkie inne związane z tym korzyści. Jednocześnie trzeba zaznaczyć, że przywracanie obiektów historycznych do życia niesie ze sobą wartość dla całego miasta. Chodzi tu o ochronę dziedzictwa architektonicznego, zachowanie lokalnej tożsamości i pozytywny efekt estetyczny, ale też przyciąganie zamożnych mieszkańców – i ich podatków.



RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

+	-
<ul style="list-style-type: none"> • zachowanie lokalnego dziedzictwa • prestiż i rozpoznawalność • efektowne wnętrza • wyższa wartość inwestycji 	<ul style="list-style-type: none"> • kontrola konserwatorska i społeczna • długotrwałe i kosztowne prace • ograniczenia konstrukcyjne • konieczność wypracowania kompromisów

odważnie wprowadzamy usługi premium w świecie serwisów nieruchomościowych



Marcin Kawecki,
General Manager for Real Estate, Grupa OLX

Polacy są coraz bardziej wymagający w stosunku do deweloperów i agentów nieruchomości – czy również wobec serwisów nieruchomościowych?

Polski rynek mieszkaniowy stał się rynkiem dojrzałym, a to oznacza, że wszyscy jego uczestnicy coraz bardziej świadomie podchodzą do zawieranych transakcji. Są też bardziej świadomi możliwości, jakie daje im technologia, dostęp do informacji. To podnosi poprzeczkę wszystkim – również platformom takim jak nasza.

A jaką macie odpowiedź na te rosnące wymagania?

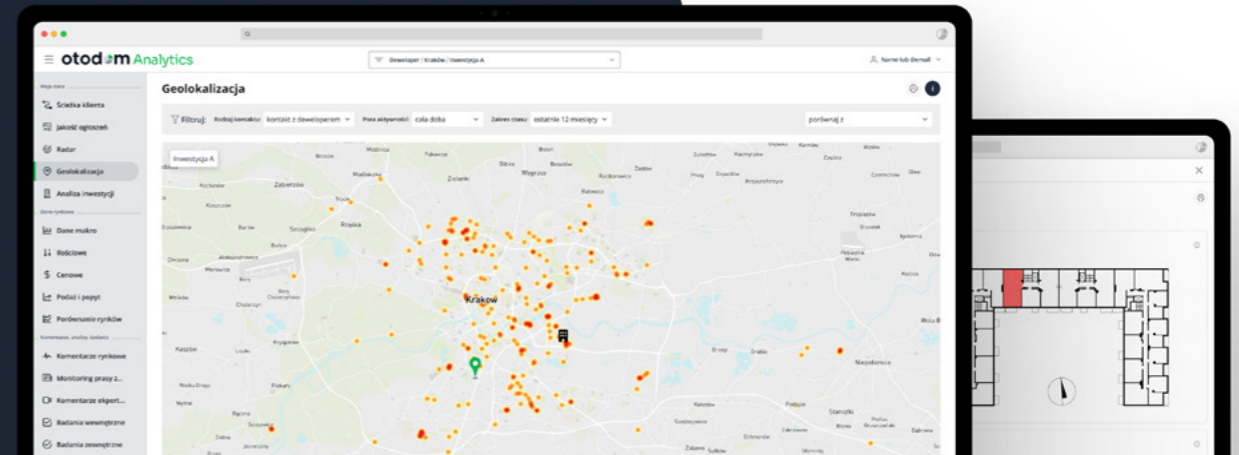
Kompleksowość i profesjonalizacja. I nie mówię tu tylko o zapewnieniu najszerzej oferty nieruchomości we wszystkich kategoriach. Mówię o komplementarnych usługach, które z transakcjami na rynku nieruchomości się wiążą. Przykładem może być choćby ułatwienie naszym użytkownikom dostępu do ekspertów finansowych z firm partnerskich. Współpracujemy też z BIK, dzięki czemu zapewniamy prosty dostęp do historii kredytowej. Udostępniamy w otwartych dashboardach niezliczoną ilość danych cenowych i podażowych, by ułatwić podejmowanie decyzji. Zapraszamy do współpracy ekspertów, którzy dzielą się wiedzą z wielu różnych dziedzin, w tym designu i wykończeń, by w tych nieruchomościach, kupionych czy wynajętych, żyło się lepiej. Dajemy też szereg narzędzi, które ułatwiają np. oszacowanie wartości.

Zatem mamy wszystko, o czym można pomyśleć w kontekście nieruchomości. Korzystając z platformy Fixly, która również wchodzi w skład grupy OLX, można nawet łatwiej znaleźć specjalistów od remontów. Czy to właściwy kierunek? Wiele wskazuje na to, że tak, bo zgodnie z danymi GEMIUS jesteśmy najchętniej odwiedzaną przez poszukujących platformą nieruchomościową w naszym kraju.

Czy jest jakaś wyjątkowa usługa, którą szczególnie odróżniacie się od innych?

Jest ich sporo, ale dwie, które uruchomiliśmy w ubiegłym roku, są szczególnie warte uwagi. Pierwsza – Otodom Concierge – nawet przez samą nazwę może kojarzyć się z segmentem usług premium.

W czym tkwi jej wyjątkowość? Łączymy technologie i zaawansowane systemy rekomendacji z wiedzą i doświadczeniem ekspertów, którzy pomagają klientom w zdefiniowaniu ich oczekiwań, by szybciej mogli dotrzeć do najbardziej dopasowanej do ich potrzeb nieruchomości. W trakcie rozmowy pomagają doprecyzować przedstawione w kwestionariuszu kryteria, analizują wytypowane przez algorytm oferty i przygotowują spersonalizowane rekomendacje. Korzystają przy tym z bazy ogłoszeń dostępnych we wszystkich serwisach nieruchomościowych Grupy OLX.



Nie bierzemy na siebie ciężaru wyboru ani przeprowadzenia klientów przez proces zakupu – bo od tego deweloperzy i agencje nieruchomości mają własnych wyspecjalizowanych pracowników. Jednak ułatwiamy i przyspieszamy moment, w którym potencjalny nabywca do nich dociera.

A ta druga usługa?

Jest skierowana właśnie do deweloperów i agentów nieruchomości. Mam na myśli Otodom Analytics. To nie tyle usługa, co cała platforma, dzięki której zyskują dostęp do najbardziej aktualnych danych związanych z rynkiem mieszkaniowym. Ale przede wszystkim do informacji związanych z jakością swoich ogłoszeń, ich konkurencyjnością, przepływami klientów zainteresowanych konkretną lokalizacją czy wybranym mieszkaniem.

Nasi klienci mogą w jednym miejscu spojrzeć na rynek w skali makro, bo prezentujemy tam dane podażowe, popytowe i te o preferencjach nabywców dotyczące największych rynków w kraju. Albo mogą zejść do poziomu swojego własnego mikrorynku i na nim obserwować zachowania strony popytowej i aktualną podaż. W czym ma to pomóc? W skuteczniejszym doborze narzędzi marketingowych, strategii sprzedażowych, w podejmowaniu decyzji dotyczących kierunku rozwoju własnych firm. Ale też w przygotowaniu się na zmiany, jakie coraz dynamiczniej zachodzą w polskich nieruchomościach.

Czy to faktycznie usługa premium?

źródło: otodom

Tak, to zdecydowanie najnowocześniejsze narzędzie tego typu na rynku. A przecież cały czas je rozwijamy i udoskonalamy, podobnie zresztą jak inne nasze produkty. Na bieżąco monitorujemy, co w naszych serwisach sprawdza się najlepiej i staramy się jeszcze to ulepszać, by przynosiło wymierne korzyści dla biznesów naszych klientów. Patrzymy również na to, co dzieje się na świecie, na najnowocześniejsze rozwiązania, które możemy wdrażać również u siebie. Naszym celem jest to, by – tak jak w przypadku poszukujących – Otodom stał się dla klientów biznesowych miejscem, gdzie znajdują wszystko, czego potrzebują, by działać szybko i efektywnie.



informacje o badaniu skali rynku mieszkań premium w polskich miastach

jakie dane?

Dane pochodzą z serwisu Otodom i dotyczą okresu od 1 do 31 stycznia 2024 r. Odnoszą się do miast wojewódzkich zamieszkałych przez co najmniej 180 tys. osób oraz Gdyni.

kryteria

→ Do luksusowych apartamentów we wszystkich miastach zaliczone zostały lokale spełniające poniższe warunki:

- cena za mkw. wynosząca co najmniej 180% średniej ceny w mieście;
- pod uwagę wzięte zostały wyłącznie mieszkania o powierzchni co najmniej 60 mkw.

→ Do mieszkań o podwyższonym standardzie w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Łodzi, Poznaniu, Szczecinie, Bydgoszczy, Lublinie, Białymstoku, Katowicach, Rzeszowie, Toruniu i Kielcach zaliczone zostały lokale spełniające poniższe warunki:

- cena za mkw. wynosząca 130-180% średniej ceny w mieście w przypadku kawalerek oraz mieszkań dwupokojowych; pod uwagę wzięte zostały wyłącznie kawalerki o powierzchni co najmniej 35 mkw.

oraz mieszkania co najmniej dwupokojowe o powierzchni co najmniej 50 mkw.;

- cena za mkw. wynosząca 110-180% średniej ceny w mieście w przypadku mieszkań o powierzchni co najmniej 70 mkw.

→ Do mieszkań o podwyższonym standardzie w Gdańsku i Gdyni zaliczone zostały lokale spełniające poniższe warunki:

- cena za mkw. wynosząca 130-180% średniej ceny w mieście w przypadku kawalerek oraz mieszkań dwupokojowych; pod uwagę wzięte zostały wyłącznie kawalerki o powierzchni co najmniej 35 mkw. oraz mieszkania co najmniej dwupokojowe o powierzchni co najmniej 50 mkw.;

- cena za mkw. wynosząca 120-180% średniej ceny w mieście w przypadku mieszkań o powierzchni co najmniej 70 mkw.

Węższe kryteria dla Gdańska i Gdyni wynikają z wyjątkowego charakteru tych ośrodków, łączących cechy dużych miast i miejscowości turystycznych. Zniekształca to ceny i ofertę mieszkań względem innych dużych miast w Polsce.



fot. Hamilton May

w jaki sposób wskazano progi procentowe?

Zespół ThinkCo przeanalizował dostępne w serwisie Otodom ogłoszenia w dużych miastach w Polsce w poszukiwaniu dolnego poziomu cen mieszkań spełniających kryteria stawiane nieruchomościom o podwyższonym standardzie i luksusowym. Kryteria zostały opisane w tekście wysoki standard, czyli jaki? na s. 8 i powstały na podstawie analiz praktyk rynkowych oraz wywiadów z przedstawicielami rynku nieruchomości.

dlaczego styczeń?

W badaniu posługujemy się średnią ceną za mkw. mieszkania w danym mieście. W przypadku brania pod uwagę okresów dłuższych niż miesiąc konieczne byłoby bazowanie na ofertach publikowanych w czasach bardzo zróżnicowanych średnich cen. Jednocześnie styczeń był pierwszym miesiącem, w którym nie obowiązywał program Bezpieczny Kredyt 2%. W 2023 r. program gwałtownie wpływał na liczbę i cenę ofert w segmencie standardowym, co zaburzać mogło końcowe wyniki analizy.



fot. derick mckinney, Unsplash

partnerzy raportu

NOHOTM
INVESTMENT

NOHO Investment to ogólnopolski deweloper segmentu premium realizujący najwyższej jakości, funkcjonalne i ponadczasowe pod kątem architektury, designu i przywiązania do detalu nieruchomości w centralnych punktach największych polskich miast. Firma ustanawia nowy standard w projektach deweloperskich typu mixed-use – łączących przestrzeń mieszkalną i usługową, dostosowanych do potrzeb zamożnych i najbardziej wymagających klientów, zgodnie z filozofią NOHO PREMIUM LIFESTYLE. NOHO realizuje aktualnie 5 tys. jednostek mieszkaniowych w całej Polsce o łącznej powierzchni ponad 300 tys. mkw.

otodom

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

RENTERS ^{PL}

Wspieramy właścicieli apartamentów w zarządzaniu wynajmem krótkoterminowym. Wywodzimy się z Pomorza Zachodniego, gdzie zajmowaliśmy się tym od 2005 r. Obecnie obsługujemy apartamenty w kilkudziesięciu lokalizacjach na wybrzeżu i w największych miastach. Dzięki własnym narzędziom i doświadczeniu zwiększamy zysk z inwestycji nawet do 50% w porównaniu z konkurencyjnymi ofertami. Dla najbardziej wymagających gości przygotowaliśmy ekskluzywną kolekcję apartamentów Renters Prestige, z udogodnieniami znanymi z 5-gwiazdkowych hoteli. Nasze apartamenty są także dostępne w prestiżowym programie Homes & Villas by Marriott International. Renters.pl zajęło 36. miejsce wśród top 50 największych operatorów najmu krótkoterminowego na świecie w rankingu Top Property Managers w 2021 i 2022 r.

przypisy

- 1 Słownik języka polskiego PWN, <https://sjp.pwn.pl/szukaj/standard.html> (data dostępu: 24.02.2024).
- 2 opracowanie ThinkCo oraz na podstawie Revisit Home, Czym tak naprawdę są mieszkania premium?, <https://tiny.pl/c346x> (data dostępu: 24.01.2024), JLL, Co jest jeszcze mieszkaniem, a co już apartamentem, <https://tiny.pl/c346h> (data dostępu: 24.02.2024).
- 3 Otodom Analytics i Polityka Insight, Kwartalnik mieszkaniowy - Raport o sytuacji na rynku mieszkań w I kwartale 2022 roku, 2022.
- 4 Rankinggovo.pl, Zarządzanie najmem ranking 2023-obługa najmu opinie firm agencji zarządzających najmem, <https://tiny.pl/dh531> (data dostępu: 15.02.2024).
- 5 Wynajmistr.pl, Usługa zarządzania najmem-co to jest,ile kosztuje, wady i zalety, <https://tiny.pl/dh17z> (data dostępu: 15.02.2024).
- 6 Vilea Property Boutique, Rosnące zainteresowanie pakietami mieszkań klasy premium-o co chodzi?, <https://tiny.pl/dh593> (data dostępu: 15.02.2024).
- 7 Plus Biznesu, Coraz więcej chętnych na deweloperskie paczki luksusu, <https://tiny.pl/dhkwx> (data dostępu: 15.02.2024).
- 8 PKO BP, Puls Nieruchomości, Budownictwo mieszkaniowe z wysokim potencjałem wzrostu, 2022.
- 9 Interia Biznes, Tydzień w mieście, weekend nad morzem. Do Polski dotarła moda na „second home”, <https://tiny.pl/dhhv2> (data dostępu: 06.02.2024).
- 10 PIE, Tygodnik Gospodarczy PIE 28/2022, 2022.
- 11 Media Provident, <https://tiny.pl/dh2m9>.
- 12 Media Provident, <https://tiny.pl/dh2xn>.
- 13 PKO BP, Puls Nieruchomości, Rynek nieruchomości nad morzem, 2021.
- 14 Media Provident, Barometr Providenta: na wakacje za mniej, na krócej i najchętniej nad polskie morze, <https://tiny.pl/dh2xx> (data dostępu: 12.02.2024).
- 15 PKO BP, Puls Nieruchomości, Rynek nieruchomości w górach, 2021.
- 16 Hotelarz, ABC Inwestycji Hotelowych 2022/2023, <https://tiny.pl/dhq8s> (data dostępu: 06.02.2024).
- 17 Emmerson Evaluation, Rynek hoteli oraz condohoteli w Polsce, 2023.
- 18 ThinkI, Fundacja Citi Handlowy im. L.Kronenberga, Postawy Polaków wobec finansów 2022, 2022.
- 19 Twitter, Analizy Biuro Maklerskie Pekao, <https://tiny.pl/dh6hl> (data dostępu: 13.02.2024).
- 20 Hiscox, Catella, El mercado de la vivienda de lujo en España 2023, 2023.
- 21 QuiFinanza, Boom del mercato immobiliare di lusso: i trend 2024, <https://tiny.pl/dhz43> (data dostępu: 14.02.2024).
- 22 We Wealth, Case di lusso: dove e cosa comprare in Italia, <https://tiny.pl/dhzkg> (data dostępu: 14.02.2024).
- 23 Cyprus Sotheby's International Realty, Insights H1 2023, <https://tiny.pl/dh3dm> (data dostępu: 14.02.2023).
- 24 Leggett Immobilier, Prestige Market Report 2023, 2023.
- 25 Knight Frank, Prime Global Cities Index- q2 2023, 2023.
- 26 Invest Real Estate Expert.pl, Marta Malak i luksusowe nieruchomości w Dubaju.Inwestuj na międzynarodowym poziomie, <https://tiny.pl/c3kjt> (data dostępu: 09.02.2024).
- 27 Knight Frank, Dubai Residential Market Review, 2023.

fot. Hamilton May



o nas

ThinkCo jest niezależną instytucją doradczą specjalizującą się w zmianach zachodzących na rynku nieruchomości.

Stanowimy zewnętrzny dział badawczo-rozwojowy świadcząc usługi dla deweloperów, funduszy, instytucji i samorządów. Pomagamy usprawniać istniejące i wdrażać nowe rozwiązania biznesowe przez tworzenie kompleksowych strategii, standardów i wytycznych oraz dobór odpowiednich metod komunikacji. Łączymy wiedzę architektów i badaczy z doświadczeniem świata biznesu w celu tworzenia lepszych procesów, produktów i miejsc.

Od 2014 roku zrealizowaliśmy kilkadziesiąt działań doradczych w procesach analitycznych, projektowych i konsultacyjnych budynków, zespołów urbanistycznych oraz strategii miejskich. Nasze obszary specjalizacji to:

- rynek najmu (PRS, Built-to-Rent)
- prywatne akademiki i colivingi
- budownictwo senioralne
- coworkingi
- zmiany rynku biurowego
- new retail
- zespoły mixed-use

Dzięki zdobytej wiedzy i doświadczeniu pracy z każdym sektorem gospodarki, współpraca z ThinkCo oznacza dla naszych klientów szeroki wachlarz możliwości dopasowany do bieżących potrzeb. Nasze główne usługi to:

- opracowywanie strategii nowych produktów na rynku nieruchomości
- analiza lokalizacji i ocena potencjału inwestycji
- doradztwo strategiczne i wizerunkowe
- badania rynkowe, w tym autorskie badania jakościowe
- programowanie inwestycji i tworzenie wytycznych do projektów architektonicznych
- briefowanie agencji marketingowych i PRowych
- konsultacje zapisów planistycznych i wsparcie w procesach administracyjnych
- mediacje międzysektorowe i konsultacje społeczne

think
co



**Tomasz
Bojéc**

Partner

e-mail: bojec@thinkco.pl

tel. 791 527 266



**Przemysław
Chimczak-Bratkowski**

Partner

e-mail: chimczak@thinkco.pl

tel. 503 550 513

think
co

Partnerzy strategiczni:

otodom

RENTERS

NOHO[™]
INVESTMENT