Forbes

morizon.pl

gratka

RAPORT 1 KW./2024

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

- Ceny mieszkań w Polsce nie przestają rosnąć
- Gdzie w Polsce obserwuje się największą aktywność budowlaną i dlaczego mamy problem z deficytem mieszkań?
- Nowe standardy efektywności energetycznej – co zmienią w polskim budownictwie mieszkaniowym?

CZY NOWY PROGRAM MIESZKANIOWY ROZWIĄŻE PROBLEMY RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE?

SPIS TREŚCI

4 CENY MIESZKAŃ W POLSCE NIE PRZESTAJĄ ROSNĄĆ. NOWE WYZWANIA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W 2024 R. INDEKS CEN MIESZKAŃ [STYCZEŃ 2024 R.]

10 PREFERENCJE ZAKUPOWE NA RYNKU MIESZKANIOWYM W POLSCE W 2023 ROKU

13 CZY NOWY PROGRAM MIESZKANIOWY ROZWIĄŻE PROBLEMY RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE?

20 CENY DZIAŁEK POD LUPĄ. ILE KOSZTUJĄ GRUNTY BUDOWLANE, ROLNE I REKREACYJNE W POLSCE? [LUTY 2024]

23 JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO ZAKUPU PIERWSZEGO DOMU?

29 ZMIANY W PRAWIE BUDOWLANYM W 2024 R.

35 GDZIE W POLSCE OBSERWUJE SIĘ NAJWIĘKSZĄ AKTYWNOŚĆ BUDOWLANĄ DLACZEGO MAMY PROBLEM Z DEFICYTEM MIESZKAŃ?

45 NOWE STANDARDY EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ – CO ZMIENIĄ W POLSKIM BUDOWNICTWIE MIESZKANIOWYM?

49 DZIEŃ OTWARTY PRZY SPRZEDAŻY MIESZKANIA – JAK Z NIEGO SKORZYSTAĆ I JAK GO ZORGANIZOWAĆ?

56 DLACZEGO HOME STAGING ODGRYWA CORAZ WIĘKSZĄ ROLĘ PRZY SPRZEDAŻY I WYNAJMIE NIERUCHOMOŚCI?

63 ELEGANCJA NA WYCIĄGNIĘCIE RĘKI. WYKOŃCZENIE „POD KLUCZ" JEDNYM Z NAJWAŻNIEJSZYCH TRENDÓW TEGO ROKU

67 CO NOWEGO W DESIGNIE WNĘTRZ NA 2024 ROK? PRZEWODNIK PO NAJGORĘTSZYCH KONCEPCJACH I STYLACH

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Wydawca Raportu:
Grupa Morizon-Gratka Sp. z o.o.
FORBES Polska

Adres redakcji:
ul. Domaniewska 49
02-672 Warszawa

Kontakt do redakcji:
redakcja@morizon-gratka.pl

www.morizon-gratka.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone, Forbes Polska, Grupa Morizon-Gratka, marzec 2024 r.

Szanowni Czytelnicy

Cieszymy się, że możemy Państwa przywitać w pierwszym tegorocznym wydaniu raportu „Rynek Nieruchomości".

Rok 2024 zapowiada się jako okres zmian i wyzwań, które z pewnością wpłyną na krajobraz mieszkaniowy. Już w pierwszych miesiącach obserwujemy kontynuację trendu wzrostowego cen mieszkań, ale eksperci prognozują, że w tym roku nie będzie tak spektakularnych podwyżek jak w minionym.

W najnowszym numerze raportu przyglądamy się głównym trendom i zjawiskom, które kształtują oblicze polskiego rynku nieruchomości oraz omawiamy tematy, które aktualnie są przedmiotem zainteresowania osób poszukujących mieszkań, domów i działek do zakupu. Zaczynamy od aktualnych cen mieszkań i profilu kupujących nieruchomości, a kończymy na przewodniku po najgorętszych koncepcjach aranżacyjnych. W raporcie nie brakuje także refleksji nad nowym programem kredytowym – czy rzeczywiście może rozwiązać najważniejsze problemy rynku mieszkaniowego? Przyglądamy się również aktywności budowlanej w różnych regionach kraju oraz kwestii deficytu nowych lokali na sprzedaż.

W numerze znajdą Państwo obszerną analizę cen działek, opis zmian w prawie budowlanym oraz omówienie nowych standardów efektywności energetycznej, które będą mieć istotne konsekwencje dla budownictwa mieszkaniowego.

Jak zawsze dostarczymy solidną dawkę praktycznych wskazówek dotyczących sprzedaży i wynajmu nieruchomości, począwszy od home stagingu po organizację dnia otwartego.

Bądźcie z nami.

Zapraszamy do lektury!

Ceny mieszkań w Polsce nie przestają rosnąć. Nowe wyzwania na rynku nieruchomości w 2024 r. Indeks Cen Mieszkań [styczeń 2024 r.]

Ceny mieszkań w ostatnim roku nie były jedynie efektem zwiększonego popytu. Skokowe ich wzrosty były również rezultatem czynników zewnętrznych, takich jak polityka kredytowa czy koszty budowlane, które wzrosły średnio o 12 proc. w ciągu roku. Program rządowy „Bezpieczny Kredyt 2%" znacząco wpłynął na zainteresowanie kredytami hipotecznymi. Wszystko to prowadzi do pytania, czy nowy rządowy program mieszkaniowy, zapowiedziany na drugą połowę roku, wprowadzi na rynek nieruchomości więcej stabilności, czy też spowoduje kolejny wzrost cen.

ARTUR OSAK

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Najnowsze dane za styczeń 2024 r. wskazują na kolejny wzrost Indeksu Cen Mieszkań (ICM) o 22,4 proc. w ujęciu rocznym, a w stosunku do poprzedniego miesiąca na poziomie niespełna 2 proc. Jednocześnie Indeks Cen Mieszkań skorygowany o inflację (ICMi) wzrósł o 17,6 proc. rocznie, z miesięcznym skokiem o 1,4 proc.

Średnie ceny ofertowe mieszkań na sprzedaż na rynku wtórnym

morizon.pl gratka

Miasto	styczeń 2023 [zł/m kw.]	grudzień 2023 [zł/m kw.]	zmiana w ciągu roku [%]
Bydgoszcz	7 031	8 017	14
Gdańsk	12 218	14 019	15
Katowice	7 467	8 519	14
Kraków	11 923	15 450	30
Lublin	8 473	9 424	11
Łódź	7 262	8 224	13
Poznań	9 350	11 520	23
Szczecin	8 260	9 330	13
Warszawa	13 787	16 763	22
Wrocław	10 597	12 880	22

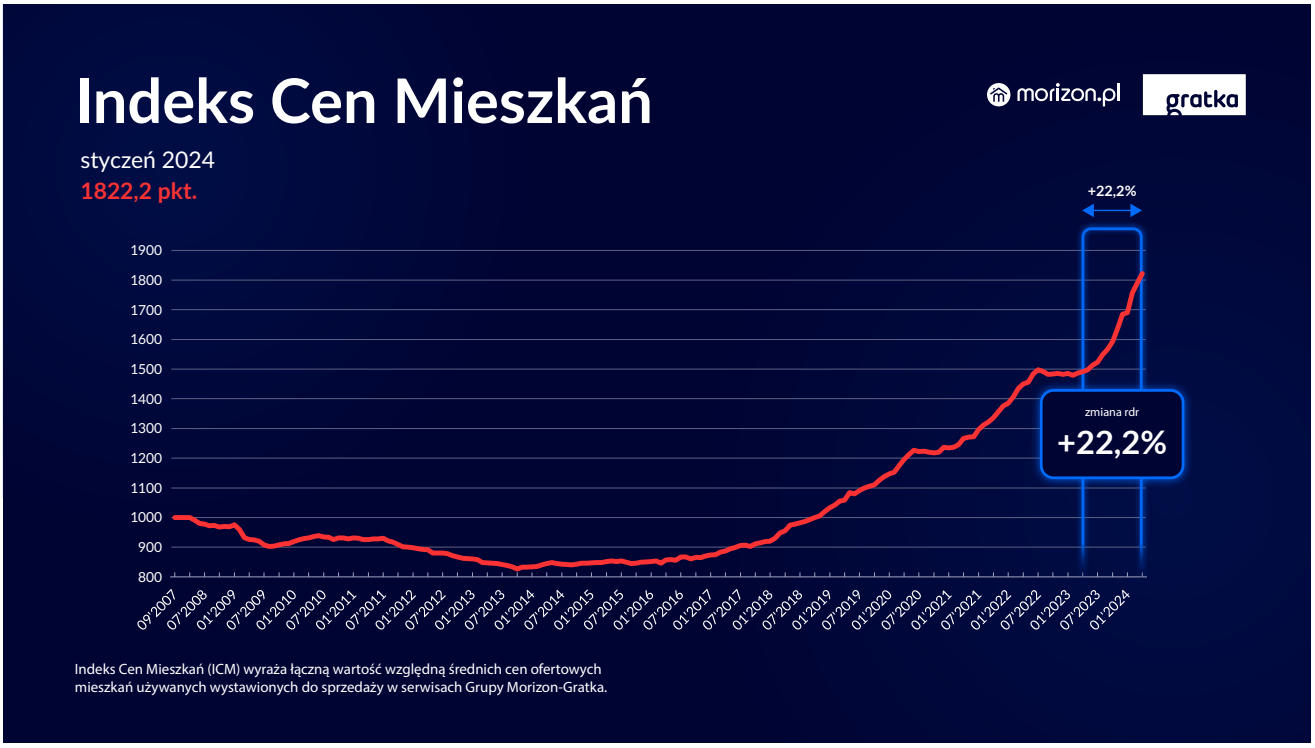
Z najnowszych danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) wynika, że liczba rozpoczętych inwestycji deweloperskich nie nadąża za intensyfikującym się zapotrzebowaniem rynkowym – stymulowanym od połowy zeszłego roku przez rządowy program wsparcia kredytowego – „Bezpieczny Kredyt 2%".

Analiza danych GUS wskazuje, że w 2023 r. deweloperzy rozpoczęli budowę jedynie 114 526 mieszkań, co jest najniższym wynikiem od 2017 r. Ogólna liczba nowych inwestycji wyniosła 189 093 – jest to wyraźny spadek o 94,4 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Co więcej, liczba oddanych do użytku mieszkań spadła do poziomu 220 379, a to z kolei najniższy rezultat od czterech lat. Ponadto, odnotowano znaczący spadek liczby wydanych pozwoleń na budowę lub zgłoszonych projektów budowlanych. W 2023 r. liczba ta wyniosła 161 722, co oznacza spadek o 20,6 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Całkowita liczba pozwoleń i zgłoszeń projektów zmniejszyła się o 19 proc. do poziomu nieco ponad 241 tys.

Warto zwrócić uwagę na pewien pozytywny sygnał w danych za grudzień 2023 r.: liczba wydanych pozwoleń na budowę wzrosła o 7,6 proc. rok do roku. Ta aktywność deweloperów w zakresie rozpoczętych budów może potencjalnie przyczynić się do zwiększenia dostępności nowych mieszkań w przyszłości. Taki wzrost podaży stanowiłby korzystny obrót dla potencjalnych nabywców, nie tylko z powodu szerszego wyboru nieruchomości, ale również mógłby zahamować postępujący wzrost cen mieszkań, szczególnie w sytuacji ożywienia popytu. Z drugiej strony, warto zaznaczyć, że porównujemy te dane z 2022 rokiem, który charakteryzował się wyjątkowo niskim poziomem nowych inwestycji budowlanych. Ten spadek był bezpośrednią odpowiedzią przedsiębiorców na szereg podwyżek stóp procentowych.

Zmiana wartości ICM

10 lat	↑ +111%	3 lata	↑ +25%	rok	↑ +20%



INDEKS CEN MIESZKAŃ

Analiza najnowszych danych rynkowych dotyczących rynku wtórnego – Indeks Cen Mieszkań – w styczniu 2024 r. wzrósł w porównaniu z grudniem o 31,8 pkt., tj. 1,8 proc. i osiągnął poziom 1822,2 pkt. W skali roku ICM urósł o 331,4 pkt., tj. 22,2 proc.

Za wzrost wartości indeksu odpowiadają przede wszystkim kolejne podwyżki cen mieszkań rok do roku, na największych rynkach, tj. w Warszawie (21,5 proc.), Krakowie (29,5 proc.), Wrocławiu (21,5 proc.), Poznaniu (23,2 proc.), Łodzi (13,2 proc.), Gdańsku (14,7 proc.), Szczecinie (12,9 proc.), Lublinie (11,2 proc.) i Katowicach (14 proc.).

Rok 2024 może przynieść realne perspektywy na wprowadzenie stabilności w sektorze nieruchomości. Możemy spodziewać się przywrócenia balansu między podażą a popytem.

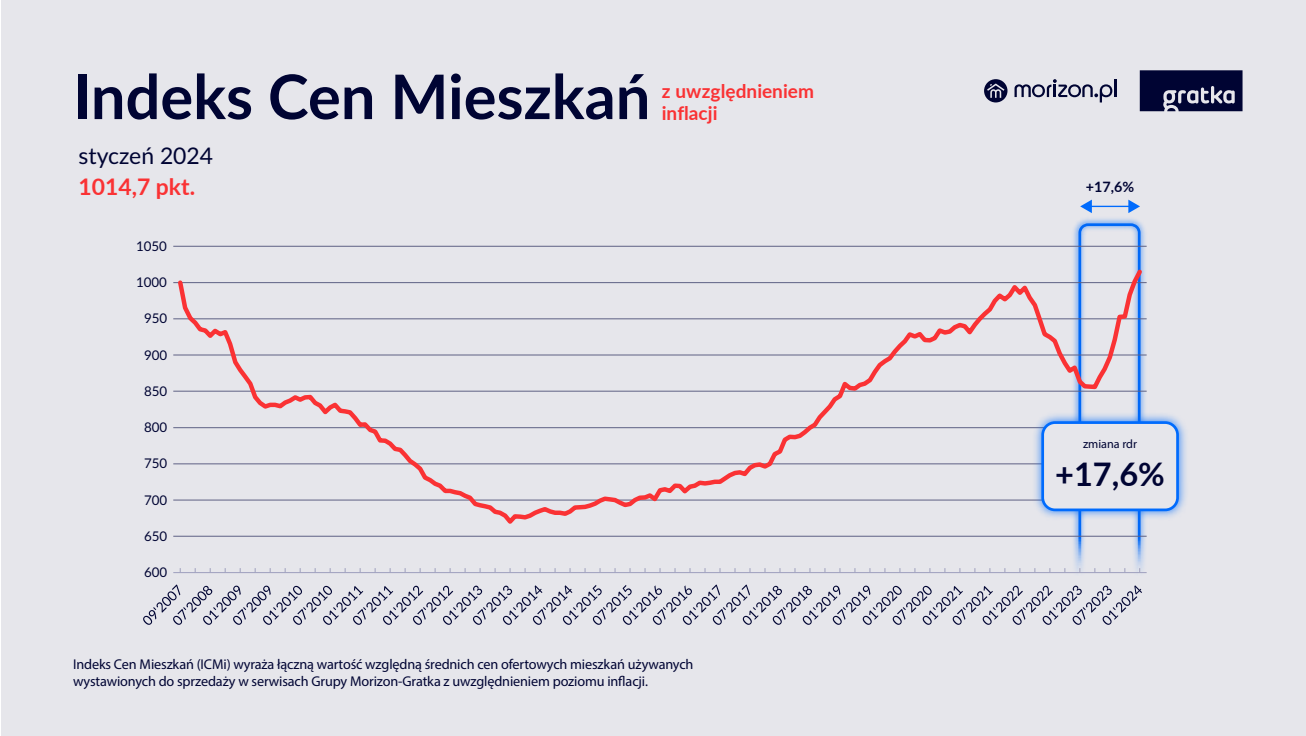
INDEKS CEN MIESZKAŃ Z INFLACJĄ

Wzrost Indeksu Cen mieszkań w połączeniu ze wskaźnikiem inflacji przynosi dalszą kontynuację trendu wzrostowego – wskaźnika trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym uwzględniającego wartość oferowanych nieruchomości w ujęciu realnym.

Wg najnowszego odczytu wartość ICMi w styczniu br. wzrosła do poziomu 1014,7 pkt., najwyższego od początku badania, czyli od września 2009 r. W skali roku wskaźnik ICMi podskoczył o 151,7 pkt., tj. 17,6 proc.

Zmiana wartości ICM z uwzględnieniem inflacji

10 lat	↑ +44%	3 lata	↑ +2%	rok	↑ +15%



CENY MIESZKAŃ NA WYNAJEM

Analiza ubiegłorocznej sytuacji i stanu obecnego na rynku nieruchomości wyraźnie wskazuje na istotne zmiany dla osób wynajmujących mieszkania w Polsce oraz dla potencjalnych inwestorów. Od momentu rozpoczęcia inwazji Rosji na Ukrainę, krajowy rynek najmu przeszedł ogromną zmianę. Aktualne tendencje w tym segmencie mogą zapowiadać nadchodzące przesilenie, które wpłynie zarówno na ceny najmu, jak i dostępność mieszkań na rynku.

Analiza danych dotyczących rynku wtórnego wskazuje na wzrost wartości Indeksu Cen Mieszkań w styczniu 2024 r. w porównaniu z grudniem ub. r. o 31,8 pkt., tj. 1,8 proc.

Obecna pula mieszkań na wynajem jest o ponad jedną czwartą większa niż rok czy dwa lata temu, kiedy to niemal wszystkie dostępne lokale zostały wynajęte przez przybyłych z Ukrainy uchodźców i doszło do zastoju na rynku.

Dane dot. mediany cen, pochodzące z serwisów Gratka.pl i Morizon.pl pokazują, że średnie stawki za najem zaczynają spadać w siedmiu z jedenastu analizowanych rynków.

Zwiększona podaż mieszkań na wynajem wynika z kilku czynników. Po pierwsze, na rynek trafiły mieszkania nabyte w celach inwestycyjnych. Po drugie spadł popyt na wynajem, bo część najemców zdecydowała się na zakup własnego mieszkania, a części nie stać na opłacanie wysokich czynszów najmu. Dodatkowo, część obywateli Ukrainy, którzy znacząco zwiększyli popyt na rynku wynajmu w 2022 i 2023 r., opuściła już Polskę. Jeżeli wzrost podaży mieszkań na wynajem nie zostanie zrównoważony przez popyt w najbliższych miesiącach, może to doprowadzić do korekty stawek czynszów lub zmusić niektórych właścicieli do sprzedaży mieszkań.

PROGNOZY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE 2024 R.

Ostatnie dwa lata obfitowały w wydarzenia, które znacząco wpłynęły na sytuację na rynku mieszkaniowym – od wybuchu wojny w Ukrainie, przez cykl podwyżek stóp procentowych,

Średnie ceny najmu mieszkań

morizon.pl gratka

Miasto	styczeń 2023 [zł]	grudzień 2023 [zł]	zmiana w ciągu roku [%]
Bydgoszcz	1 950	1 900	-3
Gdańsk	3 000	2 900	-3
Gdynia	2 700	2 800	4
Katowice	2 350	2 300	-2
Kraków	3 000	3 000	0
Lublin	2 500	2 400	-4
Łódź	2 200	1 950	-11
Olsztyn	1 900	2 000	5
Poznań	2 400	2 500	4
Warszawa	4 600	4 500	-2

po regulacje Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) ograniczające zdolność kredytową Polaków. Efektem było znaczące zmniejszenie liczby transakcji kupna mieszkań, a w konsekwencji wzrost odroczonego popytu. Jak jednak przedstawia się przyszłość? Co czeka rynek nieruchomości w Polsce w 2024 r.?

Sprawdź, czy kwalifikujesz się do programu

Rok 2024 może przynieść realne perspektywy na wprowadzenie stabilności w sektorze nieruchomości. Możemy spodziewać się przywrócenia balansu między podażą a popytem, co znacząco zmniejszy nacisk na podwyższanie cen. Deweloperzy zaczęli już odbudowywać ofertę mieszkań na sprzedaż, która w ubiegłym roku gwałtownie spadła. Wzrost cen mieszkań, jeśli wystąpi, powinien być umiarkowany, na poziomie kilku procent. W tym kontekście kluczowe będzie jednak to, jak zostanie zaprojektowany i wdrożony nowy program mieszkaniowy. Jeśli dostęp do tanich kredytów będzie szeroki i łatwy, ryzyko znaczącego wzrostu cen ponownie się pojawi.

Nowy program mieszkaniowy może okazać się kluczowy dla osób o niższych dochodach, poszukujących własnego mieszkania. Z drugiej strony, dobra sytuacja gospodarcza, niskie bezrobocie i rosnące wynagrodzenia, a także prognozowany spadek stóp procentowych mogą dodatkowo pobudzić popyt na rynku mieszkaniowym.

*Źródło danych GUS

Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w portalach Grupy Morizon-Gratka (m. in.: Morizon.pl, Gratka.pl, Domy.pl, Oferty.net, Bezposrednie.com) obliczaną na podstawie średnich cen ofertowych w 10 największych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin, Katowice) ważoną liczbą mieszkańców tych miast. Bazową datą dla indeksu jest wrzesień 2007 roku, a wartość bazowa wynosi 1000 punktów.

Nieruchomości premium to segment rynku kojarzony przede wszystkim z wysokimi cenami, ale czy na pewno to jedyne kryterium? Czy to, co uznajemy za premium dzisiaj, było takie samo 10 lat temu?
Z mojego doświadczenia jako agenta działającego na warszawskim rynku nieruchomości premium, mogę stwierdzić, że segment ten dynamicznie się rozwija, a stołeczny rynek mocno ewoluował pod tym względem. Pierwsze luksusowe apartamentowce z początku lat 2000. do dziś cieszą się renomą i są pożądane ze względu na ponadczasową architekturę, wysokie standardy oraz przemyślane układy pomieszczeń.
Im rynek dojrzewa i zwiększa się świadomość klientów, tym ich oczekiwania stają się bardziej wyrafinowane. Lokalizacja i jakość architektury pozostają istotne, ale także design wnętrz, struktura apartamentów, czy nawet historia budynku nabierają znaczenia.
Dobra, ponadczasowa architektura sprzed lat zyskała uznanie jako wyjątkowo ekskluzywna. Jest to istotna zmiana w percepcji – kamienice stały się poszukiwanymi nieruchomościami, pomimo pewnych ich ograniczeń, takich jak brak podziemnych parkingów, mniejsze windy lub ich brak oraz zwykle niewielki balkon.
W segmencie domów jednorodzinnych różnice są jeszcze bardziej zauważalne.
Domy w prestiżowych dzielnicach takich jak Mokotów, Żoliborz czy Praga Południe są bardzo pożądane, ale ich dostępność jest ograniczona. Własny dom w sercu miasta zawsze był wyjątkowy, jednakże skłonność do płacenia za tę wyjątkowość sumy przekraczającej 25 mln zł jest nową tendencją, do której musimy przywyknąć.

Krystian Podbielski

Managing Director, En Casa Premium Real Estate

Preferencje zakupowe na rynku mieszkaniowym w Polsce w 2023 roku

W 2023 r. rynek nieruchomości w Polsce prezentował ciekawy obraz preferencji i tendencji zakupowych. Nadal główną rolę w procesie podejmowania decyzji zakupowych odgrywały kobiety. Co ciekawe, zaobserwowaliśmy także wzmożone zainteresowanie mieszkaniami na własność wśród osób poniżej 34. roku życia. Ta obserwacja może sugerować powolną ewolucję rynkowych preferencji oraz rosnące znaczenie młodszych pokoleń w sektorze nieruchomości.

MAGDALENA HADADA
Brand Manager
Grupa Morizon-Gratka

Kobiety stanowiły 61 proc. potencjalnych nabywców, co wskazuje na ich niesłabnącą aktywność i świadomość w inwestycjach mieszkaniowych. Zainteresowanie zakupem nieruchomości wzrosło wśród osób do 34. roku życia, co jest naturalną konsekwencją programu "Bezpieczny Kredyt 2%" kierowanego do tej części społeczeństwa. Ale nadal dominującą grupą wiekową jest ta 35-39 lat, która stanowi 19 proc. wszystkich potencjalnych nabywców. Jest to okres w życiu, kiedy wielu ludzi osiąga stabilizację życiową i zawodową, co pozwala na inwestycje we własne mieszkanie. Osoby w wieku 40-44 lata stanowią 13 proc. poszukujących, co również sugeruje, że posiadanie własnego domu jest priorytetem dla osób w średnim wieku.

Dorośli w przedziale wiekowym 30-34 lata mają 12 proc. udziału, co wskazuje na to, że mimo być może mniejszej stabilności finansowej niż osoby starsze, również aktywnie uczestniczą w rynku nieruchomości. Grupa wiekowa 25-29 lat stanowi 6 proc. poszukujących, co razem z grupą 20-24 lat (3 proc.) i poniżej 20. roku życia (2 proc.) daje łącznie 11 proc. dla osób poniżej 30. roku życia. Może to wskazywać na trudności młodszych osób z wejściem na rynek nieruchomości, prawdopodobnie z powodu wyższych cen w stosunku do ich dochodów oraz przeszkód w dostępie do finansowania.

Wśród osób starszych, w przedziale 60-75 lat, obserwujemy mniejszy, ale stały popyt. Grupa wiekowa 60-64 lata stanowi 8 proc. poszukujących, natomiast 65-69 lat to 6 proc., a grupa 70-75 lat ma 3 proc. Łącznie daje to 17 proc. dla osób powyżej 60. roku życia, co może świadczyć o ich zainteresowaniu zabezpieczeniem mieszkaniowym na lata emerytalne.

Osoby w przedziale wiekowym 50-54 lat i 55-59 lat mają odpowiednio 11 proc. i 9 proc. udziału, co razem daje 20 proc. dla grupy wiekowej 50-59 lat i może wskazywać na poszukiwanie mieszkania po zmianie potrzeb życiowych lub jako inwestycji na przyszłość. W kategorii 45-49 lat jest 9 proc. poszukujących.

JAKICH MIESZKAŃ POSZUKUJĄ POLACY?

Z analizy danych z serwisów Gratka.pl i Morizon.pl wynika, że mieszkania o powierzchni 50-55 m kw. cieszą się największym zainteresowaniem wśród nabywców w przedziale wiekowym 30-40 lat. Osoby poszukujące mieszkań w tym segmencie kierują się przede wszystkim funkcjonalnością oraz dostępnością przestrzeni życiowej, co wyraża się zazwyczaj przez wybór mieszkań dwu- lub trzypokojowych.

Zauważalny jest również trend zmniejszania się pożądanej powierzchni mieszkań wraz z wiekiem kupujących. 40-50-letni nabywcy wykazują większe zainteresowanie lokalami o metrażu nie przekraczającym 50 m kw. Natomiast osoby powyżej 60. roku życia z reguły poszukują mniejszych mieszkań, preferując jedno- lub dwupokojowe lokale o powierzchni 40-45 m kw.

Lokalizacja nieruchomości ma różną wagę dla poszczególnych grup wiekowych. Młodsi nabywcy częściej kładą nacisk na bliskość centrum oraz dostęp do infrastruktury miejskiej, co ma bezpośredni wpływ na ich decyzje zakupowe.

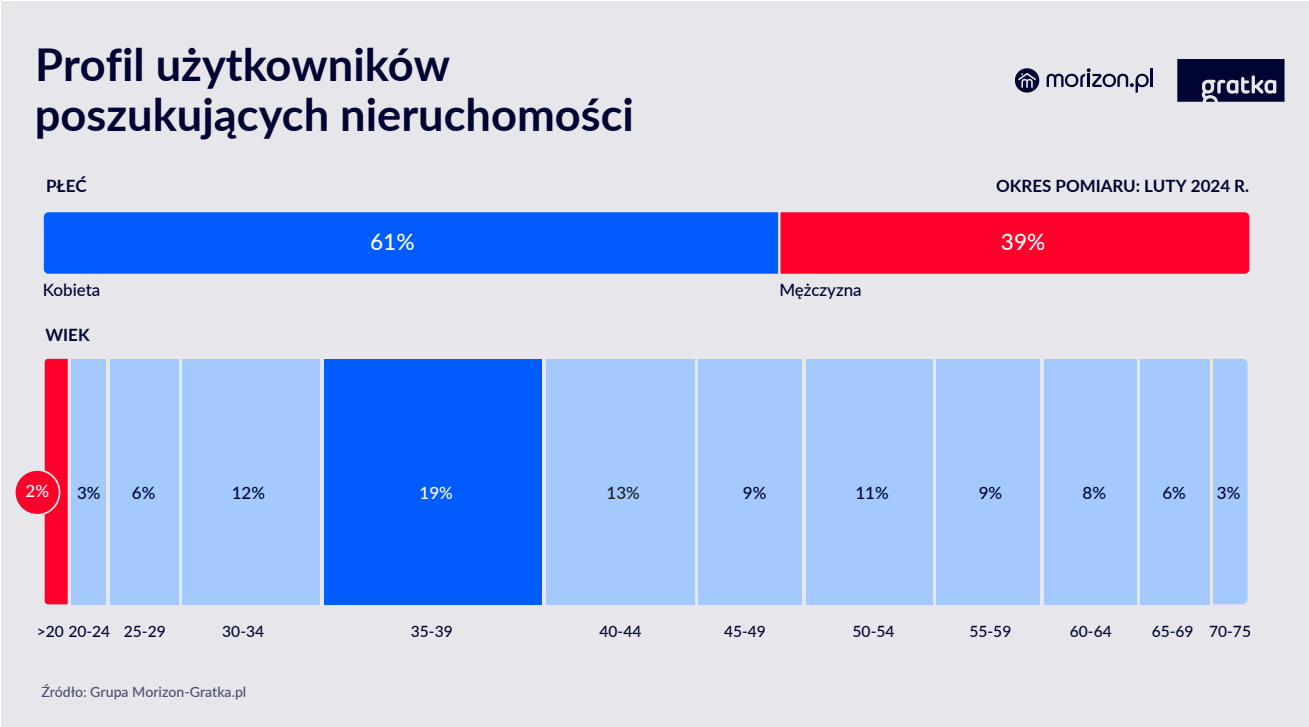
MŁODE POKOLENIE W OCZEKIWANIU NA LEPSZE WARUNKI FINANSOWANIA NIERUCHOMOŚCI

Zgodnie z obserwacjami, od połowy 2023 r. około 80 proc. wniosków kredytowych stanowiły te od osób poniżej 34. roku życia, z wyraźnym przewagą tych do 29. roku życia, co świadczyło o intensywnym zainteresowaniu młodych Polaków atrakcyjnymi warunkami finansowania programu "Bezpieczny Kredyt 2%".

Preferencje mieszkaniowe tej grupy demograficznej, poprzez wdrożony w 2023 r. program wsparcia, również ewoluowały. Młodzi nabywcy, korzystający z oferty deweloperów czy agencji nieruchomości, zdecydowanie częściej skłaniali się ku zakupowi mieszkań o średnich rozmiarach, rzędu 40-60 m kw. niż kawalerek. Mieszkania jednopokojowe znajdowały nabywców zainteresowanych zakupami inwestycyjnymi niż na własne potrzeby mieszkaniowe.

Równocześnie zauważalny był wzrost podaży mieszkań na wynajem. Ofertę zasilała rosnąca liczba mieszkań kupionych w celach inwestycyjnych oraz te nabyte przez inwestorów instytucjonalnych, co przyczyniło się do początku pewnego stabilizowania cen.

W związku z zapowiedziami uruchomienia nowego programu rządowego w 2024 r., pojawiają się nowe perspektywy dla potencjalnych nabywców. Nowy projekt będzie miał na celu jeszcze większe wsparcie osób o niższych dochodach oraz rodzin wielodzietnych, oferując im dostęp do preferencyjnych warunków kredytowych. Uwzględnienie progów dochodowych ma ograniczyć dostęp do programu dla osób o wyższych zarobkach, co ma zapobiec nadmiernemu popytowi mogącemu wpływać na wzrost cen mieszkań.



Czy nowy program mieszkaniowy rozwiąże problemy rynku nieruchomości w Polsce?

Zamknięto przyjmowanie wniosków o kredyt hipoteczny składanych w ramach programu Bezpieczny Kredyt 2%, ale rząd zapowiedział uruchomienie nowego programu mieszkaniowego już w drugiej połowie 2024 r. Według szacunków Ministerstwa Rozwoju i Technologii jeszcze w tym roku ze wsparcia w zakupie mieszkania skorzysta ok. 50 tys. osób, bowiem w budżecie zabezpieczono na ten cel środki w wysokości 500 mln zł. Jak wygląda propozycja kredytu mieszkaniowego "na Start"? Do kogo ma być skierowane wsparcie i jakich dopłat mogą oczekiwać beneficjenci?

PAULINA GAJEWICZ

Autorka analiz i artykułów dot. rynku nieruchomości

Zgodnie z najświeższymi danymi Biura Informacji Kredytowej w lutym 2024 r. złożono 26 660 wniosków o kredyt hipoteczny – o ponad 40 proc. więcej r/r. Tak duży wzrost wynika jednak z niskiej bazy porównawczej, bowiem w lutym 2023 r., ze względu na wysokie stopy procentowe i zmiany warunków udzielania zobowiązań przez banki, dostęp do kredytów mieszkaniowych był ograniczony. Na rekordowy przyrost liczby wniosków kredytowych w drugiej połowie 2023 r. wpłynęło uruchomienie programu rządowych dopłat do kredytu. W styczniu br. liczba nowych wniosków spadła o ponad 50 proc. w porównaniu z grudniem ub. r., co jest bezpośrednią konsekwencją finalizacji programu Bezpieczny Kredyt 2%. Jak szacują analitycy BIK, w okresie od lipca do grudnia 2023 r. zobowiązania zaciągnięte z rządowym wsparciem odpowiadały za ok. połowę akcji kredytowej.

WSTĘPNE ZAŁOŻENIA NOWEGO PROGRAMU

Propozycja kredytu mieszkaniowego „na Start" zakłada dopłaty do rat kredytu hipotecznego (w szczególnym przypadku również konsumenckiego), zróżnicowane w zależności od wielkości gospodarstwa domowego i naliczane od określonej wysokości kapitału. Dotacje mają obowiązywać przez 10 lat. Program nie zakłada limitu wysokości kredytu.

Pieniądze z kredytu można będzie przeznaczyć na:

- zakup mieszkania albo domu jednorodzinnego z rynku pierwotnego lub wtórnego;
- budowę domu jednorodzinnego;
- pokrycie partycypacji w Społecznej Inicjatywie Mieszkaniowej (SIM) albo w Towarzystwie Budownictwa Społecznego (TBS) lub wkładu w spółdzielni mieszkaniowej.

Warunkiem uzyskania dopłat ma być kryterium dochodowe oparte na progu podatkowym w zależności od liczby osób w gospodarstwie domowym oraz brak własnego mieszkania. Kryterium wieku obowiązuje tylko singli i wynosi 35 lat.

Rząd przewiduje, że dopłaty do rat kredytu będą obowiązywać tylko dla umów kredytowych podpisanych do końca 2025 r., bowiem po tym czasie inflacja i wysokość stóp procentowych będą na tyle niskie, że kredyty hipoteczne będą ponownie wystarczająco dostępne. Z kolei dopłaty do kredytów konsumenckich, udzielanych we wskazanych przypadkach, zostaną wprowadzone bezterminowo.

dr Aleksandra Jadach-Sepioło, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

W kontekście nowego programu mieszkaniowego, kluczowe jest zrozumienie, że barierą zmian na polskim rynku mieszkaniowym nie jest zdolność kredytowa, ale zbyt niska liczba budowanych mieszkań oraz ich dostępność dla szerszej grupy odbiorców. Kredyt tych dwóch najważniejszych problemów nie rozwiązuje. Powstaje nawet pytanie, czy jest racjonalny społecznie, skoro ma zapewnić możliwość zakupu na własność mieszkań konkretnym osobom, które o niego zaaplikują, a nie zwiększyć ofertę lokali dostępną dla wszystkich, również tych, którzy nie mogą lub nie chcą decydować się na zakup mieszkania na własność

– dr Aleksandra Jadach-Sepioło, adiunkt w Katedrze Miasta Innowacyjnego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, ekspertka w zakresie rewitalizacji miast i mieszkalnictwa oraz zastępca dyrektora Instytutu Rozwoju Miast i Regionów.

Program kredyt mieszkaniowy „na Start" objąć ma nie tylko kredyty hipoteczne, ale również konsumenckie, ale wyłącznie we wskazanych przypadkach.

KTO SKORZYSTA Z KREDYTU MIESZKANIOWEGO "NA START"?

Według ministerstwa nowy projekt będzie bardziej atrakcyjny dla osób o niższych dochodach i rodzin wielodzietnych. Jednocześnie jego założenia mają zminimalizować liczbę nadużyć przez beneficjentów, którzy mają możliwość i środki, by korzystać z kredytów mieszkaniowych dostępnych na standardowych warunkach rynkowych. W ocenie rządu program kredyt „na Start" nie zintensyfikuje wzrostów cen nieruchomości na rynku.

Wg wstępnych założeń o kredyt będą mogli się starać:

- single, którzy nie ukończyli 35 lat;
- osoby, które mają co najmniej jedno dziecko (bez limitu wieku);
- osoby, które nie miały i nie mają własnego mieszka-

Dla kogo kredyt mieszkaniowy „na Start"?

morizon.pl gratka

- do 35. roku życia (single)
- bez limitu wieku dla co najmniej dwuosobowych gospodarstw domowych
- dla osób, które nie posiadają i nie posiadały mieszkania lub domu jednorodzinnego
- dla rodzin z jednym mieszkaniem i co najmniej 3 dzieci

Źródło danych: Ministerstwo Rozwoju i Technologii

nia albo domu jednorodzinnego, chyba że nieruchomość stanowi spadek albo darowiznę, a udział w prawie do niej jest nie wyższy niż 50 proc. (gdy o kredyt starają się dwie osoby, ich udziały nie mogą przekroczyć łącznie 50 proc.);

- osoby, które mają już jedno mieszkanie, ale w skład gospodarstwa domowego wchodzi co najmniej trójka dzieci;
- osoby, które chcą pokryć koszty partycypacji w Społecznej Inicjatywie Mieszkaniowej (SIM) albo w Towarzystwie Budownictwa Społecznego (TBS) lub chcą pokryć wkład wnoszony w związku ze spółdzielczym lokatorskim prawem do lokalu;

Marek Urban, Prezes Zarządu Krajowej Izby Gospodarki Nieruchomościami

Z udostępnionych publicznie informacji wiemy, iż nowy program pomocowy będzie skierowany do grupy ok. 50 tys. osób. To może i sporo, ale patrząc na całokształt rynku i jego zapotrzebowanie na lokale mieszkalne dla osób chcących zaspokoić własne potrzeby lokalowe (szacowana wielkość to 900-950 tys. lokali), to zaledwie niewiele ponad 5 proc. Ile osób rzeczywiście skorzysta z tej dotacji, przekonamy się w drugiej połowie roku. Czy ten produkt jest potrzebny? Niewielkiej grupie średnio lub dobrze zarabiających osób – być może. Założeniem takich programów powinno być trafianie do odpowiednich odbiorców, którzy potrzebują właściwego wsparcia. Czy z nowego programu będą mogły skorzystać wszystkie osoby potrzebujące mieszkania? Na pewno nie.

Moim zdaniem, przed wprowadzeniem nowej dotacji, należałoby przyjrzeć się przydatności i sensowności jej poprzedniczki, i wyciągnąć wnioski. Pośpiech, w jakim zaprezentowano powyższe wytyczne dotyczące „kredytu na Start" – dwa dni po zakończeniu Bezpiecznego Kredytu 2%, może świadczyć, iż nie było czasu, aby przeanalizować faktyczne ekonomiczne skutki poprzedniego programu

– Marek Urban, Prezes Zarządu Krajowej Izby Gospodarki Nieruchomościami.

Warto podkreślić, że dwie osoby łącznie będą mogły posiadać udział nie wyższy niż 50 proc. w prawie własności mieszkania albo spółdzielczym własnościowym prawie do jednego lokalu. Kredyt mieszkaniowy „na Start" będzie udzielany dla maksymalnie dwóch osób, niezależnie od łączącego je stosunku prawnego. Przed beneficjentami kredytobiorcami postawiony będzie również wymóg nabycia nieruchomości jako współwłasność ich obojga, w celu wykluczenia

Propozycja kredytu mieszkaniowego „na Start" - dopłata od określonej wysokości kapitału

morizon.pl gratka

Liczba osób w gospodarstwie domowym	Kwota kredytu do której przysługiwałaby dopłata
1	200 000 zł
2	400 000 zł
3	450 000 zł
4	500 000 zł
5	600 000 zł
KAŻDA NASTĘPNA	+100 000 zł

Źródło danych: Ministerstwo Rozwoju i Technologii

sztucznego dołączania współkredytobiorcy dla uzyskania większej zdolności kredytowej i lepszych warunków programowych. Jeśli w trakcie spłaty kredytu hipotecznego jeden ze współkredytobiorców odstąpi od umowy, na co może wyrazić zgodę wyłącznie bank po analizie zdolności kredytowej pozostającego beneficjenta, to kwota dopłaty zostanie ponownie przeliczona i zmniejszona stosowanie do nowej wielkości gospodarstwa domowego.

Mniej więcej od III kwartału 2022 do maja 2023 rynek praktycznie zamarł. Deweloperzy notowali sprzedaż na poziomie ok. 20 proc. rok do roku, ceny stały w miejscu lub miejscami notowały delikatny spadek, rynek kredytów hipotecznych – najdroższych od 2004 r. – ledwo dyszał. Oczywiście 10-letnia pomoc w obniżeniu oprocentowania kredytu może być istotna i zakładając, że ceny mieszkań pozostają w czasie funkcjonowania programu na poziomie z marca/kwietnia 2023, prawdopodobnie ma sens. Natomiast efekt był inny. Zachęta rządowa w postaci dotacji do oprocentowania kredytu spowodowała nagły wzrost cen, sięgający w skrajnych przypadkach (Kraków) do 28 proc. w czasie zaledwie kilku miesięcy. Ale jak jest duży popyt, to ceny rosną, takie są odwieczne prawa ekonomii.

Wydaje się, iż nowy program dotacyjny zwiększy sprzedaż lokali, natomiast będzie to już przebiegać w znacznie spokojniejszym tempie. Ceny, które obecnie znajdując się na najwyższym w historii poziomie, na takim pozostaną, ewentualnie będę wzrastać wraz z poziomem inflacji do końca roku. Bardzo mało prawdopodobne jest, aby powtórzył się taki wzrost cen jak w zeszłym roku"

– przewiduje Marek Urban.

W ocenie rządu program kredyt „na Start" nie zintensyfikuje wzrostów cen nieruchomości na rynku.

JAKIE BĘDZIE KRYTERIUM DOCHODOWE?

Warunkiem skorzystania z programu ma być limit miesięcznych dochodów brutto, który to zmieniać się będzie w zależności od wielkości gospodarstwa domowego:

- 10 tys. zł dla singla;
- 18 tys. zł dla dwuosobowego;
- 23 tys. zł dla trzyosobowego;
- 28 tys. zł dla czteroosobowego;
- 33 tys. zł dla pięcioosobowego albo większego.

Zgodnie ze wstępnymi założeniami wsparcie finansowe będzie niższe w sytuacji przekroczenia limitów. Wyższe dochody nie będą zatem wykluczały z udziału w programie, ale za każdą złotówkę ponad określone kryterium dochodowe, dopłata będzie pomniejszana o:

- 50 gr w przypadku gospodarstwa jednoosobowego;
- 25 gr przy gospodarstwach domowych dwuosobowych i większych.

WYSOKOŚĆ KREDYTU A DOPŁATY

Program nie zakłada limitów dotyczących wysokości kredytu. Beneficjent będzie mógł zawrzeć umowę kredytową na taką kwotę, jaka będzie odpowiadała jego zdolności kredytowej i oczekiwaniom, ale dopłaty będą udzielane do określonej wysokości kapitału, zależnej od liczby członków gospodarstwa domowego. Jest to jedna z różnic pomiędzy zakończonym programem Bezpieczny Kredyt 2% a obecnym projektem.

Jeśli małżeństwo bezdzietne otrzyma kredyt hipoteczny na kwotę 500 tys. zł, to wsparcie programowe obowiązywać będzie do progu przewidzianego dla takiego gospodarstwa domowego, czyli do 400 tys. zł. Pozostała część zobowiązania będzie objęta warunkami rynkowymi, a miesięczna rata będzie składała się z dwóch części: pierwszej dofinansowanej i drugiej komercyjnej.

Co ważne, limity mają zostać podwyższone o nie mniej niż 10 proc. w przypadku zakupu nieruchomości w mieście będącym stolicą województwa, w którym ogłoszona przez wojewodę wartość odtworzeniowa 1 m kw. lokalu mieszkalnego jest o co najmniej 15 proc. wyższa niż dla całego kraju. W miastach, w których wartość odtworzeniowa 1 m kw. jest wyższa o co najmniej 30 proc., kwoty kredytu, do których przysługiwać będzie dopłata, będą wyższe o 20 proc.

OPROCENTOWANIA KREDYTU I WYSOKOŚĆ DOPŁAT

Dopłaty w ramach programu mają być zależne od wielkości gospodarstwa domowego i mają obniżyć ratę kredytu do wysokości odpowiadającej oprocentowaniu kredytu:

- 1,5 proc. dla singli i dwóch osób w jednym gospodarstwie;
- 1 proc. dla trzyosobowego gospodarstwa domowego;
- 0,5 proc. dla czteroosobowego gospodarstwa domowego;
- 0 proc. dla pięcioosobowego i większego gospodarstwa domowego.

Na oprocentowanie zredukowane do zera będą mogły liczyć osoby zaciągające kredyt konsumencki na pokrycie kosztów partycypacji w SIM/TBS albo wkładu mieszkaniowego w spółdzielni mieszkaniowej.

> *Według mnie należy szczególnie zwrócić uwagę na problem rynku nieruchomości mieszkaniowych w zasobach komunalnych, których wielkość skurczyła się w ostatnich 30 latach o ponad 20 proc. Pomoc Państwa ogranicza się w tym temacie tylko do TBS-ów i SIM-ów, które nie są najtańszymi rozwiązaniami dla większości obywateli. Są to programy po prostu za drogie. Nie jest to rozwiązanie dla ludzi, którzy zarabiają najniższą krajową, ale chcą mieć własne gniazdko, dbać o nie i uczciwie za nie płacić. Zasoby mieszkań komunalnych w Polsce szacowane są obecnie na poziomie 6 proc. wszystkich lokali. To bardzo niewiele*

– przypomina Marek Urban.

> *TBS-y i SIM-y powinny zostać wyposażone w stabilne finansowanie, umożliwiające zrealizowanie zakładanych planów inwestycyjnych, dopasowanych do lokalnych potrzeb, które te właśnie podmioty mogą określić z największą dokładnością ze*

Propozycja kredytu mieszkaniowego „na Start"

morizon.pl gratka

- kredyt hipoteczny na zakup mieszkania (zaciągnięte do końca 2025 r.)
- kredyt konsumencki na pokrycie kosztów partycypacji w SIM albo TBS (bezterminowo)
- kredyt konsumencki na pokrycie wkładu mieszkaniowego w spółdzielni mieszkaniowej (bezterminowo)

Źródło danych: Ministerstwo Rozwoju i Technologii

względu na bieżącą działalność we wspólnotach samorządowych. Pozostaje pytanie, czy przy takich potrzebach najpilniejszą jest kredyt dla kilkudziesięciu tysięcy osób finansowany ze środków publicznych?

– pyta dr Aleksandra Jadach-Sepioło.

KIEDY RUSZA PROGRAM MIESZKANIOWY „NA START"?

Wstępny projekt programu został przedstawiony na początku stycznia tego roku. W budżecie na 2024 r. zaplanowano na ten cel 500 mln zł. Start jest przewidziany na drugą połowę tego roku i ma objąć umowy zawarte do końca 2025 r.

Obecnie przeprowadzane są konsultacje m.in. z bankami i organizacjami konsumenckimi.

> *Oferta mieszkaniowa, zwłaszcza wspierana ze środków publicznych, powinna uwzględniać potrzeby osób, które świadomie rezygnują z podejmowania tej inwestycji na rzecz długoterminowego najmu lub stopniowego dochodzenia do własności. Tymczasem struktura oferty w Polsce nie uwzględnia tych potrzeb, a programy popytowe, do których należy zaliczyć nowy kredyt mieszkaniowy, petryfikują dominację rynku mieszkań własnościowych. Potrzebne są zatem działania propodażowe – zarówno ułatwienia dla deweloperów, jak i rozwój oferty mieszkań społecznych. To deweloperzy będą budować nadal większość mieszkań na polskim rynku. Aby ceny oferowanych przez nich mieszkań nie rosły w astronomicznym tempie, potrzebne jest zniesienie dwóch barier: długotrwałych procedur administracyjnych i ograniczonej dostępności gruntów*

– dr Aleksandra Jadach-Sepioło.

WADY I ZALETY NOWEGO PROJEKTU

Choć program kredytu mieszkaniowego „na Start" jest jeszcze we wczesnej fazie rozwoju i można oczekiwać zmian przed jego ostatecznym ustanowieniem w ramach nowelizacji ustawy, warto już teraz zwrócić uwagę na jego korzyści oraz uwzględnić pewne wady.

Atutami programu będą brak limitu wieku kredytobiorcy (ograniczenie obowiązuje tylko singla), jak również elastyczność w ustaleniu kwoty kredytu oraz metrażu mieszkania. Na uwagę zasługuje fakt, że nowy koncept adresowany będzie zarówno do singli, małżeństw, rodzin z dziećmi, jak i par w nieformalnych związkach albo dwóch osób bez względu na łączący je stosunek prawny. Zaletą są też wysokie progi dochodowe, których przekroczenie nie będzie wykluczało z uczestnictwa w programie.

Dopłaty mają skutkować atrakcyjnym oprocentowaniem kredytu – od 1,5 proc. nawet do 0 proc. dla rodzin wielodzietnych, co zwiększa zdolność kredytową.

Założenia programu będą szczególnie korzystne dla rodzin z dziećmi. Przysługiwać im będą wyższe kwoty kredytu, do których udzielane będą dopłaty i wyższe limity dochodowe. Co więcej, jeśli w gospodarstwie domowym jest co najmniej trójka dzieci, to kredyt można będzie zaciągnąć na zamianę obecnego lokalu mieszkalnego na większy.

Można wskazać również potencjalne ograniczenia projektu. Niskie kwoty kapitału kredytu, do których mają obowiązywać dopłaty, mogą utrudniać zakup odpowiedniej nieruchomości, zważywszy na ich ceny rynkowe. Singiel może mieć nie lada problem ze znalezieniem mieszkania za 200 tys. zł. Oczywiście może wziąć kredyt na wyższą kwotę, by kupić droższy lokal, ale nie ma pewności, czy jego zdolność kredytowa będzie wystarczająca. Poza tym, część kwoty zobowiązania ponad limit będzie oprocentowana na standardowych warunkach rynkowych.

Dodatkowo, krótki okres trwania programu – do końca 2025 r. budzi obawy ekspertów o wzrost cen mieszkań.

> *Należałoby się zastanowić, w którą stronę należy pójść w przyszłości i jakie programy tak naprawdę potrzebne są obywatelom. Nie 2 proc. lub 0 proc., bo jak widzimy nie trafiają one do tych grup społecznych, które tak naprawdę ich potrzebują. Być może przywrócenie spółdzielczego lokatorskiego prawa do lokalu mieszkalnego mogłoby zmienić sytuację? Niewątpliwe polska polityka mieszkaniowa potrzebuje w najbliższym czasie konkretnego programu rozwoju, opracowanego dla potrzeb aktualnej sytuacji gospodarczej i lokalowej Polaków. Oczekując na zbliżające się wielkimi krokami środki z KPO*, należy mieć nadzieję, iż część z nich zostanie właściwie wykorzystana do rozwiązania powyższego tematu*

– puentuje Prezes Zarządu KIGN.

*KPO – Krajowy Plan Odbudowy

Ceny działek pod lupą. Ile kosztują grunty budowlane, rolne i rekreacyjne w Polsce? [luty 2024]

Decyzję o zakupie działki poprzedza zwykle dokładna analiza ofert, a jednym z kluczowych czynników determinujących wybór jest cena. Badanie cen ofertowych działek dostępnych na sprzedaż w lutym 2024 r. wykazuje znaczące różnice między poszczególnymi regionami Polski. Przyjrzyjmy się bliżej temu zróżnicowaniu i czynnikom, które wpływają na kształtowanie stawek rynkowych.

PAULINA GAJEWICZ
Autorka analiz i artykułów dot. rynku nieruchomości

CENY DZIAŁEK BUDOWLANYCH

Na atrakcyjność działki, a jednocześnie jej wartość rynkową wpływa wiele czynników, ale to przede wszystkim lokalizacja, warunki zabudowy i potencjał inwestycyjny decydują o wartości gruntu. W zależności od rodzaju działki te czynniki nieco się zmieniają. O ile dla poszukującego działki budowlanej istotne będą warunki zabudowy i dostępna infrastruktura, o tyle dla osoby zainteresowanej gruntem rolnym ważna będzie jakość gleby i położenie terenu. Biorąc pod uwagę działki budowlane, z pewnością do tych bardziej atrakcyjnych należą grunty z dostępem do mediów i dróg publicznych, położone w dogodnej lokalizacji blisko miasta, z uregulowanym stanem prawnym.

Po analizie danych dotyczących średnich cen ofertowych działek budowlanych w lutym 2024 r. można zauważyć znaczące różnice między poszczególnymi województwami. Do najdroższych należały grunty pod zabudowę w Mazowieckiem – 446 zł/m kw., Pomorskiem – 360 zł/m kw. i Łódzkiem – 308 zł/m kw. Najtaniej działkę budowlaną można było kupić w województwach: podkarpackim, opolskim i świętokrzyskim, gdzie przeciętna stawka za metr kw. nie przekroczyła 150 zł.

Działki do zabudowy zlokalizowane wokół centrów miejskich i w rejonach o dużym potencjale rozwojowym są droższe. W okolicach mniej zurbanizowanych, na wsiach, ceny są zauważalnie niższe. W lutym najdroższy grunt budowlany w Warszawie kosztował niemal 40 mln zł, najtańsza działka oferowana była za cenę 54 900 zł. Średnia cena działki budowlanej w stolicy wyniosła 1 474 zł/m kw. – to o ponad 1000 zł więcej za metr kw. niż w całym województwie mazowieckim.

CENY DZIAŁEK ROLNYCH

Grunty rolne są tańsze od budowlanych – i tę tendencję widać na obszarze całej Polski. Najwyższe średnie ceny ofertowe działek rolnych wystawionych na sprzedaż w serwisie Gratka.pl, dostępnych w lutym, notowane były w województwie podlaskim. Stawka 401 zł/m kw. znacznie odbiegała od przeciętnej ceny z pozostałych województw – 74 zł/m kw. W ponad 8 proc. aktualnych ogłoszeń sprzedaży działek rolnych na Podlasiu cena ofertowa przekraczała 200 zł/m kw.

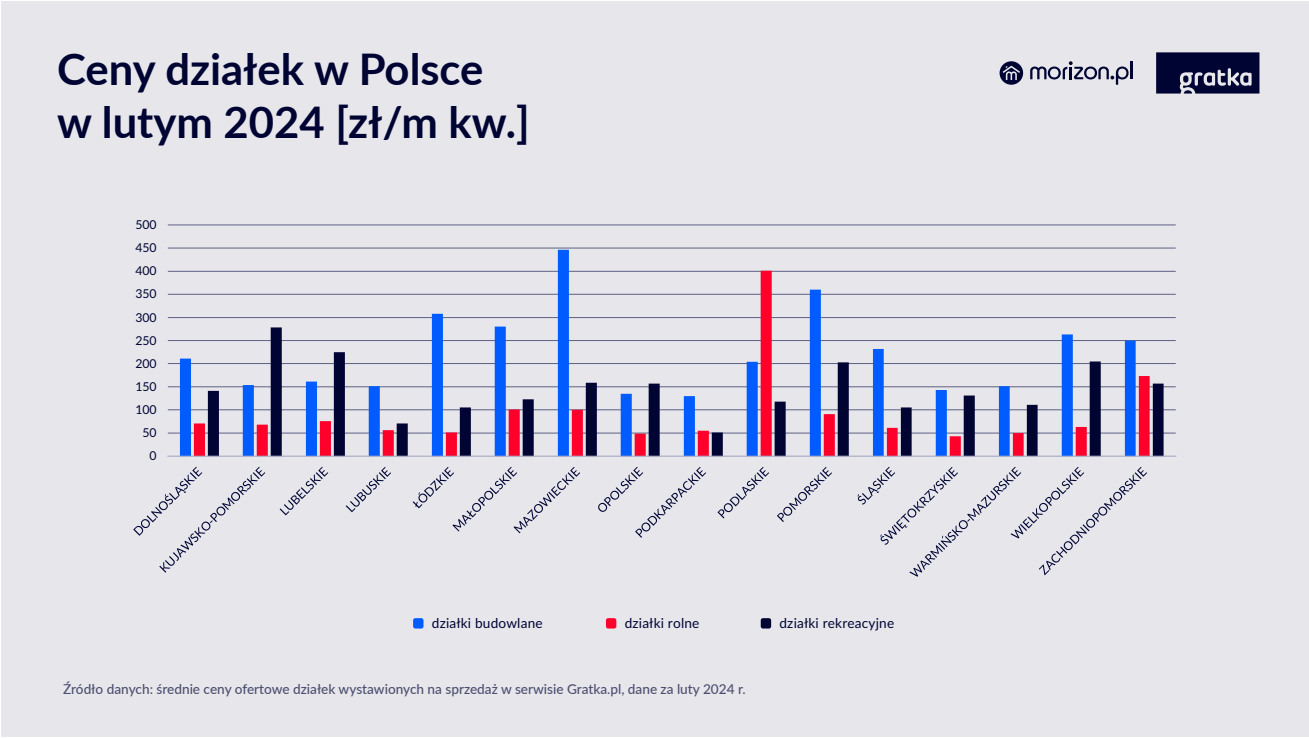
Najtaniej, bo w cenie niższej bądź równej 50 zł/m kw., grunty rolne oferowane były Świętokrzyskiem, Opolskiem, Warmińsko-Mazurskiem i Łódzkiem (51 zł/m kw.). Zaledwie 2,6 proc. wszystkich ofert gruntów rolnych w woj. świętokrzyskim proponowano za stawkę przekraczającą 200 zł/m kw.

CENY DZIAŁEK REKREACYJNYCH

W lutym średnia cena działki rekreacyjnej w całej Polsce wyniosła 146 zł/m kw. Najdroższe tereny dostępne były w województwie kujawsko-pomorskim – ze średnią stawką ofertową 278 zł/m kw. Najtańsze działki rekreacyjne można było znaleźć na Podkarpaciu (51 zł/m kw.).

Atrakcyjność działki rekreacyjnej dla potencjalnych kupujących zależy od wielu czynników. Istotną rolę odgrywa lokalizacja. Tereny z bezpośrednim dostępem do linii brzegowej jeziora, w otoczeniu lasów, parków, gór czy plaż należą do najwyżej wycenianych. Kluczowa jest również dostępność parceli – czy łatwo dojechać do niej drogami publicznymi, czy jest połączenie komunikacją zbiorową. Trzecim ważnym aspektem przy ocenie działki jest infrastruktura – dostęp do wody, kanalizacji, prądu.

Działkę o pow. 2200 m kw. w miejscowości Dzierżenin koło Serocka (woj. mazowieckie), z bezpośrednim dostępem do rzeki Narew wyceniono na 3 450 000 zł, czyli ponad 1500 zł/m kw. Tylko 1 proc. ze wszystkich ofert sprzedaży działek rekreacyjnych miał ceny powyżej 1000 zł/m kw. W stawce ofertowej do 150 zł/m kw. dostępnych było ponad 66 proc. ogłoszeń terenów rekreacyjnych do zbycia.



Jak przygotować się do zakupu pierwszego domu?

fot. Joanna Marczyńska-Schmidt

Marta Porębska-Raś

współwłaścicielka
Biura Nieruchomości
Petryla

Planujesz zakup swojego pierwszego, wymarzonego domu? Przed rozpoczęciem tego ważnego przedsięwzięcia warto odpowiednio się przygotować. W jaki sposób najlepiej to zrobić i na co zwrócić uwagę? W artykule postaram się rozwiać wszelkie wątpliwości i udzielić praktycznych wskazówek dotyczących całego procesu.

MARTA PORĘBSKA-RAŚ
współwłaścicielka
Biura Nieruchomości Petryla

Poszukiwanie swojego pierwszego domu dla wielu osób bywa nie tylko ekscytującym, ale także nieco stresującym przedsięwzięciem. Dlaczego? Jest to bowiem proces absorbujący czasowo i wymagający znajomości lokalnego rynku nieruchomości.

OD CZEGO ZACZĄĆ?

W pierwszej kolejności należy odpowiedzieć sobie na pytania, co stanowi priorytet przy wyborze nieruchomości, co jest mniej istotne, a z czego można ewentualnie zrezygnować.

Warto również ustalić maksymalną kwotę, jaką jest się gotowym przeznaczyć na zakup, aby zmieścić się w zaplanowanym budżecie.

JAKI DOM KUPIĆ – NOWY CZY UŻYWANY?

Przed rozpoczęciem poszukiwań, zastanów się, czy wolisz kupić dom od dewelopera, czy może wybrać nieruchomość z drugiej ręki. Jeśli chcesz mieć pełną kontrolę nad aranżacją wnętrz, swobodnie decydować o ich wyglądzie i dostosować je do swoich potrzeb, z pewnością lepszym wyborem będzie zakup nowego domu. Natomiast, jeśli jesteś gotowy na pewne kompromisy, na przykład związane z koniecznością remontu pomieszczeń w zamian za lepszą lokalizację, to decyzja o zakupie domu używanego będzie jak najbardziej uzasadniona.

Warto pamiętać, że procedury zakupu domu różnią się w zależności od tego, czy wybierasz rynek pierwotny, czy wtórny. Inaczej przebiegają płatności (za dom budowany przez dewelopera płaci się często w transzach, w trakcie realizacji inwestycji) i formalności (często są to trzy umowy: rezerwacyjna, deweloperska i umowa sprzedaży). Oprócz tego istnieje wiele innych czynników, na które należy zwrócić szczególną uwagę, takich jak analiza inwestycji, zgodność jej realizacji z przepisami ustawy deweloperskiej, renoma dewelopera i opinie na jego temat, weryfikacja zakończonych przez niego projektów budowlanych.

NA JAKIE ASPEKTY ZWRÓCIĆ UWAGĘ PODCZAS POSZUKIWANIA DOMU?

Jeśli zakup domu będzie finansowany w całości lub częściowo z kredytu hipotecznego, koniecznie trzeba sprawdzić swoją zdolność kredytową i na jaką kwotę bank będzie gotowy udzielić finansowania. Warto skonsultować się z doświadczonym pośrednikiem kredytowym, polecanym przez kogoś zaufanego. Lepiej unikać samodzielnego sprawdzania ofert w placówkach bankowych, zwłaszcza nie mając doświadczenia z rynkiem finansowym, ponieważ zawiłości i kruczki w zapisach umowy kredytowej mogą okazać się nie lada wyzwaniem. Po ustaleniu swojej zdolności kredytowej, warto przeanalizować lokalny rynek nieruchomości, aby określić, na jaki rodzaj domu można sobie pozwolić, czy środki, jakimi się dysponuje wystarczą na dom wolnostojący, czy na dom w zabudowie szeregowej. Trzeba odpowiedzieć sobie na pytanie: czy moje oczekiwania są realistyczne?

Następny krok może wydawać się najżmudniejszym i najbardziej wyczerpującym podczas poszukiwania domu: przeglądanie portali nieruchomościowych, przeszukiwanie mediów społecznościowych, porównywanie ofert i wybieranie tych, które wydają się być najbardziej interesujące z Twojej perspektywy. Pamiętaj o swoich priorytetach i aspektach, które są dla Ciebie istotne, ale nie tylko w danym momencie. Myśl przyszłościowo i wybieraj takie rozwiązania, które będą odpowiednie zarówno na chwilę obecną, ale także na najbliższe kilka lat.

Dla rodziny z dziećmi w wieku szkolnym, zapewne mile widziany będzie dostęp do pobliskiej placówki edukacyjnej. Dobrze również, jeśli w okolicy funkcjonuje komunikacja miejska lub podmiejska, z której dzieci będą mogły korzystać. Warto także sprawdzić, czy w pobliżu dostępne są sklepy, przychodnia, być może biblioteka.

W miastach, aglomeracjach miejskich lub ich okolicach ceny domów z reguły są wyższe. Im dalej od granic administracyjnych miast, tym ceny zazwyczaj maleją. Niemniej jednak wybór takiego położenia może wiązać się z długimi dojazdami do szkoły i pracy. To aspekt, który warto wziąć pod uwagę.

Jeśli przeglądając serwisy z ogłoszeniami, nie znalazłeś żadnej oferty sprzedaży domu, która spełniłaby Twoje oczekiwania, rozważ współpracę z doświadczonym pośrednikiem nieruchomości. Taki specjalista często ma dostęp do ofert „off market", czyli nieopublikowanych nigdzie w sieci, a to oznacza, że możesz dowiedzieć się w pierwszej kolejności o nowych domach, które właśnie trafiły do sprzedaży. Dzięki temu masz większą szansę na znalezienie wymarzonej nieruchomości.

JAK UMÓWIĆ SIĘ NA OGLĄDANIE NIERUCHOMOŚCI?

Kiedy już wybierzesz domy, które najbardziej odpowiadają Twoim oczekiwaniom pod względem lokalizacji, ceny i metrażu, czas umówić się na prezentację. Zdecydowanie łatwiej będzie ustalić szczegóły spotkania przez telefon niż drogą mailową. Wykorzystaj rozmowę telefoniczną do tego, aby uzyskać jak najwięcej informacji o nieruchomości i utwierdzić się w przekonaniu, że na pewno chcesz ją obejrzeć. Nie wahaj się zadawać pytań, nawet tych, które mogą się wydawać banalne na pierwszy rzut oka.

Mając na liście kilka domów do obejrzenia, warto umówić spotkania w rozsądnych odstępach czasowych. Dzięki temu

można bez pośpiechu i w skupieniu wnikliwie przyjrzeć się każdej nieruchomości, porozmawiać z właścicielami i poczuć atmosferę miejsca. Dobrze jest też zwrócić się do sąsiadów z pytaniami o ich odczucia związane z mieszkaniem w tej okolicy: czy są zadowoleni z infrastruktury, co im przeszkadza, a za co najbardziej cenią życie właśnie tutaj. Sąsiedzi często posiadają cenne informacje, które mogą pomóc w podjęciu decyzji.

Jeśli nie możesz obejrzeć wszystkich interesujących Cię domów w jednym dniu, umów się na kolejny termin, aby zobaczyć pozostałe. Najlepiej ustalać spotkania w ciągu dnia, aby móc dokładnie przyjrzeć się nieruchomości w świetle naturalnym, ocenić jej otoczenie i ogólny stan. Odradzam umawianie się na oglądanie domu po zmroku.

JAK OCENIĆ STAN TECHNICZNY DOMU?

W sytuacji, gdy jeden z domów wzbudził Twoje szczególne zainteresowanie, na pewno wskazana będzie jeszcze co najmniej jedna wizyta, aby przyjrzeć się kwestiom technicznym. Jeśli nie masz wystarczającej wiedzy, aby samodzielnie ocenić stan budynku, skorzystaj z pomocy fachowca, np. eksperta budowlanego, który umiejętnie zbada nieruchomość pod kątem technicznym, wskaże usterki i w razie potrzeby pomoże również oszacować koszty ewentualnych remontów lub napraw. To utwierdzi Cię w przekonaniu, że potencjalny zakup nie kryje żadnych kosztownych niespodzianek.

JEST DECYZJA: KUPUJEMY! I CO DALEJ?

Jesteś bliski podjęcia decyzji na „tak"? Zastanów się, czy jest to dobrze przemyślana decyzja, czy może została podjęta zbyt pochopnie. Warto jeszcze raz odpowiedzieć sobie na pytanie, czy ta nieruchomość spełni potrzeby moje i mojej rodziny na przestrzeni kilku lat. Jak już wcześniej wspominałam: planuj perspektywicznie!

Co dalej? Poproś sprzedających o udostępnienie wszystkich dokumentów dotyczących nieruchomości i sprawdź jej stan prawny. W pierwszej kolejności poproś o numer księgi wieczystej będącej podstawowym źródłem informacji o stanie prawnym nieruchomości, którą planujesz nabyć. W systemie elektronicznych ksiąg wieczystych, który jest dostępny bezpłatnie, należy dokładnie sprawdzić zapisy we wszystkich czterech działach księgi wieczystej. Dział I zawiera szczegółowy opis nieruchomości, w tym jej położenie i numery działek. W dziale II znajdują się informacje o właścicielu nieruchomości. Warto zapoznać się z wpisami w działach III i IV, nie bagatelizując ewentualnych wzmianek. W razie wątpliwości, dobrze jest skonsultować się z ekspertem.

Przeanalizuj również pozostałe dokumenty, takie jak akt notarialny potwierdzający prawo własności, decyzje administracyjne dotyczące pozwolenia na budowę i na użytkowanie nieruchomości, ekspertyzy techniczne. Sprawdź także, jaki status ma droga dojazdowa prowadząca do domu i czy jej stan prawny jest uregulowany. Warto również zajrzeć do rachunków za ogrzewanie, energię elektryczną oraz wodę, by zweryfikować rzeczywiste koszty utrzymania domu.

Jeśli zastanawiasz się, czy rozmawiać z właścicielami na temat ostatecznej kwoty, to zdecydowanie tak. Nie wahaj się negocjować ceny ofertowej, ale przygotuj się odpowiednio do tej rozmowy. Przemyśl i zanotuj argumenty, które przemawiają za Twoją propozycją i mogą pomóc Ci uzyskać jak najlepsze warunki. Doprecyzuj z właścicielem wysokość zadatku, jaki będziesz gotów wpłacić przy umowie przedwstępnej. Pamiętaj, że w przypadku, gdy zrezygnujesz z transakcji, stracisz wniesione pieniądze. Zadatek musi zabezpieczać Twoje interesy, ale odradzam wpłacanie zbyt wysokich kwot, np. 40 proc. wartości nieruchomości. Zwyczajowo przyjmuje się, że wysokość zadatku kształtuje się na poziomie ok. 10 proc. ceny domu.

Jeśli nieruchomość pochodzi z rynku wtórnego, ustal również termin, w jakim opuszczą ją obecni mieszkańcy. Jest to jedna z kluczowych kwestii, która pozwala zaplanować ewentualne prace remontowe lub po prostu przeprowadzkę.

FINALIZACJA TRANSAKCJI

Warto spisać swoje ustalenia ze sprzedającym, najlepiej w formie umowy przedwstępnej. Przemyśl, ile czasu potrzebujesz na zgromadzenie środków na sfinalizowanie transakcji lub wystąpienie o kredyt hipoteczny. Przed podpisaniem dokumentu upewnij się, że terminy w nim określone będą dla Ciebie dogodne, a treść spójna z tym, co ustaliłeś podczas ostatecznych rozmów z właścicielem.

Przedwstępną umowę sprzedaży nieruchomości można sporządzić w zwykłej formie pisemnej lub w formie aktu notarialnego. Jeśli zdecydujesz się na pierwsze rozwiązanie, pamiętaj, że umowa musi zawierać dokładne informacje dotyczące stron transakcji oraz jej przedmiotu, czyli tego, co kupujesz, gdzie i za ile. Jeśli wybierzesz opcję drugą, skontaktuj się z renomowaną kancelarią notarialną w Twoim mieście i zleć jej przygotowanie aktu. Warto podkreślić, że skutki zawarcia umowy jako pisemnego porozumienia stron nie są tożsame z zawarciem umowy w formie aktu notarialnego.

Należy pamiętać o jeszcze jednym aspekcie: cena domu nie jest jedynym kosztem, jaki ponosi nabywca nieruchomości. Przy planowaniu wydatków trzeba jeszcze wziąć pod uwagę opłaty notarialne, opłaty urzędowe, podatki, ubezpieczenia, ewentualne prowizje i inne koszty związane z zakupem.

Jeśli będziesz posiłkować się kredytem hipotecznym, po podpisaniu umowy przedwstępnej, skontaktuj się z ekspertem kredytowym, który pomoże skompletować niezbędne dokumenty do procesu ubiegania się o kredyt i wypełnić stosowne wnioski. Następnie w Twoim imieniu złoży dokumenty do wybranych przez Was banków i będzie nadzorował cały proces. W tym czasie Tobie pozostaje uzbroić się w cierpliwość. Czas oczekiwania na ostateczną decyzję banku wynosi średnio kilka tygodni, ale zależy od wielu czynników, w tym aktualnej sytuacji na rynku nieruchomości, liczby wniosków, które wpłynęły do banku oraz terminu złożenia Twojego wniosku.

Po otrzymaniu pozytywnej decyzji z banku, podpisaniu umowy kredytowej i ostatecznej umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego, stajesz się właścicielem domu i od

tego momentu to na Tobie spoczywają wszystkie obowiązki wynikające z jego posiadania.

Po zaksięgowaniu środków na koncie sprzedającego przychodzi czas na przekazanie nieruchomości. Co to oznacza w praktyce? Sprzedający i nabywca spotykają się w domu, by spisać stany liczników mediów, sporządzić protokół zdawczo-odbiorczy i przekazać komplety kluczy. To również dobry moment na rozmowę z poprzednim właścicielem na temat kwestii technicznych i organizacyjnych, które na początku Twojego życia w nowym miejscu będą niezwykle cenne.

ILE TRWA CAŁY PROCES ZAKUPU DOMU?

Proces zakupu domu jest z pewnością czasochłonny i wymaga uwagi. Przy finansowaniu zakupu kredytem, należy liczyć się z co najmniej kilkumiesięczną procedurą, która może przeciągnąć się nawet do roku. Przy transakcji gotówkowej czas ten skróci się o około dwa miesiące. Nie zawsze też udaje się w krótkim czasie znaleźć ofertę, która spełnia oczekiwania. Jeśli będziesz mieć sporo szczęścia i dość szybko trafisz na dom, który skradnie Twoje serce, to wspaniale! Częściej poszukujący muszą obejrzeć wiele nieruchomości, zanim znajdą tę wymarzoną.

W całym procesie trzeba wykazać się cierpliwością i podejmować świadome decyzje. Jeśli nie czujesz się na siłach działać samodzielnie, rozważ skorzystanie z pomocy doświadczonego pośrednika nieruchomości. On wesprze Cię w poszukiwaniach i gdy emocje będą brały górę, pomoże spojrzeć obiektywnie na wybrane oferty. Z odpowiednią wiedzą i profesjonalnym wsparciem proces poszukiwania wymarzonego domu może być naprawdę satysfakcjonujący i udany.

DOKI LIVING

APARTAMENTY W GDAŃSKU
GOTOWE DO ODBIORU

EURO STYL
GRUPA DOM DEVELOPMENT

EUROPEAN PROPERTY AWARDS
WINNER 2021-2022

tel. +48 58 779 58 49 / e-mail: doki@eurostyl.com.pl / www.eurostyl.com.pl

GDAŃSK
ul. ks. Jerzego Popiełuszki
Tylko 800m do Dworca Głównego

Zmiany w prawie budowlanym w 2024 r.

Rok 2024 przynosi kolejne zmiany w prawie budowlanym. Nowe przepisy mają przeciwdziałać zjawisku patologicznego budownictwa mieszkaniowego oraz dostosowywać przestrzeń publiczną do osób ze specjalnymi potrzebami.

PAULINA GAJEWICZ
Autorka analiz i artykułów dot. rynku nieruchomości

Nowelizacje obejmują rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dz.U. z 2022 r., poz. 1225) oraz rozporządzenie Ministra Rozwoju z dnia 11 września 2020 r. w sprawie szczegółowego zakresu i formy projektu budowlanego. Zmiany wejdą w życie 1 kwietnia 2024 r.

CZY TO KONIEC PATOLOGICZNEGO BUDOWNICTWA?

Nowe zasady, które będą obejmować przede wszystkim deweloperów budowlanych, mają uchronić społeczeństwo i miejską tkankę architektoniczną przed zjawiskiem „patologicznego budownictwa", gdzie deweloperzy, zamiast skupiać się na dostarczaniu solidnych, bezpiecznych i komfortowych dla przyszłych mieszkańców osiedli, podejmują działania ukierunkowane głównie na zyski. A to prowadzi do wielu zaniedbań i problemów dla lokatorów.

Na polskim rynku pierwotnym spotykaliśmy się już z domami jednorodzinnymi, które były przykrywką dla bloków wielorodzinnych, kilkumetrowymi pomieszczeniami oferowanymi jako mieszkania czy groteskowymi, a nierzadko niebezpiecznymi lokalizacjami inwestycji. Mimo że kreatywność olbrzymia, to niestety zupełnie niewłaściwie wykorzystana. Tego rodzaju koncepty trafiają na rynek sprzedaży, a ofiarami padają nieświadomi nabywcy. Czy nowe przepisy powstrzymają nieuczciwe działania?

Na szczęście większość deweloperów nie stosuje takich praktyk, obawiając się negatywnych konsekwencji. Na szali leżą przecież ich renoma, zaufanie klientów i stabilna pozycja na rynku. Każde nieetyczne działanie może nieść nie tylko konsekwencje prawne, ale również wpływać na reputację, sprzedaż i siłę rynkową. Odpowiedzialne i doceniane przez nabywców mieszkań przedsiębiorstwa konsekwentnie przestrzegają wysokich standardów budowlanych, mając na uwadze i bezpieczeństwo i komfort przyszłych lokatorów. Podążają za zmieniającymi się potrzebami społeczeństwa, oddają do użytku inwestycje z ergonomicznie zaprojektowanymi przestrzeniami mieszkalnymi i wspólnymi, ale również angażują się w rozwijanie infrastruktury otaczającej osiedla, stosują nowoczesne rozwiązania technologiczne i ekologiczne, tworzą miejsca sprzyjające aktywności, integracji społecznej i dostępowi do różnorodnych udogodnień. Część nowelizacji nie przyniesie niczego zaskakującego, bo w wielu projektach budownictwa wielorodzinnego wprowadzane są już od dawna pomieszczenia na wózki i rowery, sadzona jest zieleń parkowa i zachowana dogodna odległość budynków od siebie czy optymalny metraż mieszkań.

ODLEGŁOŚĆ MIĘDZY BUDYNKAMI MIESZKALNYMI WIELORODZINNYMI NA SĄSIEDNICH DZIAŁKACH

W nowoczesnym budownictwie zauważa się problem z odpowiednią odległością między budynkami mieszkalnymi.

Zdarza się, że bloki ściśnięte są na małej działce, co prowadzi do sytuacji, w których sąsiedzi bez pardonu mogą zaglądać sobie do mieszkań. Z reguły to wynik dążenia do maksymalizacji zysków poprzez budowę i sprzedaż większej liczby lokali. Inna sprawa to ograniczona dostępność gruntów pod wielorodzinną zabudowę mieszkaniową w miastach. Znalezienie złotego środka w tej sytuacji może być kluczowe dla zapewnienia komfortu mieszkańcom i zachowania atrakcyjności otoczenia. Jednak wprowadzenie tej nowelizacji nie zmieni sytuacji mieszkaniowej w Polsce.

Na działkach o powierzchni ponad 1000 m kw., przeznaczonych pod publicznie dostępny plac, trzeba będzie zapewnić co najmniej 20 proc. terenu z roślinnością.

Minimalna odległość budynku mieszkalnego wielorodzinnego powyżej czterech kondygnacji nadziemnych od granicy działki będzie wynosiła co najmniej 5 m, chyba że sąsiednia działka jest publicznie dostępnym placem. Dotychczas odległość ta wynosiła 4 m.

ODLEGŁOŚĆ BUDYNKÓW PRODUKCYJNYCH I MAGAZYNOWYCH OD BUDYNKÓW MIESZKALNYCH

W myśl nowych przepisów minimalna odległość pomiędzy ścianami nowego budynku produkcyjnego lub magazynowego (o powierzchni zabudowy ponad 1000 m kw.) a ścianami budynku mieszkalnego lub zamieszkania zbiorowego stojącego na innej działce będzie wynosiła 30 m. Zapis obowiązuje także budynki mieszkalne, dla których wydano ostateczną decyzję o pozwoleniu na budowę albo zostało dokonane zgłoszenie ich budowy.

PLANOWANIE STANOWISK POSTOJOWYCH DLA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH DLA OSÓB Z NIEPEŁNOSPRAWNOŚCIAMI

Dotychczas wszystkie miejsca postojowe ze specjalnym oznakowaniem – przeznaczone dla samochodów osób z niepełnosprawnościami, mogły być zbliżone do okien budynków. Pozostałe stanowiska parkingowe zgodnie z prawem musiały znajdować się w odległości co najmniej 7 m od okien budynku mieszkalnego, a w przypadku parkingów powyżej 60 miejsc postojowych – nawet 20 m. Deweloperzy niejednokrotnie wykazali się nietypowym podejściem do zapisów rozporządzenia, tworząc parking z niemal samych miejsc postojowych dla osób z niepełnosprawnościami tuż pod oknami bloku, czyli w miejscu, w którym zgodnie z przepisami typowych miejsc postojowych urządzić nie mogli. A przecież przepisy te mają na celu ochronę mieszkańców przed ekspozycją na spaliny i hałas generowany przez pojazdy.

Nowe przepisy zakładają zaplanowanie maksymalnie 6 proc. stanowisk dla aut osób z niepełnosprawnościami, zbliżonych do okien budynku mieszkalnego, w stosunku do ogólnej liczby miejsc postojowych w ramach jednej inwestycji.

ZWIĘKSZENIE TERENÓW Z ROŚLINNOŚCIĄ NA PUBLICZNIE DOSTĘPNYCH PLACACH

Dominujący w miejskim krajobrazie beton utrudnia komfortowe funkcjonowanie, zwłaszcza w gorące dni. Powszechnie stosowane materiały budowlane absorbują i zatrzymują ciepło, tworząc miejsca, gdzie temperatura może zauważalnie wzrosnąć, co wpływa negatywnie na doświadczanie ekstremalnych warunków atmosferycznych przez mieszkańców. Aby przeciwdziałać temu problemowi i poprawić jakość życia w przestrzeni miejskiej, konieczne jest rozbudowanie obszarów biologicznie czynnych.

Tworzenie nowych terenów zielonych, parków i nasadzeń roślinności nie tylko stanowi estetyczne urozmaicenie kra-

jobrazu miejskiego, lecz także pełni istotną funkcję w absorbowaniu nadmiaru ciepła, regulacji mikroklimatu oraz poprawy ogólnej jakości powietrza. W ten sposób, inwestowanie w rozbudowę obszarów biologicznie czynnych staje się kluczowym krokiem w kierunku stworzenia bardziej zrównoważonej, przyjaznej dla mieszkańców i przyrody przestrzeni miejskiej.

Zgodnie z nowelizacją na działkach o powierzchni ponad 1000 m kw., przeznaczonych pod publicznie dostępny plac, trzeba będzie zapewnić co najmniej 20 proc. terenu biologicznie czynnego, a więc roślinności i/lub wód powierzchniowych.

PLACE ZABAW DLA DZIECI I MIEJSCA DO REKREACJI DLA OSÓB ZE SZCZEGÓLNYMI POTRZEBAMI PRZY BUDYNKACH WIELORODZINNYCH

Nie ma klarownej definicji placu zabaw, stąd różnice w ich wyglądzie i wielkości bywają ogromne. Poza tym wraz ze wzrostem powierzchni takiego wydzielonego terenu do zabawy, rośnie koszt jego urządzenia. Nowe przepisy mają choć w części uregulować standardy budowy placów zabaw, korelując ich powierzchnię z liczbą mieszkań w budynkach wielorodzinnych.

Wprowadzono także obowiązek przygotowania miejsc rekreacyjnych dla osób ze szczególnymi potrzebami przy budynkach mieszkalnych, w których znajduje się więcej niż 20 mieszkań. Ponadto po 1 kwietnia 2024 r. nowe place zabaw będą musiały przejść kontrolę pomontażową przed oddaniem do użytku przez osobę niezależną od wykonawcy i inwestora.

MINIMALNA POWIERZCHNIA LOKALU UŻYTKOWEGO

Lokal użytkowy to termin określający pomieszczenie przeznaczone do prowadzenia działalności gospodarczej lub świadczenia usług. W kontekście przepisów budowlanych tego typu pomieszczenie musi spełniać specyficzne wymagania, np. dotyczące wentylacji, bezpieczeństwa przeciwpożarowego czy dostępu dla osób z niepełnosprawnościami. Rozróżnienie między lokalem użytkowym a mieszkalnym jest istotne w celu implementacji odpowiednich przepisów budowlanych.

W nowo projektowanych budynkach minimalna powierzchnia lokalu użytkowego będzie musiała wynosić 25 m kw., chyba że lokal użytkowy będzie znajdował się na parterze lub pierwszym piętrze i będzie posiadał bezpośredni dostęp z zewnątrz.

Nowe przepisy zakładają zaplanowanie maksymalnie 6 proc. stanowisk dla aut osób z niepełnosprawnościami, zbliżonych do okien budynku mieszkalnego, w stosunku do ogólnej liczby miejsc postojowych w ramach jednej inwestycji.

PRYWATNOŚĆ NA BALKONACH

Na balkonach usytuowanych na jednej płycie w budynkach mieszkalnych wielorodzinnych konieczne będzie zamontowanie przegrody o odpowiedniej wysokości, szerokości oraz przepuszczalności światła.

ZMNIEJSZENIE HAŁASU W MIESZKANIACH

Nowe zapisy wprowadzają konieczność stosowania przegród spełniających odpowiednie wymogi akustyczne oraz drzwi o podwyższonej izolacji akustycznej między dwoma lokalami w budynku mieszkalnym jednorodzinnym.

POMIESZCZENIA DO PRZEWINIĘCIA DOROSŁEJ OSOBY ZE SZCZEGÓLNYMI POTRZEBAMI

Obowiązek wprowadzenia pomieszczenia zapewniającego odpowiednie warunki (wyposażenie i powierzchnia) do przewinięcia osoby dorosłej ze szczególnymi potrzebami będzie dotyczył budynków:

- administracji publicznej – o powierzchni użytkowej powyżej 2000 m kw.;
- w których prowadzona jest działalność w obszarze kultury, sportu, handlu, usług lub obsługi pasażerów w transporcie kolejowym, drogowym lub lotniczym – o powierzchni użytkowej powyżej 10 000 m kw.;
- stacji paliw – o powierzchni użytkowej powyżej 300 m kw. (dotyczy stacji zlokalizowanych przy autostradzie lub drodze ekspresowej);
- opieki zdrowotnej.

OBOWIĄZEK REALIZACJI W BUDYNKACH WIELORODZINNYCH POMIESZCZEŃ PRZEZNACZONYCH DO PRZECHOWYWANIA ROWERÓW LUB WÓZKÓW DZIECIĘCYCH

Nowelizacja wprowadza także obowiązek aranżowania odpowiednich pomieszczeń do przechowywania rowerów i wózków dziecięcych w budynkach mieszkalnych wielorodzinnych. Minimalna powierzchnia takiego pomieszczenia to 15 m kw. Zakłada także możliwość realizacji oddzielnego budynku gospodarczego, wiaty albo altany na ten cel.

WARSZAWA **WŁOCHY**, UL JUTRZENKI 111A

AUREC HOME

WARSZAWA **URSUS**, UL. DYREKCYJNA / OGNIOWA

Gdzie w Polsce obserwuje się największą aktywność budowlaną i dlaczego mamy problem z deficytem mieszkań?

Spadek liczby nowych inwestycji mieszkaniowych w Polsce jest szczególnie zaskakujący w kontekście dynamicznego rozwoju rynku nieruchomości i wysokiego popytu na mieszkania. Głównym wyzwaniem dla deweloperów nadal pozostaje ograniczona dostępność gruntów pod budownictwo mieszkaniowe. Uwolnienie nowych obszarów pod tego typu działalność mogłoby przyczynić się do zwiększenia podaży mieszkań na rynku.
A zatem, jak wygląda dostępność gruntów inwestycyjnych? Gdzie w Polsce obserwuje się największą aktywność budowlaną? Dlaczego Polska zmaga się z deficytem mieszkań i co utrudnia działalność deweloperów na rynku? To kwestie, które przybliżają do zrozumienia obecnego stanu i perspektyw rozwoju sektora mieszkaniowego.

PAULINA GAJEWICZ
Autorka analiz i artykułów dot. rynku nieruchomości

KONIUNKTURA GOSPODARCZA W BUDOWNICTWIE I CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE AKTYWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORCÓW

Od momentu, kiedy Główny Urząd Statystyczny gromadzi dane dotyczące koniunktury gospodarczej w obszarze budownictwa i czynników ograniczających działalność przedsiębiorstw, koszty zatrudnienia pracowników zawsze stanowiły największą barierę w aktywności przedsiębiorców na rynku, ale to w latach 2022 – 2023 wskazało ten problem najwięcej podmiotów działających w budownictwie. Kwestie związane z płacami i wysokimi kosztami pracy są długotrwałym wyzwaniem dla branży budowlanej.

Kolejną poważną barierę w ostatnich dwóch latach stanowiły rosnące koszty materiałów budowlanych. Do 2021 r. dla ok. 30 proc. przedsiębiorców stanowiło to istotny czynnik wpływający na prosperowanie firmy. Potem liczba ta wzrosła dwukrotnie. W czerwcu 2022 r. 77,3 proc. przedsiębiorców borykało się z problemem rosnących cen materiałów budowlanych, podczas gdy pięć lat wcześniej tylko dla 27,5 proc. badanych koszty te hamowały ich aktywność na rynku.

Warto zauważyć, że choć koszty zatrudnienia były zawsze problemem, to w krótkim czasie ceny materiałów budowlanych stały się istotniejszym czynnikiem blokującym dla większej liczby przedsiębiorców. To z pewnością wpłynęło na ich strategie i decyzje biznesowe, a tym samym przyczyniły się do spadku podaży nowych mieszkań na rynku.

Okazuje się, że niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej od 2020 r. jest najwyższa od ponad dekady i dla 7 na 10 przedsiębiorców stanowi barierę. W latach 2012 i 2013 niespełna połowie badanych utrudniała działalność. A przypomnijmy sytuację na rynku mieszkaniowym z tego okresu – z końcem kwietnia 2012 r. weszła w życie ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego,

czyli potocznie mówiąc, ustawa deweloperska. Wśród deweloperów zawrzało. Uaktywnili się, wzmocnili siły, by od stycznia do kwietnia wprowadzić na rynek jak najwięcej inwestycji mieszkaniowych, unikając konieczności dostosowania się do nowych przepisów. Potem ich aktywność na krótko spadła, co widać w liczbach.

Co roku od 2010 do końca 2012 wydawano pozwolenia na budowę lub dokonywano zgłoszenia z projektem budowlanym na średnio 2,3 tys. budynków wielorodzinnych. W roku 2013 udzielono pozwoleń na budowę zaledwie 1,8 tys. nowych budynków mieszkalnych. Ale przedsiębiorcy obawiali się wówczas bardziej niewystarczającego popytu niż niestabilności i niejasności przepisów prawnych. Zwłaszcza, że po zakończonym programie rządowych dopłat do mieszkania Rodzina na Swoim, pojawiły się zapowiedzi uruchomienia kolejnego konceptu, co mogło okresowo zmniejszyć popyt i spowolnić koniunkturę.

Dopiero dwa lata później przyszło wyraźne przebudzenie na rynku pierwotnym. Od 2015 do 2021 r. rosła liczba wydawanych pozwoleń na budowę i rozpoczętych budów na rynku mieszkaniowym – ze spadkiem w 2020 r. (pandemia COVID-19) i wyraźnym skokiem rok później (wyraźnym, bo odnoszącym się do roku wcześniejszego). Rozpoczęto wówczas budowę o niespełna 28 proc. więcej mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem r/r. W 2021 r. oddano do użytkowania 141,9 tys. takich lokali. Rok wcześniej liczba ta przekroczyła 142,6 tys., a rok później 143,9 tys.

Warto mieć na uwadze przeciętny czas trwania budowy nowego budynku mieszkalnego, czyli od momentu rozpoczęcia prac budowlanych do terminu oddania do użytkowania, który wynosi obecnie nieco ponad 44 miesiące.

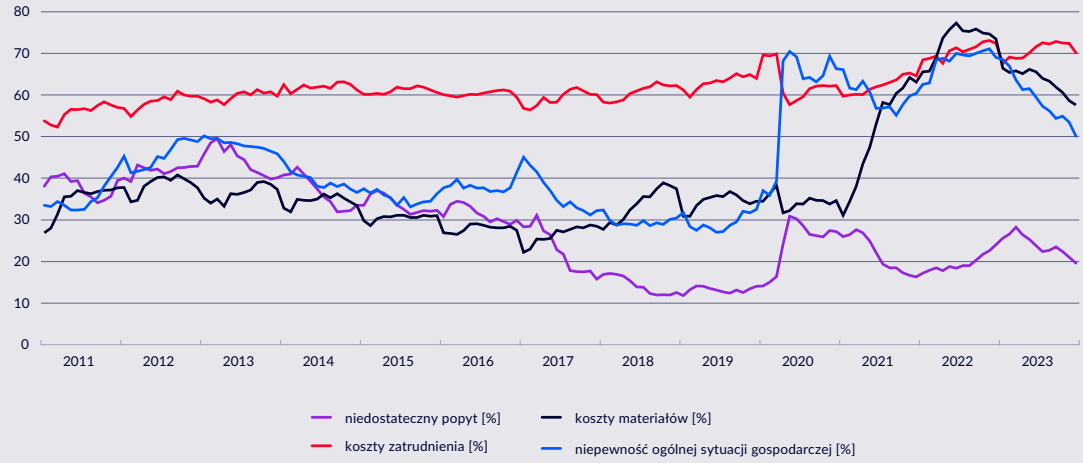
DLACZEGO POLSKA MA PROBLEM Z DEFICYTEM MIESZKAŃ? CO ZDANIEM DEWELOPERÓW HAMUJE ICH AKTYWNOŚĆ NA RYNKU?

Zapotrzebowanie na mieszkania nie słabnie, a tymczasem liczba nowych inwestycji spada. Poprosiłam deweloperów o zdefiniowanie czynników, które hamują ich działalność na rynku. Odpowiedzi, jakie otrzymałam, były szczegółowe i skupiały się głównie na tych samych problemach: ograniczonej dostępności gruntów, nadmiernej i wydłużającej się w czasie biurokracji, braku decyzji rządowych uwalniających grunty publiczne na cele mieszkaniowe czy powolnego wdrażania reformy planistycznej.

Wybrane bariery działalności w budownictwie

morizon.pl gratka

Wskaźniki dot. barier, czyli czynników ograniczających działalność, obliczane są jako procentowy udział podmiotów z branży budowlanej wskazujących daną barierę w ogólnej liczbie wszystkich podmiotów z branży budowlanej zgłaszających występowanie barier.



Źródło danych: Platforma Analityczna SWAiD

dr Iwona Sroka, członek zarządu Murapol S.A.

Wśród głównych bolączek branży deweloperskiej jest odmieniana przez wszystkie przypadki ograniczona dostępność gruntów pod inwestycje, co przekłada się na wysokie ceny pojawiających się ofert. Wsparcie w tym zakresie miała stanowić specustawa mieszkaniowa, jednakże obecnie obowiązujący minimalny wskaźnik miejsc postojowych, wynoszący min. 1,5 miejsca na lokal, w wielu przypadkach rzutuje na rachunek ekonomiczny projektu. Sytuację mogłoby poprawić przywrócenie samorządom uprawnienia do wyznaczania w lokalnych standardach urbanistycznych własnych wskaźników. Problemem jest również to, że specustawa mieszkaniowa dopiero od 2-3 lat zaczęła być efektywnie stosowana w niektórych miastach, tymczasem termin utraty jej mocy ustalono na koniec 2025 r. Nie pozwoli to zrealizować na jej podstawie wielu zrównoważonych urbanistycznie projektów.

Inną okolicznością utrudniającą prowadzenie działalności deweloperskiej są kolejne zmiany legislacyjne, w tym zapowiadane z dniem 1 kwietnia wejście w życie rozporządzenia o warunkach technicznych. Szereg zmian, które wymuszać będzie dostosowanie realizacji inwestycji do nowych wytycznych w stosunkowo niedługim czasie, a wspomnę, że standardowy proces projektowy trwa nawet kilka lat i rozpoczyna się już na etapie akwizycji gruntów. W tym przypadku mankamentem jest zdecydowanie zbyt krótkie vacatio legis.

Nie bez wpływu na działalność firm deweloperskich pozostanie zapowiadana reforma planistyczna. Zmiana zasad i możliwości wydawania decyzji WZ w kontekście pokrycia planami ogólnymi i wyznaczonymi obszarami zabudowy może wpłynąć na dalsze ograniczenie podaży oraz wzrost cen tych gruntów, które będą objęte planami.

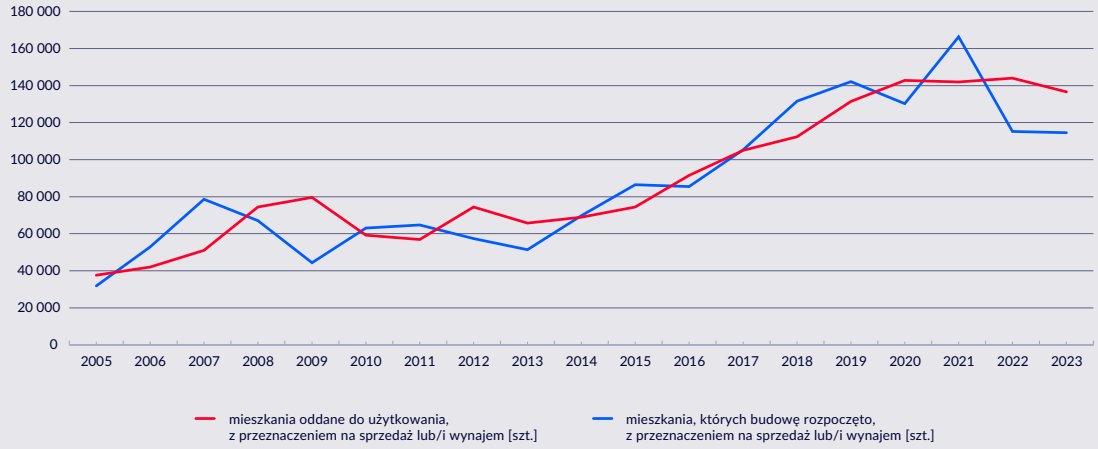
– dr Iwona Sroka, członek zarządu Murapol S.A.

Waldemar Wasiluk, Wiceprezes Zarządu Victoria Dom S.A

Na terenie aglomeracji warszawskiej, będącej głównym obszarem naszej działalności deweloperskiej, jest coraz trudniej pozyskać działki pod budownictwo mieszkaniowe. Wybór gruntów pod inwestycje jest mocno ograniczony, przy czym najbardziej atrakcyjne są oczywiście parcele mające uregulowaną sytuację prawną i planistyczną. Niemniej dla nas kluczowa pozostaje lokalizacja.

Trendy w budownictwie mieszkaniowym w latach 2005-2023

morizon.pl gratka



Źródło danych: Bank Danych Lokalnych GUS

Nasze projekty realizujemy poza ścisłym centrum, ale zawsze w dobrze skomunikowanych oraz rozwijających się dzielnicach. Mamy silną pozycję na terenie Białołęki, Pragi Południe, Targówka czy Włoch. Tworzymy mieszkania dobrze zaplanowane, ustawne i wygodne, a przede wszystkim dostępne cenowo. Docelową grupę stanowią głównie klienci nabywający swoje pierwsze mieszkanie lub osoby inwestujące w kompaktowe mieszkania na wynajem.

Obecnie utrzymywany przez nas bank ziemi umożliwia budowę ok. 10 000 lokali, co zapewnia nam ciągłość oferty przez najbliższe 4-5 lat. Koncentrujemy się jednocześnie na regularnym pozyskiwaniu nowych nieruchomości gruntowych w atrakcyjnych z punktu widzenia klientów lokalizacjach. W ramach strategii zakupu banku ziemi skupiamy się na gruntach zapewniających potencjał wybudowania projektów wieloetapowych. W ten sposób udało się nam wykreować zupełnie nowe lokalizacje, które zapewniają ofertę sprzedaży w dłuższym okresie.

– Waldemar Wasiluk, Wiceprezes Zarządu Victoria Dom S.A.

Leszek Stankiewicz
Wiceprezes Zarządu
Dom Development

Uważamy, że o zdrowej sytuacji rynkowej możemy mówić wówczas, gdy oferta dostępnych mieszkań jest na poziomie odpowiadającym wolumenowi sprzedaży w ciągu 4-5 kwartałów. Ta równowaga w ostatnich kwartałach została istotnie zaburzona, gdyż podaż wyraźnie nie nadążała za popytem. Aby odblokować podaż, należałoby przede wszystkim usprawnić procedury administracyjne, których przewlekłość znacznie wydłuża proces przygotowania i realizacji inwestycji mieszkaniowych.

Barierą, z którą mierzą się deweloperzy w całej Polsce, są także trudności z pozyskaniem gruntów pod budowę nowych osiedli, szczególnie w dużych miastach. Te działki, które jeszcze są dostępne, osiągają zawrotne ceny, co ostatecznie znacząco wpływa na ceny mieszkań. Nasza branża wielokrotnie apelowała o uwolnienie gruntów z Krajowego Zasobu Nieruchomości czy zmiany w specustawie mieszkaniowej. W 2024 r. nie spodziewamy się jednak spektakularnego wzrostu podaży, ani zatrzymania wzrostu cen, aczkolwiek zakładamy, że będzie on mniejszy niż w minionym roku.

Dom Development jest w tej komfortowej sytuacji, że posiada duży i zdywersyfikowany bank ziemi oraz silny bilans i zasoby gotówkowe, które pozwalają nam elastycznie reagować na pojawiające się okazje rynkowe, by sprawnie zwiększać skalę działalności. Jednak wielu mniejszych deweloperów, między innymi ze względu na wciąż wysokie stopy procentowe i utrudniony dostęp do finansowania, może mieć trudności, by sprostać wyzwaniom, z jakimi mierzy się nasza branża.

– Leszek Stankiewicz, Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Finansowy w Dom Development S.A.

5 lipca 2018 r. została wprowadzona ustawa o ułatwieniach w przygotowaniu i realizacji inwestycji mieszkaniowych oraz inwestycji towarzyszących, aby uprościć procedury administracyjne związane z budową mieszkań, a tym samym ułatwić inwestorom pozyskiwanie niezbędnych zgód na realizację inwestycji i zmniejszyć deficyt mieszkaniowy na rynku, który jest poważnym problemem od wielu lat.

Specustawa miała wyeliminować przeszkody w rozwoju budownictwa mieszkaniowego, aczkolwiek nie była remedium na nieefektywność obowiązujących przepisów prawnych. Przed inwestorami pojawiła się nowa perspektywa wykorzystania gruntów, które dotychczas nie były przeznaczane pod zabudowę mieszkalną, w tym obszarów poprzemysłowych, dawnych terenów wojskowych, kolejowych, pocztowych i rolnych w obrębie miast. Z tym, że deweloperzy korzystający z możliwości specustawy zobowiązani są do wybudowania budynków mieszkalnych wraz z towarzyszącą im infrastrukturą, np. siecią uzbrojenia terenu, drogami publicznymi, zielenią czy obiektami transportu publicznego; w określonej odległości m.in. do placówek edukacyjnych i terenów rekreacyjnych. Przez pierwsze trzy lata rady gmin w Polsce pozytywnie rozpatrzyły ok. 170 wniosków w ramach specustawy mieszkaniowej.[1] Nie takiego wyniku spodziewali się prawodawcy. 14 kwietnia 2023 r. uchwalono nowelizację ustawy, wprowadzając m.in. możliwość budowania osiedli na działkach zarezerwowanych dla handlu wielkopowierzchniowego i nieużytkowanych terenach po dawnych biurowcach i centrach handlowych.

CO DECYDUJE O ATRAKCYJNOŚCI GRUNTU POD ZABUDOWĘ MIESZKANIOWĄ?

Uwolnienie nowych obszarów pod budownictwo mieszkaniowe powinno przyczynić się do zwiększenia podaży mieszkań na rynku, ale nie każdy teren, który dawniej był wykorzystywany przez wojsko czy kolej, nadaje się obecnie na osiedle

mieszkaniowe. Zwróciłam się do deweloperów z pytaniem, jakie kryteria uwzględniają podczas oceny atrakcyjności działek pod zabudowę mieszkalną.

Angelika Kliś, członkini zarządu ATAL S.A.

Wiele zależy od strategii i zasięgu działania dewelopera. Ze względu na preferowaną skalę przedsięwzięć, w kręgu naszych zainteresowań zazwyczaj są grunty o dużej powierzchni, z potencjałem na projekty wieloetapowe, pozwalające na realizację 8000 PUM i więcej. Jednakże bardzo istotne są lokalizacja działki oraz sytuacja na rynku regionalnym. W dużych ośrodkach, np. Krakowie, Wrocławiu czy Warszawie, jesteśmy otwarci na projekty jednoetapowe, z mniejszym PUM.*

Kluczowymi kryteriami wyboru miejsca na inwestycję mieszkaniową są: dobra lokalizacja lub skomunikowanie z centrum oraz łatwa dostępność infrastruktury. Liczą się także sąsiedztwo (nieuciążliwe) oraz bliskość terenów zielonych, które mogą być dla klientów atutem równoważącym odległość od centrum, jeśli ten parametr nie wypada zbyt korzystnie.

Znaczenie mają również miejskie lub prywatne plany rozwoju na danym obszarze, np. spodziewana bliskość ważnej infrastrukturalnie inwestycji, np. budowa linii tramwaju lub metra, co podnosi znacznie atrakcyjność terenu. Obecność inwestycji innych deweloperów też może być postrzegana korzystnie, gdyż w ten sposób tworzy się punkt krytyczny, w którym pojawiają się np. usługi towarzyszące, pożądane przez mieszkańców.

ATAL ma także w portfolio projekty, których przygotowanie wiązało się z wyburzeniami lub zmianą funkcji całego terenu. Choć taki model inwestycyjny wymaga nieco innych procedur, zwykle też zwiększonego nakładu pracy i czasu, to jednak ma sens, jeśli dany teren jest perspektywiczny.

– Angelika Kliś, członkini zarządu ATAL S.A.

Cezary Grabowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Bouygues Immoblier Polska

Decyzja o wyborze odpowiedniego terenu pod inwestycję jest wypadkową wielu czynników. Przede wszystkim trzeba wziąć pod uwagę aspekt prawny, czyli jak szybko możemy uzyskać pozwolenie na budowę na danym terenie. Nie bez znaczenia jest również specyfika danej działki – czy jest ona już zabudowana, a także czy została ujęta w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego. Drugim czynnikiem jest bezpośrednie otoczenie działki. Zależy nam, aby nasze mieszkania powstawały w lokalizacjach atrakcyjnych i dobrze skomunikowanych z innymi rejonami w mieście. Tu więc bardzo ważne jest myślenie oczekiwaniami klientów.

W Bouygues Immobilier Polska analizujemy szczegółowo plany inwestycyjne w okolicy wybranej działki. Rozbudowa sieci metra czy nowa linia tramwajowa, a także planowane placówki edukacyjne to te elementy, które mają ogromne znaczenie zarówno dla nas, jak i dla przyszłych mieszkańców. Kompletna infrastruktura sprawia, że mieszkania na takim terenie stają się po prostu bardziej atrakcyjne. Przykładem może być nasze osiedle M Bemowo lub kolejne etapy Osiedla Lumea na warszawskim Chrzanowie.

Oczywiście, do wszystkich tych kwestii dochodzi jeszcze jedna istotna – możliwość realizacji inwestycji na określonej działce. Dla nas kluczowym czynnikiem jest potencjał, co do liczby mieszkań i miejsc parkingowych, które możemy wybudować na takim terenie.

W aktualnej sytuacji na rynku liczba dostępnych gruntów pod zabudowę mieszkaniową w dużych miastach jest ograniczona, co również musimy brać pod uwagę przy planowaniu nowych inwestycji.

– Cezary Grabowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Bouygues Immoblier Polska.

Mirek Bednarek Prezes Zarządu Matexi Polska

To banał, ale oczywiście najważniejszym atrybutem działki pod inwestycję deweloperską jest jej lokalizacja. To ona głównie kształtuje wartość rynkową nieruchomości. Wiąże się z nią bezpośrednio szereg czynników decydujących o atrakcyjności inwestycji, takich jak dobra komunikacja z resztą miasta – zarówno pod kątem dostępu do sieci transportu miejskiego, jak i infrastruktury drogowej, bliskość terenów zielonych, obiektów handlowych i innych udogodnień. Wybór odpowiedniej lokalizacji dla projektu deweloperskiego opiera się na szczegółowej analizie obejmującej aspekty planistyczne, prawne, infrastrukturalne i środowiskowe. Badany jest potencjał zabudowy na podstawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego lub decyzji o warunkach zabudowy. Niezmiernie ważne jest dla nas precyzyjne określenie grupy docelowej i charakteru projektu w da-

nej lokalizacji. Dzięki temu, niezależnie od sytuacji na rynku mieszkaniowym i czynników ją destabilizujących, jak obecnie wojna w Ukrainie, a wcześniej pandemia i problemy z łańcuchem dostaw, inwestycje deweloperskie budowane przez Matexi we właściwie dobranych lokalizacjach obroniły się rynkowo.

– Mirek Bednarek, Prezes Zarządu Matexi Polska.

Paulina Chmielewska, dyrektor Departamentu Ekspansji, Develia S.A.

Lokalizacja jest nieodzownym fundamentem w kreowaniu atrakcyjnego budownictwa wielorodzinnego. Nasza strategia wyboru terenów pod inwestycje opiera się na dostępie do kluczowych elementów infrastruktury miejskiej. Zapewnienie przyszłym mieszkańcom łatwego dostępu do transportu publicznego, edukacji, sklepów, a także miejsc pracy jest dla nas priorytetem.

Kładziemy duży nacisk na bliskość terenów zielonych, takich jak parki i inne przestrzenie rekreacyjne, które są istotne dla jakości życia. Równie ważna jest rozbudowana infrastruktura lokalna – od placówek edukacyjnych, przez usługi zdrowotne, po punkty gastronomiczne i handlowe. Wszystko to, by nasi klienci mogli cieszyć się pełnią życia miejskiego bez konieczności oddalania się od swojej dzielnicy.

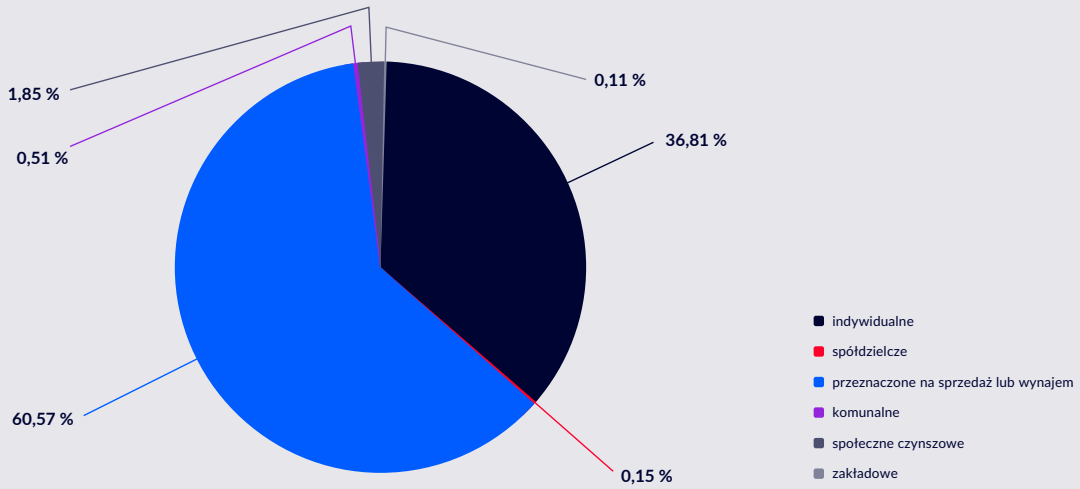
W sytuacjach, gdy dostępność gruntów spełniających te kryteria jest ograniczona, angażujemy się w tworzenie nowych przestrzeni mieszkalnych. Nasze projekty deweloperskie nie ograniczają się wyłącznie do budowy mieszkań, ale obejmują również kreowanie przestrzeni publicznych, tworząc w pełni funkcjonalne i samowystarczalne dzielnice.

Nie można także pomijać aspektu ekonomicznego. Optymalna cena zakupu gruntów jest kluczowa, gdyż bezpośrednio wpływa na cenę oferowanych mieszkań. W tym kontekście zespół ekspansji nieustannie analizuje rynek w poszukiwaniu terenów, które spełniają nasze rygorystyczne kryteria. Dzięki strategicznemu podejściu posiadamy w portfelu gruntów potencjał do realizacji ponad 10 tys. mieszkań w największych aglomeracjach Polski, co świadczy o znaczącym wkładzie w rozwój krajobrazu mieszkaniowego.

– Paulina Chmielewska, dyrektor Departamentu Ekspansji, Develia S.A.

Struktura mieszkań, których budowę rozpoczęto w 2023 r. wg form budownictwa

morizon.pl gratka



Źródło danych: Bank Danych Lokalnych GUS

SPRZEDAŻ MIESZKAŃ I DZIAŁEK NIEZABUDOWANYCH W OSTATNICH LATACH

Jak pokazują dane w całym 2021 r. podpisano ponad 701 tys. aktów notarialnych dotyczących nieruchomości, z czego ponad 257 tys. to transakcje sprzedaży lokali mieszkalnych, a 188 tys. sprzedaży działek niezabudowanych. Rok później podpisano o 24,3 proc. mniej umów sprzedaży nieruchomości – 531,2 tys. Udział transakcji dotyczących działek niezabudowanych zmalał o 35,2 proc. To największy spadek odnotowany w tych statystykach r/r, co świadczy o zmniejszonym zainteresowaniu inwestowaniem w nieruchomości gruntowe.

Po wybuchu pandemii koronawirusa i wprowadzonych restrykcjach sanitarnych popyt na różnego rodzaju działki wzrósł znacząco, ale na krótko. Wraz z nim także ceny gruntów poszybowały. Rok 2022 zweryfikował realne zapotrzebowanie na działki i mniejszą stabilność tego segmentu rynku w porównaniu do mieszkań.

Spadek ogólnej aktywności na rynku w 2022 i pierwszych miesiącach 2023 wynikał z kilku czynników: utrudnionego dostępu do kredytów hipotecznych, wysokich cen nieruchomości i niepewności sytuacji finansowej gospodarstw domowych wobec rosnącej inflacji.

DOSTĘPNOŚĆ GRUNTÓW POD BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE

W roku 2020 w całej Polsce gminy sprzedały lub przekazały nieodpłatnie inwestorom pod budownictwo mieszkaniowe ogółem 922 ha gruntów, z czego dla budynków wielorodzinnych 149 ha. Rok później liczby te wzrosły – ogółem 1164 ha, ale tylko 16,5 proc. z przeznaczeniem dla budownictwa wielorodzinnego. Choć w 2022 r. powierzchnia sprzedanych działek zmalała, to udział dla budownictwa wielorodzinnego wzrósł do 20 proc. Mowa tutaj o gruntach, które są własnością lub w posiadaniu gmin, lub które zostały im przekazane w użytkowanie wieczyste. Zgodnie z definicją podaną przez Główny Urząd Statystyczny inwestorem w tym przypadku jest jednostka zobowiązana do zorganizowania procesu budowy zgodnie z obowiązującymi przepisami Prawa budowlanego, m.in. spółdzielnie mieszkaniowe, zakłady pracy, towarzystwa budownictwa społecznego, firmy deweloperskie, osoby fizyczne, a także kościoły i związki wyznaniowe.

Dostępność gruntów inwestycyjnych pod budownictwo mieszkaniowe

morizon.pl gratka

OGÓŁEM WG WOJEWÓDZTW [HA]

WIELORODZINNE WG WOJEWÓDZTW [HA]

Źródło danych: Bank Danych Lokalnych GUS

GDZIE W POLSCE OBSERWUJE SIĘ NAJWIĘKSZĄ AKTYWNOŚĆ BUDOWLANĄ

W roku 2022 największy obszar ziemi pod rozwój wielorodzinnych budynków mieszkalnych przewidziano głównie w województwach wielkopolskim (29 ha), śląskim (27 ha) oraz dolnośląskim (21 ha). Aby zobrazować, jak duża jest powierzchnia 29 ha, możemy porównać ją do boiska na Stadionie Narodowym w Warszawie, które liczy nieco ponad 0,7 ha – będzie to zatem obszar wielkości około 40 takich boisk. Najmniej ziemi sprzedały gminy w województwach świętokrzyskim, podlaskim i podkarpackim – w każdym rząd wielkości niespełna 6 takich boisk (4 ha).

W statystykach trzyletnich zdecydowanie wybija się woj. dolnośląskie, gdzie od 2020 do 2022 r. gminy rozdysponowały 77 ha gruntu pod zabudowę wielorodzinną. W Śląskiem nieco mniej, bo 69 ha i w Pomorskiem 53 ha, ale i tak są to najwyższe wskazania z terenu całego kraju.

Jak dostępność gruntów koreluje z liczbą mieszkań oddawanych do użytkowania czy liczbą rozpoczętych budów mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem?

Wartości te mogą być skorelowane, ale nie można wysnuć jednoznacznych wniosków na podstawie wyłącznie tych danych. Można przypuszczać, że regiony o większej dostępności gruntów mają potencjał na rozwinięcie nowych projektów mieszkaniowych, ale liczba przekazywanych na rynek nowych mieszkań zależy także od zapotrzebowania na nowe lokale, lokalnej demografii, w tym przepływów migracyjnych, polityki mieszkaniowej samorządów, sytuacji gospodarczej i samej aktywności deweloperów.

W całej Polsce w 2022 r. rozpoczęto budowę 115 285 mieszkań na sprzedaż lub wynajem, z czego najwięcej w województwach mazowieckim (ponad 21 proc. ogólnej liczby mieszkań), dolnośląskim, pomorskim i wielkopolskim – każde po niespełna 11 proc. udziału w całkowitej liczbie.

Dla porównania w województwie opolskim rozpoczęto budowę zaledwie 1708 lokali mieszkalnych, ale też dwa lata wcześniej tutaj gminy przeznaczyły pod zabudowę wielorodzinną najmniej ziemi ze wszystkich regionów kraju (tylko 2 ha). Podobnie sytuacja wygląda w gminach na Podlasiu. Analizując dane, trzeba mieć na uwadze również charakter tych regionów, kulturę mieszkaniową, zabudowę, kapitał gospodarczy i dziesiątki innych czynników. Przyjrzyjmy się danym z województwa podlaskiego. W 2022 r. najwięcej mieszkań zostało zrealizowanych w Białymstoku (30,3 proc. ogólnej ich liczby w województwie) oraz w Suwałkach (10,3 proc.). Ale budynki wielorodzinne w całkowitej liczbie nowych budynków mieszkalnych miały niewielki udział – zaledwie 1,9 proc.

To budownictwo jednorodzinne determinuje zabudowę w Podlaskiem – 98,1 proc. ogółu nowych budynków mieszkalnych stanowiły domy jednorodzinne.[2]

Nadal hektary gruntów pod wielorodzinne budownictwo mieszkaniowe pozostają w zasobie gmin. Na koniec 2022 r. w całej Polsce było ich 6114,9 ha. Najwięcej w województwach: śląskim (1097 ha), pomorskim (933 ha), łódzkim (871 ha) i dolnośląskim (712 ha).

JAK WYGLĄDA PRZYSZŁOŚĆ BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO?

Tendencje w rozwoju mieszkalnictwa we wszystkich województwach na przestrzeni ostatnich kilku lat są podobne. Także w roku 2023 województwa: mazowieckie, dolnośląskie, pomorskie, śląskie i wielkopolskie wiodły prym w statystykach dotyczących budownictwa mieszkaniowego na sprzedaż lub wynajem.

Dysponując danymi z trzech kwartałów ubiegłego roku i całego 2022, można dostrzec, że spadła liczba wydanych pozwoleń na budowę i dokonanych zgłoszeń budowy budynków mieszkalnych o trzech i więcej mieszkaniach. W roku 2022 w całej Polsce wydano pozwolenia na budowę (lub dokonano zgłoszenia) 4126 nowych budynków mieszkalnych, w tym niespełna 157 tys. mieszkań. Od stycznia do września 2023 r. wydano takich pozwoleń zaledwie 2204 – na budynki mieszkalne wielorodzinne i niespełna 92 tys. na mieszkania w nowych budynkach.

Zważywszy na czas realizacji inwestycji deweloperskiej, w latach 2024–2026 może dojść do spadku podaży na rynku pierwotnym. Ograniczona liczba nowych mieszkań z jednocześnie utrzymującym się lub rosnącym zapotrzebowaniem na nie, prowadzi do wzrostu cen nieruchomości. Podkreślam jednak, że prognozowanie sytuacji w branży zawsze obarczone jest nieprzewidywalnością wielu zmiennych wpływających na koniunkturę.

Mieszkania w nowych budynkach mieszkalnych

Na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym I-IX 2023 r. [szt.]

morizon.pl gratka

Źródło danych: Bank Danych Lokalnych GUS

[1] https://urbnews.pl/trzecia-rocznica-specustawy-mieszkaniowej/

[2] Budownictwo mieszkaniowe w województwie podlaskim w 2022 r. Urząd Statystyczny w Białymstoku

*PUM – powierzchnia użytkowa mieszkalna

Nowe standardy efektywności energetycznej – co zmienią w polskim budownictwie mieszkaniowym?

Standardy efektywności energetycznej odgrywają kluczową rolę we współczesnym budownictwie. Mają one na celu minimalizację zużycia energii w budynkach, co przyczyniać się ma do ochrony środowiska oraz redukcji kosztów energii. W ostatnich latach, zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej, prowadzone są intensywne prace nad aktualizacją i ujednoliceniem standardów efektywności energetycznej. Jakie są obecne i przyszłe standardy oraz kierunki w zakresie efektywności energetycznej budynków?

ARTUR OSAK
Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Od początku bieżącego roku stopniowo wprowadzana jest kategoryzacja energetyczna budynków, przypisująca każdemu obiektowi klasę od A+ do G, podobnie jak ma to miejsce w przypadku urządzeń domowych. Kluczowym kryterium tej klasyfikacji jest wskaźnik EP, czyli zapotrzebowanie na energię pierwotną. Budynki oznaczone jako A+ wyróżniają się tym, że produkują energię z odnawialnych źródeł, podczas gdy budynki klasy G, stanowiące około 15 proc. wszystkich budynków w Polsce, są na najniższym poziomie klasyfikacji energetycznej.

Unia Europejska przyjęła ambitny cel osiągnięcia stanu zeroemisyjnego do 2050 r., co wymaga wprowadzenia nowych standardów i technologii.

Takie kategoryzowanie jest częścią procesu implementacji zaktualizowanej dyrektywy EPBD. Statystyki Eurostatu pokazują, że 85 proc. budynków w Unii Europejskiej zostało zbudowanych przed rokiem 2000, z czego 75 proc. charakteryzuje się niską efektywnością energetyczną. Dlatego Komisja Europejska uznała, że poprawa efektywności energetycznej budynków jest kluczowa dla redukcji zużycia energii i osiągnięcia celu neutralności emisyjnej budownictwa do roku 2050. **Przepisy UE przewidują, że od roku 2028 wszystkie nowo budowane obiekty będą musiały być budynkami zeroemisyjnymi, a istniejące budynki będą musiały przejść modernizację, aby spełniać nowe normy.** Do roku 2033 planowane jest zmodernizowanie budynków znajdujących się w najniższych klasach energetycznych G, F i E, a następnie kolejnych.

W związku z tym, przy zakupie nieruchomości konieczne jest zwrócenie uwagi na jej klasę energetyczną i uwzględnienie kosztów ewentualnej modernizacji, mając świadomość, że początkowe koszty takiej inwestycji mogą być wysokie.

OBECNE STANDARDY EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ

W chwili obecnej wiele instytucji naukowych i organizacji rządowych pracuje nad opracowaniem standardów efektywności energetycznej budynków. Jednym z istotnych dokumentów w tej dziedzinie jest Dyrektywa dotycząca Efektywności Energetycznej Budynków (EPBD), która reguluje wymagania dotyczące efektywności energetycznej budynków w Unii Europejskiej.

Dyrektywa EPBD wprowadza szereg zasad i wytycznych, które mają na celu minimalizację zużycia energii w budynkach. Jednym z kluczowych punktów zmian w dyrektywie jest odejście od obowiązkowych standardów remontów na poziomie UE. Zamiast tego, państwa członkowskie będą miały możliwość opracowania Minimalnych Norm Dotyczących Charakterystyki Energetycznej (MEPS) dostosowanych do swoich specyficznych warunków. **Będą mogły wybrać odpowiednie segmenty budynków oraz określić zakres prac remontowych, zgodnie ze swoimi własnymi klasami energetycznymi i strategiami remontów.** Ta elastyczność ma na celu uwzględnienie zróżnicowania architektury, wieku budynków oraz różnych potrzeb energetycznych w poszczególnych krajach członkowskich UE.

85 proc. budynków w Unii Europejskiej zostało zbudowanych przed rokiem 2000, z czego 75 proc. charakteryzuje się niską efektywnością energetyczną.

PRZYSZŁE KIERUNKI W ZAKRESIE EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ

Prace nad przyszłymi kierunkami w zakresie efektywności energetycznej budynków skupiają się na dążeniu do budownictwa zeroemisyjnego. Unia Europejska przyjęła ambitny cel osiągnięcia stanu zeroemisyjnego do 2050 r., co wymaga wprowadzenia nowych standardów i technologii. Jednym z kluczowych elementów tej transformacji jest rozwój krajowych strategii, które określą ścieżkę do osiągnięcia tego celu.

Budynki zeroenergetyczne, plus energetyczne i około zeroenergetyczne stanowią przyszłość budownictwa. Generują tyle energii, ile zużywają, lub nawet więcej. W praktyce oznacza to wykorzystanie odnawialnych źródeł energii: słonecznej, wiatrowej czy geotermalnej, w celu zaspokojenia potrzeb energetycznych budynku. Wprowadzenie tego rodzaju budownictwa wymagać będzie innowacyjnych rozwiązań technologicznych oraz zmian w podejściu do projektowania i budowy.

WYKORZYSTANIE ENERGII ODNAWIALNEJ

W kontekście efektywności energetycznej budynków coraz większe znaczenie ma wykorzystanie energii odnawialnej. Odnawialne źródła energii, takie jak energia słoneczna, wiatrowa czy geotermalna, są nie tylko ekologiczne, ale także mogą przyczynić się do znaczących oszczędności kosztów energii. **Wprowadzenie systemów zasilanych energią odnawialną może pomóc w minimalizacji emisji gazów cieplarnianych oraz redukcji zależności od tradycyjnych, nieodnawialnych źródeł energii.**

W przypadku energii odnawialnej, kluczowe jest właściwe dostosowanie systemów do lokalnych warunków i potrzeb energetycznych budynku. Dlatego też, przy projektowaniu i budowie budynków, należy brać pod uwagę specyficzne warunki geograficzne, klimatyczne i topograficzne danego obszaru. Wykorzystanie energii odnawialnej może wymagać zainstalowania paneli fotowoltaicznych, turbin wiatrowych czy pomp ciepła. Ważne jest także odpowiednie zarządzanie i monitorowanie tych systemów, aby zapewnić optymalne wykorzystanie energii odnawialnej.

INNOWACYJNE TECHNOLOGIE DLA EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ

Wraz z postępem technologicznym pojawiają się coraz bardziej innowacyjne rozwiązania dla efektywności energetycznej budynków. Przykładem takiej technologii jest inteligentne zarządzanie energią, które umożliwia optymalne wykorzystanie dostępnych zasobów energetycznych w budynku.

Poprzez zastosowanie zaawansowanych systemów monitoringu i sterowania, można zoptymalizować zużycie energii, dostosowując je do zmieniających się warunków i potrzeb.

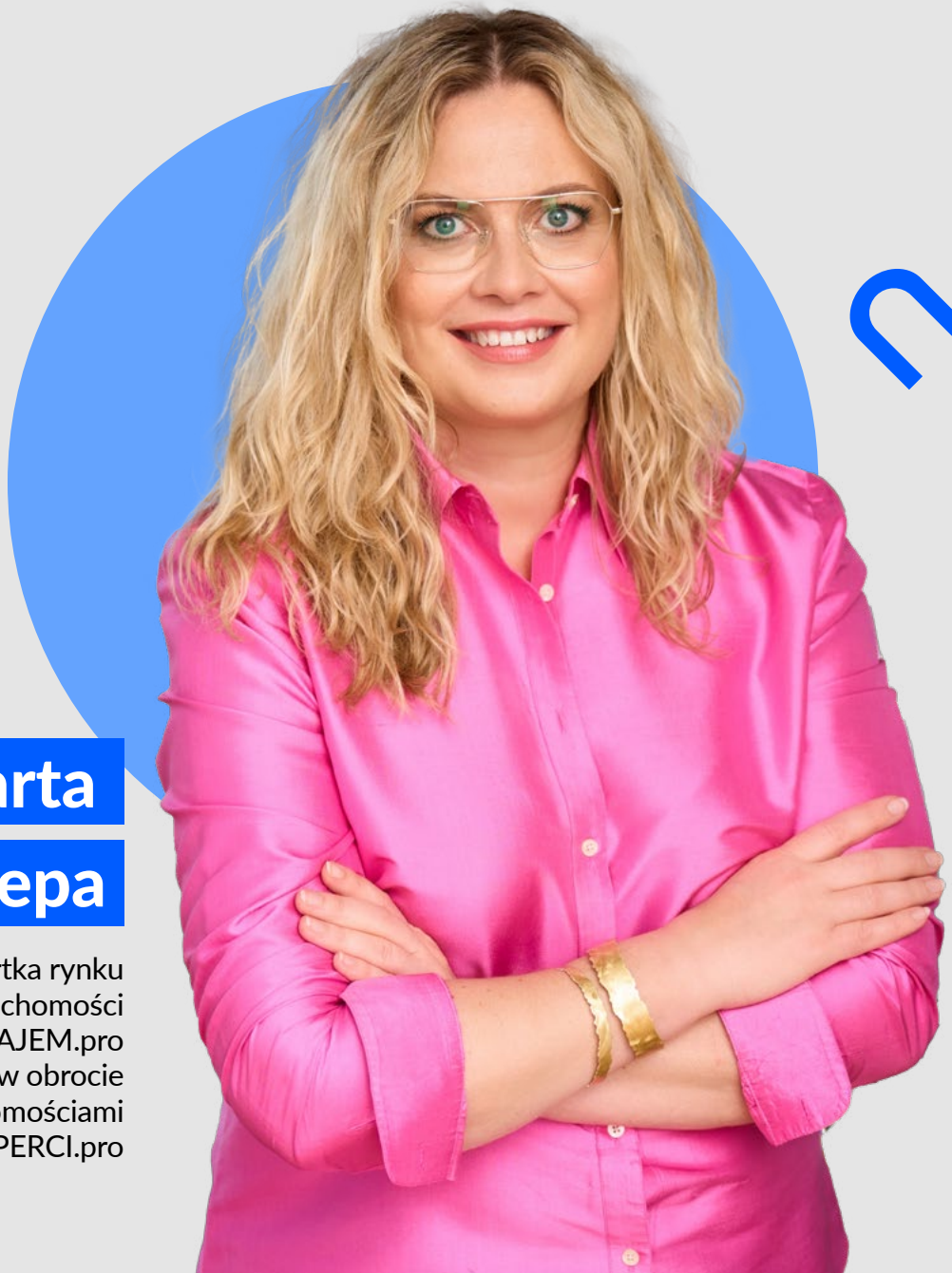
Kolejną innowacją w dziedzinie efektywności energetycznej są inteligentne domy, które są wyposażone w zaawansowane systemy automatyki i kontroli. Dzięki nim można skutecznie zarządzać zużyciem energii w całym budynku, kontrolując oświetlenie, ogrzewanie, wentylację i inne elementy infrastruktury. Inteligentne domy mogą również wykorzystywać dane dotyczące zużycia energii, aby dostosować swoje działanie do preferencji i potrzeb użytkowników.

W kategoryzacji energetycznej budynków kluczowym kryterium jest wskaźnik EP, czyli zapotrzebowanie na energię pierwotną. Budynki oznaczone jako A+ produkują energię z odnawialnych źródeł, a obiekty klasy G, stanowiące około 15 proc. wszystkich budynków w Polsce, są na najniższym poziomie klasyfikacji energetycznej.

Standardy efektywności energetycznej mają duże znaczenie zarówno dla budynków mieszkalnych, jak i komercyjnych. Poprzez wprowadzenie wymagań dotyczących minimalnego poziomu efektywności energetycznej, można skutecznie ograniczyć zużycie energii i emisję gazów cieplarnianych. W przypadku budynków komercyjnych, efektywność energetyczna może przyczynić się do znaczących oszczędności kosztów eksploatacyjnych.

Wprowadzenie standardów efektywności energetycznej wiąże się jednak również z pewnymi wyzwaniami. **Konieczne jest inwestowanie w nowe technologie i rozwiązania, co może wymagać większych nakładów finansowych.** Jednakże, długoterminowe korzyści, takie jak oszczędności kosztów energii i poprawa jakości życia, przeważają nad początkowymi inwestycjami i mogą przynieść znaczące zyski zarówno dla gospodarstw domowych, jak i dla całego społeczeństwa. Ponadto, rozwój rynku energii odnawialnej i innowacyjnych technologii jest szansą na rozwinięcie nowych sektorów gospodarki i tworzenie miejsc pracy.

Dzień otwarty przy sprzedaży mieszkania – jak z niego skorzystać i jak go zorganizować?



Marta Nalepa

ekspertka rynku nieruchomości w WYNAJEM.pro i pośrednik w obrocie nieruchomościami w EKSPERCI.pro

Dzień otwarty jest jedną z technik prezentacji nieruchomości na sprzedaż lub wynajem. To wydarzenie, podczas którego dom, mieszkanie lub działka udostępniane jest do obejrzenia wszystkim zainteresowanym w tym samym czasie. Dla pośrednika nieruchomości to okazja, by pokazać ofertę z jak najlepszej strony i przyspieszyć transakcję. Z kolei osoby zainteresowane nieruchomością mają możliwość jej dokładnego obejrzenia i zapoznania się z otoczeniem.

WIOLETA SZCZUDLIŃSKA
Autorka analiz i artykułów dot. rynku nieruchomości

CZYM JEST DZIEŃ OTWARTY?

> *Dzień otwarty to jest event, na który zapraszam potencjalnych nabywców, pośredników, a także sąsiadów nieruchomości, którą mam na sprzedaż. Chcę, aby wszyscy przyszli i swobodnie, spokojnie obejrzeli ją w przyjaznych okolicznościach. Za takie uważam między innymi poczęstunek i kawę oraz przyjemne otoczenie. Jest to moment na ugoszczenie wszystkich osób zainteresowanych obejrzeniem wnętrz*

– opowiada Marta Nalepa, ekspertka rynku nieruchomości w WYNAJEM.pro i pośrednik w obrocie nieruchomościami w EKSPERCI.pro.

Co do zasady dni otwarte skierowane są do wszystkich zainteresowanych zakupem lub najmem. Klienci mogą swobodnie obejrzeć dom lub mieszkanie, dokładnie przyjrzeć się każdemu pomieszczeniu, ocenić stan techniczny i jakość wykończenia. Wizyta w nieruchomości pozwala wczuć się w rolę jej mieszkańca. Może już na tym etapie dać odpowiedź, czy oferta spełnia oczekiwania, czy jakich ewentualnie nakładów finansowych wymaga na dostosowanie do własnych potrzeb. To jest kluczowe przy podejmowaniu decyzji o zakupie.

Takie wydarzenie można zorganizować dla każdego rodzaju nieruchomości, choć na polskim rynku mieszkaniowym nie jest to jeszcze powszechna forma promocji oferty. Najczęściej dni otwarte organizuje się dla domów i apartamentów z rynku wtórnego z segmentu premium. Kluczem do powodzenia takiego spotkania jest dobry pomysł na jego przygotowanie.

Warto pamiętać, że dni otwarte oferują pośrednicy, którzy podpisali z właścicielem nieruchomości umowę na wyłączność. Jest to związane z tym, że przygotowanie eventu wymaga dużego zaangażowania ze strony agenta.

JAKI JEST NAJLEPSZY DZIEŃ I GODZINA NA SPOTKANIE?

Aby dzień otwarty zakończył się sukcesem, jego data powinna być podana do wiadomości znacznie wcześniej, by jak najwięcej zainteresowanych osób mogło pojawić się na spotkaniu w nieruchomości. Termin należy koniecznie skonsultować z właścicielem. Z doświadczenia pośredników wynika, że w roku szkolnym najlepszym dniem jest sobota, natomiast w wakacje można wybrać dowolnie: wtorek, środę albo czwartek. Latem większość Polaków wyjeżdża poza miasto już w piątek po

południu. Niewielu z nich myśli wówczas o oglądaniu nieruchomości i podejmowaniu decyzji o jej zakupie.

Przy określaniu daty należy również pamiętać o świętach, długich weekendach, feriach oraz innych potencjalnych wolnych dniach, które mogą utrudnić organizację wydarzenia. Nie bez znaczenia pozostaje wybór godziny. Planując dzień otwarty w sobotę, trzeba wybrać porę, kiedy jest najwidniej, czyli około południa. Oczywiście w tygodniu powinny być to godziny popołudniowe.

> *Z mojego doświadczenia, najefektywniejsze w ciągu roku szkolnego są weekendy, najczęściej są to soboty i godziny między 11 a 13. W czasie wakacji staram się organizować spotkania poza weekendami, ponieważ wtedy wszyscy wyjeżdżają. Poza tym, pamiętajmy, że na evencie nie powinno być właściciela nieruchomości. Jeśli jeszcze w niej mieszka, poprośmy go, aby w tym czasie poszedł na spacer albo do rodziny. W dniu otwartym o to chodzi, aby oglądający mogli poczuć się jak u siebie, czyli swobodnie chodzić po pokojach i zaglądać w różne kąty. Ludzie inaczej się zachowują w obecności sprzedającego*

– tłumaczy Marta Nalepa.

OD CZEGO ZACZĄĆ ORGANIZACJĘ WYDARZENIA?

Dzień otwarty trwa zwykle od półtorej do pięciu godzin, ale pośrednik przygotowania do niego rozpoczyna nawet kilka tygodni wcześniej.

> *Ja traktuję dzień otwarty jako premierę. Są premiery filmowe i teatralne, można mieć premierę sprzedaży danego modelu auta. Uważam, że tak samo można rozpocząć sprzedaż nieruchomości – od premierowego pokazu – podkreśla pośredniczka.*

Ponieważ takie wydarzenie jest jednym z narzędzi, które ma wspomóc sprzedaż, do jego organizacji przystępuje się po uzgodnieniu z klientem strategii działania. Wybierając termin otwartego spotkania, pod uwagę należy wziąć też czas niezbędny do przygotowania nieruchomości.

> *Przez kilka lat mojej działalności wypracowałam procedurę, która u mnie się sprawdza. Mianowicie planując dni otwarte, najpierw informuję pośredników z innych agencji o tym, że będę miała daną nieruchomość na sprzedaż w ramach systemu wymiany ofert. Przez pierwszy tydzień jest to tzw. oferta spod lady wyłącznie dla klientów tych agentów. Przez kolejny tydzień intensywnie promuję publicznie wydarzenie na różnych portalach oraz w mediach społecznościowych, zamieszczając informację, że rozpoczyna się sprzedaż danej nieruchomości i zapraszam wszystkich zainteresowanych w danym przedziale godzinowym w określonym dniu.*

JAK PRZYGOTOWAĆ NIERUCHOMOŚĆ NA DZIEŃ OTWARTY?

Przed wystawieniem nieruchomości na sprzedaż należy ją odpowiednio przygotować, korzystając np. z home stagingu. Polega on na dokładnym wysprzątaniu nieruchomości oraz terenu wokół niej, odświeżeniu i udekorowaniu, np. świeżymi kwiatami. Jeśli pośrednik uzna, że jest potrzeba, to zajmuje się także wypożyczeniem odpowiednich elementów wyposażenia domu. Przed sesją zdjęciową oraz dniem otwartym właściciel musi usunąć wszelkie bibeloty oraz prywatne przedmioty np. zdjęcia rodzinne, dewocjonalia oraz akcesoria do mycia.

> *Zawsze staram się, żeby nieruchomość, w momencie, kiedy jest wystawiana na sprzedaż, była idealnie przygotowana – wysprzątana i pachnąca. W samym dniu otwartym częścią home stagingu jest przygotowanie cateringu. Zawsze mamy możliwość zrobienia kawy i herbaty, podajemy zimne napoje, słodki poczęstunek i owoce. Na stole stawiamy świeże kwiaty. Są to rzeczy dodatkowe, ale potrzebne, ponieważ kluczem dla mnie jest sprawienie, aby ludzie, którzy przychodzą, byli sobie w stanie wyobrazić siebie w tej nieruchomości.*

Home staging należy też wykonać w pustych wnętrzach, na przykład w domach w stanie deweloperskim. Wstawienie biurka, łóżka albo kanapy pomoże zwizualizować klientom ustawność pomieszczenia i sprawi, że przestrzeń stanie się przytulna.

> *W pustym wnętrzu też trzeba posprzątać. Dodatkowo przywozimy kilka mebli, tak aby było na czym usiąść i napić się kawy albo porozmawiać. Mam świadomość, że nie każdy ma wyobraźnię przestrzenną, dlatego staramy się choć minimalnie zaaranżować wnętrza.*

PROMOCJA DNI OTWARTYCH

Promocję wydarzenia warto rozpocząć tydzień albo dwa przed datą spotkania, kiedy są już gotowe wszystkie materiały marketingowe włącznie ze zdjęciami oferowanej nieruchomości. Część pośredników publikuje ogłoszenie w serwisach nieruchomościowych i na stronie internetowej biura przed dniem otwartym, inni dopiero po organizacji wydarzenia. Informacje o terminie dnia otwartego powinny pojawić się we wszystkich możliwych miejscach: na portalach społecznościowych, na stronach agencji oraz w ogłoszeniach o sprzedaży. Warto również zawiesić przed domem baner z odpowiednią informacją.

Agent opiekujący się nieruchomością może też dodatkowo wypromować wydarzenie, korzystając z płatnych reklam w mediach społecznościowych albo serwisach ogłoszeniowych. Im większy zasięg promocji, tym więcej potencjalnie zainteresowanych osób.

> *Nie podaję dokładnego adresu nieruchomości, ponieważ chcę, aby ludzie do mnie zadzwonili i umówili się na oglądanie. To mi pozwala przewidzieć, ile mniej więcej osób zainteresowanych jest dniem otwartym. Reklamy natomiast targetuję na lokalną społeczność. Sąsiedzi są najlepszymi liderami pozytywnych opinii, co do lokalizacji. Poza tym, często ktoś w ich otoczeniu szuka nieruchomości. Czasem sami chcą kupić lokal dla dzieci albo odwrotnie – dzieci chcą w danej okolicy nabyć dom dla rodziców*

– tłumaczy Marta Nalepa.

UMAWIANIE KLIENTÓW

Przebieg spotkania zależy od tego, czy mieszkanie jest obecnie zamieszkane czy też nie. W pierwszym przypadku agent musi towarzyszyć klientom, aby właściciel mógł poczuć się pewnie, pozostawiając klucze i swoje osobiste rzeczy w domu.

Jeśli nikt już nie mieszka w nieruchomości i nie ma tam żadnych cennych rzeczy, klienci mogą samodzielnie oglądać wszystkie pomieszczenia lub pośrednik może zorganizować zbiorowe oprowadzanie. W takiej sytuacji warto uprzedzić gości, aby stawili się punktualnie na rozpoczęciu dnia otwartego.

Bez względu na to, czy zainteresowani będą oglądali nieruchomość samodzielnie czy z pośrednikiem, powinni wypełnić i podpisać przygotowany przez pośrednika nieruchomości formularz dla odwiedzających. W nim podają swoje dane osobowe oraz potwierdzają, że w danym dniu i o konkretnej godzinie oglądali nieruchomość pod danym adresem. Trzeba pamiętać, że na każdym druku powinna być adnotacja o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych zgodnie z RODO.

> *Mam taką zasadę, że każda osoba, która chce wejść na dzień otwarty, musi pokazać dokument, aby potwierdzić swoją tożsamość. Jeśli gość nie chce tego zrobić, to niestety nie ma możliwości wejścia do domu albo mieszkania. To są wymogi formalne, które musimy zachować. Ludzie przychodzą na dzień otwarty uśmiechnięci i raczej nie mają problemu z podaniem imienia i nazwiska. Choć niektórzy mają obawy przed ujawnieniem numeru PESEL, jednak wtedy wyjaśniam, że obowiązuje nas RODO i ustawa o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i muszę to zrobić*

– wyjaśnia pośredniczka.

Dla pośrednika nieruchomości to również forma zabezpieczenia na wypadek, gdyby doszło do kradzieży albo uszkodzeń podczas spotkania w mieszkaniu.

> *Osoby zainteresowane zakupem dostają od nas formularze złożenia wstępnej oferty, gdzie mogą zadeklarować, jaką kwotę proponują za oglądaną nieruchomość i ewentualnie, na jakich warunkach*

– dodaje Marta Nalepa.

DZIAŁANIA W DNIU WYDARZENIA

Agent powinien przyjść na dzień otwarty co najmniej godzinę wcześniej, aby sprawdzić, czy na pewno wszystko jest posprzątane i wygląda tak, jak zostało zaplanowane. Jest to też czas na przygotowanie poczęstunku i napojów. Dobrym rozwiązaniem są woda albo soki w małych plastikowych butelkach, dzięki temu goście pozostawią mniej śmieci, a organizator ma mniej pracy po zakończeniu spotkania. Dzień otwarty powinien być miłym wydarzeniem, które przy okazji ma prowadzić do transakcji.

Warto pamiętać o umieszczeniu w widocznym miejscu wizytówek oraz drobnego firmowego upominku, np. ołówków, krówek. Jest to zawsze miły akcent, który spowoduje, że agent zostanie pozytywnie zapamiętany.

ILE KOSZTUJE DZIEŃ OTWARTY?

Trudno jest oszacować całkowity koszt dnia otwartego, ponieważ to zależy od wielu czynników.

Niemniej jednak wydatki na remont, porządkowania ogrodu i sprzątanie w domu ponosi właściciel. Z kolei materiały reklamowe np. ulotki i banery wlicza się w koszty biura. Natomiast poczęstunek organizuje agent, który opiekuje się nieruchomością.

> *Nigdy nie liczyłam kosztów dnia otwartego. Dla mnie jest to inwestycja i oszczędność czasu. Po takim dniu zwykle już wiem, na czym stoję, a niejednokrotnie dostaję od razu ofertę sprzedaży. Przynoszę kwiaty, ciasto, owoce, serwetki, a na stałe mam ekspres, do którego dokupuję tylko kawę. Największy każdorazowy wymierny koszt finansowy to promocja dnia otwartego w Internecie*

– podkreśla pośredniczka.

CO ZROBIĆ, JAK NIKT NIE PRZYJDZIE?

Brak zainteresowania to największa obawa agentów przed organizacją wydarzenia. Oczywiście należy mieć świado-

mość, że takie sytuacje się zdarzają. Jeśli do takowej dojdzie, trzeba ponownie przeanalizować strategię sprzedaży nieruchomości. Jeszcze raz przemyśleć treść ogłoszenia i sprawdzić jakość zdjęć. Być może zabrakło np. planów rozkładu domu albo opisu, co zawiera cena. Jeśli dana nieruchomość nie wzbudza oczekiwanego zainteresowania, wówczas warto porozmawiać z właścicielem na temat ewentualnych działań do podjęcia.

Najczęściej brak zainteresowania wiąże się z oczekiwaniem zbyt wysokiej kwoty sprzedaży, która jest nieadekwatna do lokalizacji albo stanu nieruchomości. Najtrudniej jest oszacować wartość nietypowych posesji lub tych położonych w specyficznych lokalizacjach. W takich sytuacjach należy omówić z właścicielem także możliwość korekty ceny ofertowej.

> *W Polsce jest popularne podejście, że trzeba dać cenę zawyżoną, bo potem będziemy targować ją w dół. Niestety tak nie jest. Ja podaję cenę, która by usatysfakcjonowała nas transakcyjne, bo to zwiększa szansę, że przyjdzie więcej ludzi. A jak będzie ich dużo, to istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że będą chcieli kupić nieruchomość, więc będą się licytować. Co spowoduje, że cena pójdzie w górę.*

Innym powodem braku zainteresowania może być na przykład pogoda. Nagła ulewa albo śnieżyca potrafi skutecznie zablokować ruch na kilka godzin. Zdarza się też, że agent wybierze złą datę – przykładowo zapomni o długim weekendzie albo o zbliżających się świętach.

CO DAJE DZIEŃ OTWARTY AGENTOWI?

Dzień otwarty to oczywiście duża szansa na szybką transakcję. Na event zwykle przychodzą osoby faktycznie zainteresowane zakupem. Poza tym świadomość, że jest wielu innych chętnych, sprawia, że ludzie szybciej podejmują decyzję i są w stanie zaoferować wyższą kwotę.

Zakup nieruchomości to poważna inwestycja wymagająca starannego sprecyzowania własnych potrzeb. Dni otwarte mogą być kluczowym momentem w procesie zakupu, oferując możliwość sprawdzenia wszystkich istotnych kwestii związanych z nieruchomością.

Jak przygotować się do dnia otwartego? Przed wizytą warto spisać listę pytań dotyczących stanu prawnego i technicznego nieruchomości, historii remontów oraz jakości materiałów wykończeniowych. Warto sprawdzić także charakterystykę okolicy – czy są sklepy, szkoły, restauracje i pozostała infrastruktura niezbędna do komfortowego funkcjonowania na co dzień. Często na dniu otwartym pojawiają się także okoliczni mieszkańcy, co stwarza okazję do poznania potencjalnych sąsiadów.

Dobrze przygotowany agent powinien wskazać zarówno zalety, jak i wady nieruchomości oraz sąsiedztwa, a także dostarczyć informacje istotne dla procesu zakupu. Warto pamiętać o tym, że nawet jeśli nieruchomość nie spełnia wszystkich naszych oczekiwań, istnieje możliwość dostosowania jej do indywidualnych potrzeb już po zakupie. Dni otwarte stanowią także świetną okazję do rozmów na temat innych ofert znajdujących się w bliskiej okolicy lub portfolio agenta. To moment, w którym można dokładnie przyjrzeć się dostępnym opcjom i podjąć najlepszą decyzję inwestycyjną.

Artur Warszewski
Senior Real Estate Advisor, Partners International

Dla agenta jest to również duża oszczędność czasu i pieniędzy. W jednym dniu gromadzi się wielu zainteresowanych, zatem nie musi on wielokrotnie pojawiać się w sprzedawanej nieruchomości. Oszczędności na dojazdach i paliwie są najbardziej odczuwalne w dużych miastach, gdzie dojazd może zająć nawet kilkadziesiąt minut w jedną stronę.

Ponadto osoby, które nie zdecydują się na nabycie promowanej w dniu otwartym nieruchomości, są potencjalnymi klientami na inne oferty z portfolio pośrednika. Co więcej, jeśli goście wyrazili zgodę na kontakt ze strony agenta, to może on powiększyć swoją bazę. Przy czym warto pamiętać, że przyszłych klientów można też zdobyć pośród sąsiadów.

> *Sąsiedzi nawet jak przyjdą wyłącznie z ciekawości, zobaczyć, jak mieszkają właściciele, to ja ich serdecznie zapraszam, bo jak im się spodoba, to opowiedzą innym i tym samym zareklamują nieruchomość. Traktuję to też jako szansę na promocję mojej firmy i siebie oraz możliwość pozyskania klientów na przyszłość*

– wyjaśnia Marta Nalepa.

Organizacja dnia otwartego to również świetna okazja do promowania własnej marki, jak i reklama biura. Przyjemna atmosfera i udzielanie rzeczowych odpowiedzi pokazuje pośrednika jako eksperta i sympatycznego człowieka.

JAKICH BŁĘDÓW UNIKAĆ?

> *Kolegów przestrzegam przed traktowaniem dnia otwartego jako okazji do pokazania klientowi, jak dużo ludzi jesteście w stanie przyciągnąć. Nadrzędnym celem tego eventu jest sprzedaż nieruchomości, a wydarzenie jest jedynie narzędziem*

– radzi Marta Nalepa.

Co więcej, dzień otwarty to nie jest spotkanie towarzyskie dla pośrednika i jego znajomych. Zbyt długie pogawędki na tematy prywatne mogą być źle odebrane przez gości.

W sytuacji, kiedy nikt się nie pojawi na dniu otwartym, agent może wykorzystać ten czas, przykładowo na to, aby zrobić video o nieruchomości i opowiedzieć klientom o niej coś więcej.

Kolejnym potencjalnym błędem jest obecność właściciela na dniu otwartym. Najczęściej jest to zły pomysł. Po pierwsze dlatego, że może on podchodzić do uwag dotyczących nieruchomości emocjonalnie, po drugie zainteresowane osoby mogą być skrępowane, by zadać nurtujące ich, a niewygodne dla sprzedającego, pytanie.

Po zakończonej prezentacji należy poprosić gości o złożenie oferty na piśmie – osobiście lub mailem i poinformować ich do kiedy są one zbierane. Muszą wiedzieć, ile mają czasu na podjęcie decyzji. Przy czym termin nie powinien być zbyt odległy. Jeśli prezentacja była w sobotę, to termin w poniedziałek do końca dnia dla mieszkania będzie optymalny – dla domu można wydłużyć go o 3-4 dni. Im więcej klient ma czasu do namysłu, tym więcej może mieć wątpliwości.

Dlaczego Home Staging odgrywa coraz większą rolę przy sprzedaży i wynajmie nieruchomości?

Martyna Szczawińska

Dyrektorka polskiego oddziału Europejskiego Stowarzyszenia Profesjonalnych Home Stagerów (EAHSP Polska)

Na rynku nieruchomości pierwsze wrażenie może zdecydować o sukcesie sprzedaży czy wynajmu. Dzięki profesjonalnej usłudze home stagingu, domy i mieszkania zyskują atrakcyjność, przyciągając uwagę potencjalnych nabywców. O rosnącym znaczeniu home stagingu w procesu sprzedaży nieruchomości, jego wpływie na decyzje kupujących, podstawowych zasadach i najczęściej popełnianych błędach opowiada Martyna Szczawińska, dyrektorka polskiego oddziału Europejskiego Stowarzyszenia Profesjonalnych Home Stagerów (EAHSP Polska).

PAULINA GAJEWICZ
Autorka analiz i artykułów dot. rynku nieruchomości

HOME STAGING – CZYM JEST I CZY ZAWSZE WYGLĄDA TAK SAMO?

Home staging to tak naprawdę marketing nieruchomości. To pewien proces przygotowywania nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu poprzez poprawę jej atrakcyjności w oczach potencjalnych kupujących lub najemców. Jego celem jest maksymalne podkreślenie walorów mieszkania i wyeliminowanie jego wad, aby zaciekawić ofertą poszukujących i sprawnie zrealizować transakcję. W ramach przygotowania lokalu stosuje się różnorodne techniki aranżacyjne, dekoracyjne i porządkowe, aby stworzyć pozytywne pierwsze wrażenie i umożliwić przyszłym nabywcom łatwiejsze wyobrażenie sobie życia w danej przestrzeni.

> *Home staging to pojęcie płaszczyznowe, które dzieli się na kategorie. Najprostsza forma usługi to stylizacja nieruchomości do sesji zdjęciowej oraz prezentacji na żywo. Wykonuje się ją w dobrze utrzymanych nieruchomościach, zazwyczaj świeżo wyremontowanych, z odpowiednio przygotowaną bazą kolorystyczną. Tu nie malujemy ścian, nie wynosimy mebli, a pracujemy na zastanej nieruchomości przy pomocy wnętrzarskich akcesoriów. Szerszą usługą jest metamorfoza. To już trochę więcej zabiegów związanych z tą nieruchomością, na przykład zmiany w kolorystyce ścian, dodawanie lub wymiana mebli, jednak nadal nie remont. Mówię o tym, ponieważ pracuję autorską techniką SAPER®.*
>
> *W mojej technice, czasem nieruchomość, aby zyskała faktycznie na wartości, wymaga remontu (interwencji w instalacje, układ ścian, wymianę drzwi, okien etc). To wprawdzie nie jest już czysty home staging, ale często taka modernizacja jest po prostu niezbędna. Stosowanie na siłę samej stylizacji czy nawet metamorfozy prowadzi do groteskowego efektu, który nierzadko można zobaczyć na portalach ogłoszeniowych. To, jaki rodzaj usługi będzie odpowiedni dla danej nieruchomości, będzie zależało od jej stanu wyjściowego*

– opowiada Martyna Szczawińska.

HOME STAGING A USŁUGI DEKORATORA

Home staging i dekoracja wnętrz to dwie różne dziedziny związane z komponowaniem przestrzeni. Mają różne cele i zakres przeprowadzanych zmian w mieszkaniu.

Dekorator zajmuje się projektowaniem i aranżacją pomieszczeń w sposób estetyczny i funkcjonalny. Jego praca koncentruje się na tworzeniu ciekawych i zharmonizowanych układów, uwzględniających preferencje estetyczne klienta. Dekorator wnętrz może pracować nad różnymi projektami, niekoniecznie związanymi z transakcjami sprzedaży czy najmu, i ich celem jest zazwyczaj stworzenie trwałego, sperso-

nalizowanego środowiska. Nie musi się on znać na rynku nieruchomości, na procesie zakupowym i psychologii sprzedaży.

Natomiast w home stagingu dąży się do odpersonalizowania mieszkania w celu stworzenia neutralnej przestrzeni, która będzie atrakcyjna dla szerokiego grona potencjalnych kupujących lub najemców. Usunięcie nadmiaru mebli oraz personalnych elementów, takich jak zdjęcia rodzinne, osobiste ozdoby czy specyficzne dekoracje, pozwala oglądającym dostrzec układ, ergonomię i przestronność wnętrz. Neutralne tło sprawia, że mieszkanie staje się bardziej uniwersalne i interesujące dla różnych grup docelowych. Trzeba pamiętać, że preferencje estetyczne są bardzo indywidualne i zależą od osobistych upodobań, kultury czy nawet temperamentu. To, co jednej osobie może się podobać i być uznawane za estetyczne, może być zupełnie inne dla kogoś innego.

> ***Ja w ogóle nie dyskutuję o gustach. Uprzedzam klienta, że po wykonaniu mojej usługi nieruchomość niekoniecznie musi spełniać jego oczekiwania estetyczne. Ona już była w jakimś sensie przez niego przygotowywana i to jest w porządku, ale tylko na jego potrzeby. Natomiast ja dążę do tego, by właściciel uzyskał jak najwięcej środków za sprzedaż i zbył mieszkanie w jak najkrótszym czasie. Przygotowuję je więc w oparciu o to, co wiem o konkretnej grupie docelowej, jej zachowaniach zakupowych***

– podkreśla Martyna Szczawińska.

Odpersonalizowanie przestrzeni pozwala uniknąć ewentualnych negatywnych skojarzeń lub różnic estetycznych, co może być istotne w kontekście decyzji zakupu.

Ponadto zadbane i schludne wnętrze pomaga podkreślić potencjał danej nieruchomości. Uwaga skierowana jest na architekturę mieszkania, jego układ i ogólne wyposażenie, a nie na zdjęcia rodzinne czy prywatne przedmioty. Zainteresowani nabywcy lub najemcy mogą łatwiej dostosować mieszkanie do swoich własnych gustów i preferencji, gdy przestrzeń nie jest mocno związana z konkretnym stylem życia poprzednich mieszkańców.

O podobieństwach i różnicach w zawodzie dekoratora i home stagera opowiada dyrektorka polskiego oddziału EAHSP Polska:

> ***To są w jakiś sposób pokrewne zawody. Jest pomiędzy nimi jednak wyraźna różnica. Dekorator jest idealnym partnerem, którego możemy zaprosić do swojego prywatnego domu. Wtedy skupi się na naszych indywidualnych potrzebach, na tym, czego my potrzebujemy, żeby wnętrze do nas jak najlepiej pasowało, żebyśmy w tym domu dobrze się czuli. Home stager jest troszeczkę w opozycji do dekoratora***

Home Staging

morizon.pl gratka

Efekt home stagingu w ocenie pośredników nieruchomości

58 %
ma wpływ na większość kupujących

31 %
ma wpływ na niektórych kupujących, ale nie zawsze

9 %
nie ma wpływu na kupujących

Pośrednicy o wrażeniach kupujących nieruchomość po home stagingu

81 %
łatwiej wyobrażali sobie nieruchomość jako ich przyszły dom

40 %
chętniej oglądali nieruchomość na żywo po zapoznaniu się z ofertą w Internecie

23 %
chętniej przymrużali oko na wady nieruchomości

Źródło: na podstawie „Profile of Home Staging" National Association of REALTORS® Research Group 2023

wnętrz, ale wiele cech i umiejętności mają wspólnych. Najważniejsze jest przygotowanie nieruchomości na rynek pod grupy docelowe. Rolą home stagera jest zatem zdepersonalizowanie przestrzeni, więc może dokonywać takich zabiegów, które sprawią, że mieszkanie nie będzie się już właścicielowi podobało, ale faktem jest, że gust właściciela w momencie sprzedaży de facto nie ma już znaczenia. Niektóre homestagerki łączą w sobie dwie role, wykonując również tzw. metamorfozy osobiste, czyli właśnie usługi typowe z zakresu dekoratorstwa

HOME STAGING – DLACZEGO PODNOSI WARTOŚĆ NIERUCHOMOŚCI I CZY RZECZYWIŚCIE PRZYSPIESZA JEJ SPRZEDAŻ?

Home staging jest praktyką, która może znacząco wpłynąć na wartość nieruchomości i przyspieszyć proces jej sprzedaży, ale nie zawsze jest gwarancją szybkiej transakcji.

Starannie zaaranżowane i estetyczne wnętrze dobrze prezentuje się na zdjęciach ofertowych, a tym samym przyciąga wzrok poszukujących własnego M. Warto mieć na uwadze, że to, co potencjalny klient zobaczył na fotografiach, będzie oczekiwał obejrzeć na żywo w mieszkaniu.

Opowiada o tym ekspertka:

> *Uczulam moich partnerów na to, że ważny jest efekt, kiedy przyjdzie potencjalny nabywca obejrzeć nieruchomość i to, co było wyeksponowane na zdjęciach. Bardzo ważne jest to, żeby znacząco nie odbiegało to od tego stanu, na który nastawił się nasz klient, więc idealną sytuacją oczywiście jest, żeby wszystkie dodane meble i przedmioty pozostawione były na czas wszystkich prezentacji nieruchomości.*

Odpowiednie meble, oświetlenie i dekoracje mogą znacznie poprawić wizualne wrażenia. Zachwyceni klienci nie będą długo się zastanawiać, mając świadomość unikalności oferty na rynku i jej dopasowania do ich potrzeb.

Home staging pozwala podkreślić atuty nieruchomości. Starannie i mądrze urządzone pokoje prezentują się jako ergonomiczne, z dużym potencjałem aranżacyjnym. A to może być kluczowe dla przekonania przyszłych nabywców. Poszukujący mieszkania często zwracają uwagę na jego metraż, układ i ustawność pomieszczeń.

Nadanie spójności kolorystycznej, wyznaczenie motywu przewodniego nadaje nieruchomości harmonii. A estetyczne i funkcjonalne wnętrza mogą zbudować pozytywny, emocjonalny związek zainteresowanych z nieruchomością, a decyzje zakupowe często są oparte na emocjach.

> *Home staging jest połączeniem różnych elementów: umiejętności osoby, która go wykonuje, budżetu i jakości użytych produktów oraz zasad, którymi będzie się kierować, żeby podnieść wartość nieruchomości. Są określone narzędzia i zasady, które sprawiają, że to klienci z grupy docelowej zachwycą się tymi nieruchomościami. Dzięki temu one szybko znajdują nabywców, nawet, jeśli nie są wystawione na otwarty rynek*

– podkreśla ekspertka.

W przypadku rynku z dużą konkurencją to właśnie metamorfoza mieszkania może być kluczowym narzędziem do jego wyróżnienia spośród innych ofert. Efektowne i dobrze przygotowane wnętrze atrakcyjnie wygląda na zdjęciach i może przyciągać większą uwagę użytkowników serwisów nieruchomości.

Warto dodać, że właściciel mieszkania może nie być przygotowany na takie zmiany, zwłaszcza, jeśli nie są w jego guście. Trzeba pamiętać, że jeśli chce się sprzedać nieruchomość, to nie należy kierować się własnymi upodobaniami estetycznymi, a ogólnie przyjętymi zasadami home stagingu.

> *W rozmowie z klientami pokazuję efekty mojej pracy i to, co osiągnęli klienci w moich poprzednich realizacjach. Pokazuję jak wcześniej wyglądała nieruchomość, jaki zakres prac był wykonany, ile trzeba było zainwestować i co osiągnęliśmy. To jest też poprzedzone odpowiednią analizą z mojej strony. Zdarza się, że widzę, że dana nieruchomość naprawdę już jest dobrze przygotowywana, świeżo po remoncie. Wtedy wystarczy sama stylizacja. Niedawno przeprowadzałam usługę metamorfozy w Gdańsku, gdzie klienci sami się angażowali. Ja przyjechałam już zająć się samą stylizacją, ale wcześniej prowadziłam projekt metamorfozy zdalnie. Zainwestowano 8000 zł, a sprzedaż była o 49000 zł wyższa niż początkowo miała być. Ta nieruchomość zaczęła się wyróżniać na rynku, więc klienci podnieśli cenę i zamknęli sprzedaż w 7 dni, nie zdążyłam jej nawet umieścić na swoich social mediach*

– stwierdza Martyna Szczawińska i dodaje jednocześnie wyliczenia, które pokazują, o ile może wzrosnąć wartość nieruchomości i jej cena ofertowa po profesjonalnym przygotowaniu do wystawienia na rynek:

> *Mówimy o dosyć dużych różnicach w wartościach, oczywiście w zależności od miasta oraz oceny początkowej. Klienci często zawyżają swoją cenę, bo w ich ocenie nieruchomość jest wyjątkowa. Jeśli już mówimy na starcie o tym, że cena nieruchomości jest zawyżona o powiedzmy 10 proc., to po dołożeniu home stagingu nie ma co liczyć na to, że ona jeszcze się podniesie o 10 proc. Natomiast statystyki rynkowe wskazują, że już po samej stylizacji, czyli tej najprostszej usłudze ta cena wzrasta od 5 do 10 proc., a w sytuacji szerszych metamorfoz i remontów u mnie to jest 20 proc. Zdarzyły mi się takie nieruchomości, przy których remont podniósł ich wartość kilkukrotnie.*

HOME STAGING A REMONT

Home staging i remont to dwa różne podejścia do poprawy wyglądu nieruchomości. Kluczowym celem remontu jest poprawa stanu technicznego nieruchomości – i to jest podstawowa różnica między tymi usługami. Może on obejmować naprawy strukturalne, modernizację instalacji, odświeżenie wykończenia czy nawet zmiany układu przestrzennego. Wszystko to oczywiście przekłada się na zwiększenie wartości i konkurencyjności mieszkania na rynku.

Zakres prac przy home stagingu zazwyczaj obejmuje kosmetyczne zmiany, takie jak przemeblowanie, malowanie, drobne korekty elektryki czy dodanie dekoracji. Zwykle nie wymaga też tak dużego nakładu finansowego ani długotrwałych prac jak remont.

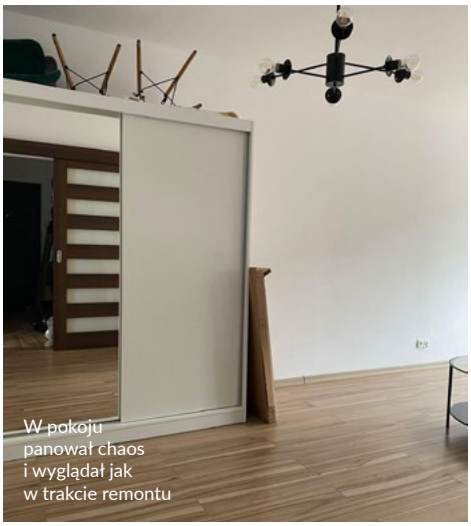
Przy remoncie natomiast, trzeba nastawić się na bardziej zaawansowane prace modernizacyjne i czasochłonną realizację. Z tym wiążą się również większe koszty. Remont mieszkania do sprzedaży okazuje się niezbędny najczęściej wtedy, gdy nieruchomość wymaga gruntownego odnowienia ze względu na przestarzałe i awaryjne instalacje czy zużyte wyposażenie.

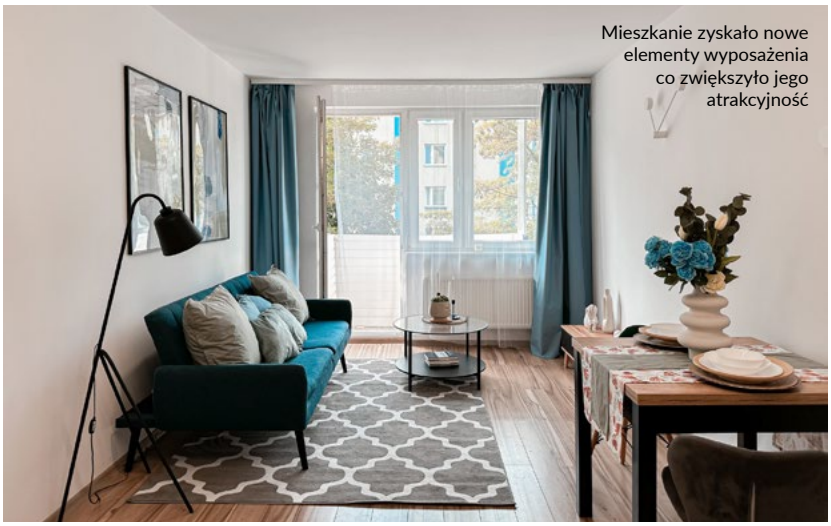
> *Trzeba to podkreślić, że typowy home staging to nie jest remont. Natomiast jest to kwestia umowy z partnerem, jak bardzo rozbudujemy zakres mojej usługi. Ja mogę się zająć tym kompleksowo, ale czasem bywa, że klient chce część rzeczy wziąć na siebie. Tak więc tutaj naprawdę to jest kwestia porozumienia. Każdy projekt jest trochę inny, bo każda nieruchomość, którą się zajmujemy jest inna i inni ludzie uczestniczą w tym procesie*

– podkreśla ekspertka.

PRAWA AUTORSKIE DO HOME STAGINGU

O prawach autorskich w kontekście home stagingu można mówić w odniesieniu do stworzonych elementów aranżacyjnych i dekoracyjnych. Z zasady same pomieszczenia czy układ przestrzenny nie podlegają prawom autorskim, ale konkretne projekty dekoracji, kompozycji mebli czy


W pokoju panował chaos i wyglądał jak w trakcie remontu


Mieszkanie zyskało nowe elementy wyposażenia co zwiększyło jego atrakcyjność

innych elementów stworzonych przez profesjonalnego home stagera już mogą być objęte taką ochroną.

W praktyce, rzadko home staging traktowany jest jako dziedzina podlegająca surowym prawom autorskim. W wielu przypadkach, to umowy między realizatorem a klientem regulują kwestie prawne dotyczące choćby stworzonych elementów czy wykorzystanie zdjęć nieruchomości po przeprowadzeniu zmian. Ekspertka wyjaśnia:

> ***Tak, do stylizacji są jak najbardziej prawa autorskie, bo to jest tak naprawdę nasze arcydzieło. Jeśli zdjęcia mają być publikowane na potrzeby inne niż sprzedaż, to wypada w podpisie fotografii dodać, kto usługi home stagingu dokonał.***

PODSTAWOWE ZASADY HOME STAGINGU I NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY

Kluczowe reguły przygotowania nieruchomości do transakcji obejmują szereg technik i strategii mających na celu uczynienie jej interesującą dla poszukujących.

Istotne jest to, o czym już wspomnieliśmy, czyli usunięcie nadmiaru przedmiotów, zbędnych mebli i osobistych elementów dekoracyjnych, aby przestrzeń wydawała się większa i bardziej ustawna oraz stosowanie neutralnych kolorów ścian i mebli, co pozwala potencjalnym nabywcom zaplanować sobie własne ustawienie mebli i styl w danym pomieszczeniu.

Ważna jest również optymalizacja przestrzeni i układanie mebli w sposób, który rozsądnie wykorzystuje metraż, podkreślając ustawność i ułatwiając przemieszczanie się.

Niedocenianą rolę we wnętrzu odgrywa naturalne światło. Jasne, wpadające przez okna promienie sprawiają, że nieruchomość wydaje się bardziej przyjazna i przestronna.

Równie ważne są zapachy. Pozbycie się nieprzyjemnych woni z pewnością poprawi odbiór przestrzeni. Warto pamiętać, że nie tylko wnętrze mieszkania czy domu jest oglądane i oceniane, ale i teren zewnętrzny. Zadbać należy o czystość przed drzwiami i na korytarzu w bloku mieszkalnym czy o estetykę ogrodu, elewację i schludność trawnika przed domem.

> ***W home stagingu jest kilka podstawowych zasad. Pierwsza, która nie powinna nikogo dziwić, ale patrząc na zdjęcia w ogłoszeniach, widzę, że wcale nie jest taka oczywista, to wysprzątanie nieruchomości. Kolejny etap to jest odpersonalizowanie wnętrz, nadanie im spójności kolorystycznej. Jest jeszcze kilka innych zasad. De facto to nie jest jakaś czarna magia. Oczywiście, tego wszystkiego można się nauczyć, jednak z drugiej strony, gdyby było to aż tak proste, nie powstawałyby kierunki studiów o tej tematyce – wnioski pozostawiam czytelnikom***

– podkreśla homestagerka.

Ważne, aby home staging był przemyślany i uwzględniał szeroki zakres aspektów, od czystości i neutralności, po zwracanie uwagi na detale. Nie zawsze łatwo trafnie ocenić, co może przyciągnąć kupujących, dlatego warto skorzystać z usług doświadczonego home stagera lub przeprowadzić dokładną analizę przed przystąpieniem do procesu.

Brak dokładnego oczyszczenia i redukcji zbędnych przedmiotów i mebli może sprawić, że przestrzeń nadal wydaje się zagracona i mało ustawna. Nieodpowiednio dobrane kolory, przesyt osobistymi rzeczami mogą zakłócić perspektywę oglądających, uniemożliwiając im dostrzeżenie potencjału i opcji aranżacyjnych, co w konsekwencji często przekreśla sprzedaż.

Zbyt silny, specyficzny styl dekoracyjny może wręcz zniechęcić niektórych zainteresowanych, dlatego ważne jest utrzymanie prostoty i unikanie zbyt wyszukanych, kontrowersyjnych elementów, które mogą nie podobać się wszystkim.

Pomijanie małych, ale istotnych detali, takich jak przecieki, pęknięcia, rysy czy inne drobne usterki, może wpływać negatywnie na odbiór nieruchomości, a tym samym ostateczną decyzję oglądających. Ekspertka wymienia jeszcze inne błędy popełniane przy przygotowywaniu mieszkania lub domu do sprzedaży:

> ***Pierwszym błędem jest niezrozumienie usługi home stagingu i spłycanie tej roli do dodatków, wtedy robi się groteskowy efekt. Druga rzecz to jest powielanie tych samych dodatków w różnego typu nieruchomościach. Po trzecie, to nieumiejętne stosowanie niektórych zasad, m.in. zasady proporcji, na przykład podczas wieszania obrazów. Błędem jest również niedostosowanie wnętrza do grupy docelowej, przeinwestowanie we wnętrzu lub widoczne gołym okiem niedoinwestowanie.***

KTO PŁACI ZA USŁUGĘ HOME STAGINGU – POŚREDNIK CZY WŁAŚCICIEL MIESZKANIA?

W Polsce rośnie zainteresowanie tą usługą, zwłaszcza w kontekście przyspieszenia procesu sprzedaży nieruchomości oraz osiągnięcia lepszych cen. Właścicielom zależy na maksymalizacji zysku z oferty, co sprawia, że coraz więcej osób decyduje się na profesjonalne przygotowanie nieruchomości zanim ta trafi na rynek.

To jest kwestia tego, jak się umówią strony, jeżeli chodzi o stylizację. Najczęściej jednak to biura nieruchomości pokrywają koszty takiej usługi, uznając ją za narzędzie marketingowe i sprzedażowe. Następnie wliczają to w swoją prowizję. Samą stylizację może dobrze przeprowadzić nawet pośrednik nieruchomości, pod warunkiem, że nabędzie on i opanuje odpowiednie umiejętności, pozna zasady pod okiem wykwalifikowanej osoby. Niestety w konsekwencji często okazuje się, że usługa stylizacji nie jest robiona przez odpowiednio przeszkoloną osobę, popełniane są błędy i stylizacja nie przyśpiesza sprzedaży czy wynajmu. Wówczas powstają wokół usługi home stagingu mity "to nie działa", "zrobiłam i nie pomogło". Pamiętajmy, że kupując i stosując nawet najdroższy i najlepszy lek, ale przeznaczony do leczenia innego schorzenia niż to, które nas dotyczy, nie pomożemy sobie. Gdyby pozostać w tej terminologii medycznej, to mogłabym powiedzieć, że profesjonalne homestagerki to takie lekarki w połączeniu z rehabilitantami. Nie dość, że właściwy lek przepiszą, to jeszcze będą wykonywać systematyczne i odpowiednie ćwiczenia, które łącznie przyniosą odpowiedni efekt.

Natomiast metamorfoza, która obejmuje profesjonalne zabiegi wykończeniowe i aranżacyjne, wymaga przygotowania i umiejętności, częściowo również projektowych. Nie chcę powiedzieć, że tego nie może zrobić pośrednik, ale to nie jest jego rola, on ma inne kompetencje. W tym przypadku warto zaprosić partnera do współpracy. Za takie metamorfozy nie będzie płacił agent, lecz klient. Są to nakłady najczęściej między 5000 a 30000 zł. Wyedukowani klienci wiedzą, że warto je ponieść, bo i tak zwrócą się podczas sprzedaży.

Świadomi pośrednicy, a ich mamy coraz więcej na rynku, współpracują ze swoimi klientami na zasadzie wyłączności. Nasza usługa skierowana jest właśnie do tej grupy pośredników. W przypadku umów otwartych zupełnie nie ma sensu przeprowadzać stylizacji czy metamorfozy mieszkania

– stwierdza ekspertka.

Mieszkanie przed procesem Home Stagingu

Mieszkanie po zmianie wystroju

EUROPEJSKIE STOWARZYSZENIE PROFESJONALNYCH HOME STAGERÓW – CZYM JEST I DLACZEGO WARTO SIĘ NIM ZAINTERESOWAĆ?

Europejskie Stowarzyszenie Profesjonalnych Home Stagerów ma swój oddział w Polsce. Jego podstawowym celem jest promowanie kompetentnie realizowanych usług home stagingu i zabezpieczenie interesów tej profesji. W zakres działalności stowarzyszenia wchodzą m.in. edukacja społeczeństwa o zawodzie, wprowadzanie środków kontroli jakości przeprowadzanych metamorfoz, prowadzenie profesjonalnych kursów i szkoleń oraz podejmowanie działań w celu utrzymania standardów zawodowych.

Standaryzacja usług, jakość oraz skupianie wokół siebie społeczności świadomych pośredników po to, by razem móc oferować komplementarne usługi dla naszych klientów to nadrzędne cele naszego stowarzyszenia. Polscy eksperci robią świetną robotę, branża home stagingu w ostatnich latach szybko i dynamicznie się rozwija, chociaż te usługi jeszcze stosunkowo nie są do końca powszechne i na tę chwilę nie ma wypracowanych wspólnych zasad. Jeszcze jest bardzo dużo do zrobienia w tej materii. Chciałabym, żeby wybrzmiało, to, że usługa home stagingu nie jest tylko stylizacją mieszkania. Dlatego edukujemy w tym zakresie, rozmawiamy z pośrednikami, zapraszamy ich na spotkania – wszystko w ramach działalności stowarzyszenia. Natomiast profesjonalna usługa home stagingu kosztuje adekwatnie do wartości, jaką przynosi. Jesteśmy wykwalifikowanymi ekspertami branży nieruchomości, partnerami do współpracy.

Elegancja na wyciągnięcie ręki. Wykończenie „pod klucz” jednym z najważniejszych trendów tego roku

Klienci coraz częściej poszukują kompleksowych rozwiązań, które pozwolą im szybko i łatwo urządzić przestrzenie mieszkalne lub biurowe, bez konieczności angażowania się w skomplikowane procesy projektowe i budowlane. Dostępność usługi wykończenia „pod klucz" coraz częściej determinuje wybór miejsca do życia wśród osób poszukujących szybkiego i profesjonalnego zaspokojenia własnych potrzeb.

moderna Superior living
SPRZEDAŻ APARTAMENTÓW (Trójmiasto)
Telefon: +48 585 733 733
E-mail: trojmiasto@moderna.pl

MODERNA SUPERIOR LIVING

Artykuł sponsorowany

Koncepcja wykończenia wnętrz „pod klucz" pozwala klientom skupić się na kreatywności i wyborze stylistyki, podczas gdy specjaliści zajmują się resztą – od dobierania materiałów i mebli po montaż i dekorację. Dzięki temu proces urządzania wnętrz staje się prosty, efektywny i mniej czasochłonny, a jednocześnie gwarantuje wysoki poziom jakości wykonania oraz zgodność z oczekiwaniami właścicieli. W zgodzie z najwyższymi standardami, Moderna wyszła naprzeciw potrzebom najbardziej wymagających klientów i stworzyła Model M. Nowatorskie podejście szybko znalazło uznanie w oczach inwestujących i nadal zyskuje na popularności.

NOWE REALIA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Wprowadzanie nowego modelu wykończenia mieszkań o podwyższonym standardzie było obarczone dużym ryzykiem, biorąc pod uwagę moment jego zainicjowania, czyli okres pierwszej fali pandemii.

> *Pamiętam pierwsze rozmowy z klientami, kiedy ruszyliśmy ze sprzedażą w inwestycji Scala. Wielu powstrzymało się wówczas od decyzji, bo czuli, że to niepewny czas. Jednak ci, którzy podjęli decyzję na tak, nieprawdopodobnie na tym skorzystali. Dużą niewiadomą był Model M. Pojawiły się obawy, że narzucenie wykończenia i ograniczony wybór materiałów mogą być przeszkodą w podjęciu decyzji*

– wspomina Monika Wrzeszcz, Kierownik Działu Sprzedaży Moderny.

Wieloletnie doświadczenie branżowe oraz nowatorskie podejście zyskały zaufanie klientów, którzy skłonni byli zainwestować więcej, aby zaoszczędzić czas i nerwy oraz skrócić moment oczekiwania pomiędzy zakupem lokalu, a jego gotowością do użycia.

> *Decydujący jest fakt, że klient pozbywa się problemów związanych z całym procesem wykańczania mieszkania. Ma gotowy projekt, piękne wizualizacje, specyfikacje bardzo dobrej jakości materiałów.*

JAKOŚĆ NAJLEPSZĄ ARANŻACJĄ

Model M to w pełni autorskie rozwiązanie, dzięki któremu właściciele mają pewność, że ich mieszkania będą wykończone w wysokim standardzie, tj. z pomalowanymi i wygładzonymi ścianami, ułożonymi podłogami, zamontowanymi drzwiami oraz kuchnią i łazienką. Mają również możliwość

wyboru swojego stylu spośród trzech proponowanych przez ekspertów Moderny w zakresie designu: minimalistyczny Elegant, skandynawski Nordic lub elegancki Classic. Wszystkie aranżacje cechuje bezwzględna jakość wykończenia oraz dobór materiałów najwyższej klasy producentów.

„PREMIERA" W SCALI

Rozwiązanie zaproponowane przez Modernę swoją premierę miało w momencie rozpoczęcia sprzedaży inwestycji Scala Apartamenty. Świetna lokalizacja w niewielkiej odległości od fontanny Neptuna, ale jednocześnie dająca wytchnienie i nieprzytłaczająca przesadną ekstrawagancją, jest jednym z najsilniejszych magnesów. To znakomite miejsce do zapuszczenia korzeni, a jeszcze lepsze do monetyzacji inwestycji poprzez najem. Wykończenie w wybranym przez siebie modelu sprawia, że w zasadzie od ręki można liczyć na zwrot.

> ***Mieszkania kupują zarówno klienci inwestycyjni, jak również klienci, którzy chcą tutaj zamieszkać. Dawniej klient inwestycyjny decydował się głównie na mniejsze lokale: kawalerki, 2-pokojowe mieszkania w mniejszym metrażu. Dziś inwestorzy chętniej sięgają po lokale o większym metrażu 3-, a nawet 4-pokojowe. Zapotrzebowanie na takie lokale okazało się tak duże, że podjęliśmy decyzję o łączeniu mieszkań w kolejnym etapach w większe metraże***

– wyjaśnia Monika Wrzeszcz.

Nowy standard zdjął z nabywców szereg powinności, które oprócz pieniędzy pochłaniają ogrom czasu. Cała logistyka procesu wykończenia pozostała po stronie Moderny i dzięki skoordynowanej pracy kilkunastu osób z różnych działów firmy, wszystkich terminów udało się dotrzymać, a w przypadku jednego z budynków – oddać do użytku z dużym wyprzedzeniem.

MODEL M – OSZCZĘDNOŚĆ CZASU, PIENIĘDZY ORAZ NERWÓW

Koszty wykończenia różnią się w zależności od metrażu oraz standardu. Dla wykończenia apartamentu o powierzchni 60 m kw. w standardzie średnim wartość ta może oscylować pomiędzy 50 a 100 tys. zł. Natomiast rośnie ona przeszło dwukrotnie przy standardzie premium.

Oprócz poniesionego kosztu, pozostaje najbardziej uciążliwy dla kupujących proces inwestycyjny związany z pracami wykończeniowymi. Oszczędność nerwów i pieniędzy wydanych na usługi remontowe to główne powody, dla których klienci decydują się na zakup Modelu M w gdańskiej Scali. Ich komfort jest wynikiem ogromnego wysiłku koordynacyjnego i logistycznego działu przygotowania produkcji oraz inwestycji Moderny, a także działu operacyjnego, które zadbały o każdy najmniejszy szczegół rozciągniętego w czasie procesu. Pomysłowość oraz zaangażowanie pracowników firmy było kluczowe na wszystkich etapach wprowadzania konceptu. Nawet w przypadku niespodziewanych kłopotów wynikających z przyczyn niezależnych, jak przerwanie łańcucha dostaw, właściciel otrzymywał gwarancję, że w jego ręce trafi projekt dokładnie taki, na jaki się zdecydował. Wszelkie dodatkowe prace wykonane przez dewelopera zapobiegły powstawaniu uszkodzeń w częściach wspólnych szczególnie narażonych na zniszczenia przy transporcie oraz sprzętów AGD. Brak remontów prowadzonych przez właścicieli na własną rękę z całą pewnością doceniają i docenią w przyszłości pozostali lokatorzy.

> ***Model M daje komfort, eliminuje konieczność poszukiwania ekipy wykończeniowej, daje oszczędność kosztów, czasu, ale to, co najważniejsze, daje klientom spokój i komfort przebywania od początku odbioru mieszkania – bez remontów, hałasu, poniszczonych klatek, „big bagów", trwających latami prac wykończeniowych***

– argumentuje Kierowniczka ds. Sprzedaży Moderny.

Dokonując wyboru Modelu M, klienci Moderny zyskali więcej, inwestując w apartamenty Scali. Dzięki pozycji negocjacyjnej spółki, nabywca otrzymał szereg wysokiej jakości oraz trwałości materiałów od najlepszych producentów, jak: Laufen, Grohe czy Refin. To oszczędność kolejnych godzin pracy związanej z poszukiwaniem rozwiązań na własną rękę.

ROZWÓJ FIRMY W OGROMNEJ SKALI

Moderna od lat jest pionierem, jeśli chodzi o prokonsumenckie podejście i wychodzenie naprzeciw różnorodnym oczekiwaniom klientów. Jednym z najważniejszych założeń oraz celów było stworzenie dedykowanej komórki, która pod wspólnym szyldem Moderna Design, zadbałaby o potrzeby wymagającego sektora nieruchomości premium. Wysokie wyczucie estetyki oraz zrozumienie odmienności stylów, znajomość trendów i kreowanie unikatowych, a zarazem w pełni funkcjonalnych wnętrz, stało się znakiem rozpoznawczym architektów działu. Projektując przez lata nietuzinkowe formy oddające charakter Moderny, zebrali ogromne doświadczenie, nabyli szeroki wachlarz nowych kompetencji oraz wypracowali wartościowy model współpracy. Zdobyte narzędzia stały się kanwą powstania Modelu M, który przypadł do gustu niemalże każdemu kupującemu apartament w Scali.

Wiele elementów wykończeniowych w mieszkaniach oraz częściach wspólnych inwestycji Scala powstało w Moderna Home. Zakład stolarski firmy to kolejny, milowy krok rozwojowy w prawie 15-letniej historii spółki, która wprowadza zupełnie nowy standard do swojego ofertowego portfolio. Dzięki temu klient ma pewność, że każdy najmniejszy detal wyszedł spod ręki doświadczonych fachowców. Może również korzystać z kompleksowej obsługi na wielu płaszczyznach: od całościowych wystrojów wnętrz po pojedyncze składowe zabudowy.

Znakomitym udogodnieniem dla nieruchomości inwestycyjnych nastawionych głównie na profit jest... Moderna Profit. Dzięki holistycznej wizji zarządzania najmem, klient otrzymuje kompleksowy produkt. Niezależnie od formy najmu, usługa świadczona jest na każdym możliwym poziomie: od pozyskania najemcy, przez obsługę finansową, naprawy techniczne, po sprzątanie apartamentów. Spójna infrastruktura hotelowa zapewnia właścicielom komfort i pozwala cieszyć się efektami własnej inwestycji.

KONSUMENCKI DOWÓD SŁUSZNOŚCI

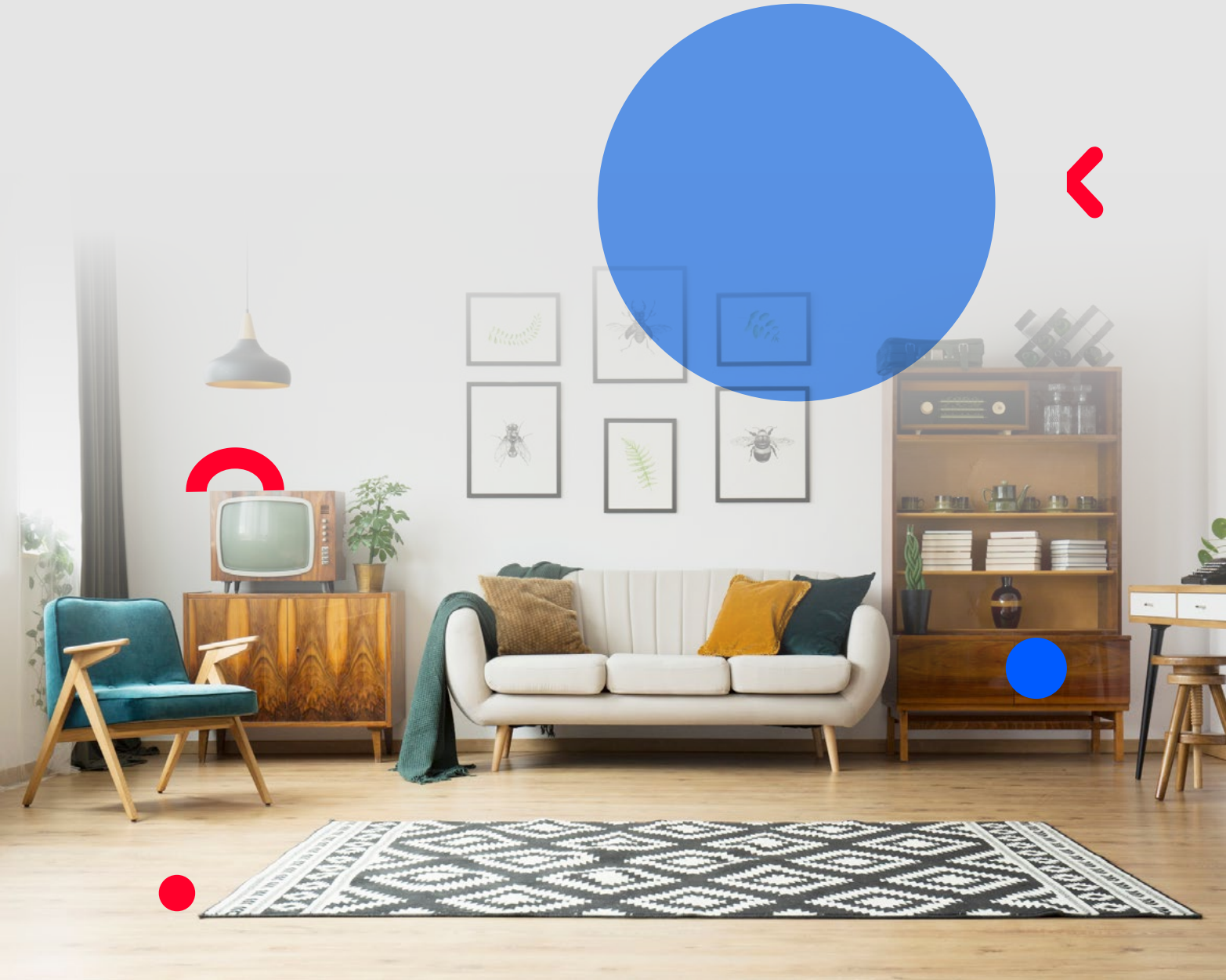
Skuteczność Modelu M najlepiej wyraża statystyka wyboru przez kupujących konkretnych wariantów w inwestycji Scala, której ostatni etap jest obecnie w sprzedaży. 2,5 proc. stanowią klienci, którzy nie zdecydowali się na wybór żadnego z trzech dostępnych stylów i postawili na projekt indywidualny w Modernie Design. Pozostałe 97,5 proc. skorzystało z propozycji Modelu M.

SCALA UDOGODNIEŃ W SAMYM CENTRUM WYDARZEŃ

Apartamenty Scala zlokalizowane w Śródmieściu Gdańska stworzone są dla ludzi, którzy pragną być w centrum wielkomiejskich wydarzeń. Pozwalają jednocześnie złapać drugi oddech, kiedy tego potrzebują, dzięki parkowej aranżacji osiedla osłoniętego od ruchu ulicznego oraz zgiełku.

Miliony turystów z całego świata każdego miesiąca zachwycają się urokami gdańskiego życia, ulegają jego rozmachowi, smakom, zapachom, infrastrukturze oraz historii. Zaledwie 900 m dzieli Scalę od fontanny Neptuna, kilka minut pieszo od Motławy, Długich Ogrodów, Centrum Solidarności, Muzeum Bursztynu, Wyspy Spichrzów czy Muzeum II Wojny Światowej.

Co nowego w designie wnętrz na 2024 rok? Przewodnik po najgorętszych koncepcjach i stylach



Każdy rok przynosi świeże spojrzenie na design wnętrz, wprowadzając nowe inspiracje i kierunki aranżacyjne do domowych przestrzeni. Rok 2024 nie jest wyjątkiem – nowe koncepcje i style będą kontynuować ewolucję wnętrz mieszkalnych. Dlatego przygotowaliśmy przegląd najważniejszych tendencji, które będą dyktować trendy w nadchodzących miesiącach. Jakie rozwiązania, materiały, kolory i style będą na topie w 2024 r.?

MAGDALENA HADADA
Brand Manager
Grupa Morizon-Gratka

POWRÓT ART DÉCO

Jednym z najważniejszych trendów wnętrzarskich na 2024 r. jest powrót art déco. Styl ten, uznawany za synonim luksusu i elegancji, ponownie zdobywa serca projektantów i miłośników pięknych przestrzeni. Charakteryzujący się ciepłymi, intensywnymi barwami, obłymi formami oraz niebanalnymi, geometrycznymi wzorami, art déco wprowadza do wnętrz niepowtarzalną atmosferę przepychu i rafinacji.

W 2024 r., projektując wnętrza w duchu art déco z bogatą kolorystyką i oryginalnymi dodatkami, mamy szansę na stworzenie przestrzeni, które będą nie tylko eleganckie i stylowe, ale również ekstrawaganckie i odważne.

Dodatki w stylu art déco to esencja tego trendu. Projektanci wnętrz zalecają wybór elementów z charakterystycznymi, geometrycznymi wzorami, takimi jak okręgi, linie proste czy zygzaki, które są ikoniczne dla tego okresu. Marmurkowy design na blatach kuchennych, stolikach kawowych czy w łazienkowych detalach to must-have każdego wnętrza nawiązującego do art déco. Złote lub srebrne akcenty na tkaninach czy w postaci armatury lub oświetlenia doskonale uzupełniają aranżację, dodając jej luksusowego charakteru.

Kluczem do osiągnięcia tej niezwykłej estetyki jest zastosowanie bogatej palety barw, kontrastujących ze sobą w sposób, który ożywia przestrzeń i dodaje jej wyrazistości. Intensywne kolory, takie jak głęboki granat, szmaragdowa zieleń czy królewski fiolet, idealnie komponują się z subtelnymi, neutralnymi odcieniami, tworząc tło dla wyrazistych zdobień i akcentów. Art déco to także świadome łączenie różnorodnych materiałów – od lśniącego marmuru, przez szkło, aż po metale, takie jak złoto i srebro, które nadają wnętrzom dodatkowego blasku.

Wnętrza inspirowane art déco to przestrzenie, w których historia łączy się z nowoczesnością, tworząc unikatowe i niezapomniane aranżacje. To styl dla tych, którzy cenią sobie wyrafinowanie i nie boją się odważnych, dekoracyjnych rozwiązań. W 2024 r., projektując wnętrza w duchu art déco z bogatą kolorystyką i oryginalnymi dodatkami, mamy szansę na stworzenie przestrzeni, które będą nie tylko eleganckie i stylowe, ale również ekstrawaganckie i odważne.

QUIET LUXURY – FUNKCJONALNY LUKSUS

W nowym roku na arenie aranżacji wnętrz wyróżni się trend "Cichy Luksus", który podkreśla spokój, harmonię i dyskretną elegancję. Wyraża on aspirację do utworzenia przestrzeni, która charakteryzuje sie równocześnie elegancją i subtelnością, unikając bezpośredniego podkreślania zamożności. To kierunek dla tych, którzy cenią minimalizm połączony z wysoką jakością, gdzie luksus jest bardziej odczuwalny niż widoczny.

Ten styl opiera się na starannym wykorzystaniu materiałów najwyższej jakości w meblach, tkaninach i dodatkach. Preferuje minimalistyczne wzornictwo ponad wystawność logo i nazw marek. Kluczem do sukcesu tego nurtu jest wykorzystanie mebli i akcesoriów, które, choć eleganckie i wykonane z drogich materiałów, nie przytłaczają całej przestrzeni, lecz współgrają z nią, tworząc jednolite i zbalansowane wnętrze.

W kontekście "Cichego Luksusu" dużą rolę odgrywa starannie dobrana sztuka oraz unikalne, ręcznie wykonane przedmioty, które wnoszą do wnętrza wartość estetyczną bez bezpośredniego wyrażania przepychu. To styl, w którym każdy element ma swoje miejsce i znaczenie, a jednocześnie nie przytłacza swoją obecnością.

Kolorystyka tej tendencji bazuje na naturalnych, stonowanych barwach ziemi. Paleta brązów, beży, szarości, czerni i bieli tworzy kojące tło dla całej aranżacji, promując poczucie spokoju i komfortu. Jasne, naturalne światło jest kluczowym elementem, podkreślającym piękno użytych materiałów i kształtów.

Materiały takie jak drewno, kamień, granit, marmur czy skóra są fundamentem tego trendu. Ich jakość i tekstura dodają wnętrzu głębi, podczas gdy unikanie plastiku podkreśla zamiłowanie do naturalności i trwałości.

NATURALNE MATERIAŁY I EKOLOGIA

W 2024 r. nadal będzie rosła popularność korzystania z naturalnych materiałów oraz troski o ekologię. Pomieszczenia urządzone głównie w drewnie, kamieniu, rattanie czy bawełnie nie tylko prezentują sie pięknie, ale również

są przyjazne dla środowiska. Coraz więcej osób zdaje sobie sprawę z konieczności ochrony przyrody i decyduje sie na wybór produktów bezpiecznych dla natury.

W aranżacji wnętrz tego typu, warto postawić na meble z recyklingu, biodegradowalne tkaniny i ekologiczne dodatki. Natura to nie tylko piękno, ale także harmonia i zdrowie, dlatego warto wprowadzić ją do swojego domu.

Dobór kolorów wewnątrz pomieszczeń ma kluczowe znaczenie dla kreowania atmosfery domowego wnętrza. W 2024 r. nastąpi wzrost zainteresowania barwami inspirowanymi naturą. Odcienie zieleni, brązu oraz beżu wprowadzają do domu spokój i harmonię. Mogą stanowić neutralne tło dla mebli i akcentów w różnych kolorach lub być głównym motywem aranżacji, w której dominują naturalne barwy. Warto pamiętać, że kolory mają znaczący wpływ na nasze samopoczucie i mogą oddziaływać na naszą witalność.

MINIMALIZM Z NUTKĄ ELEGANCJI

Minimalizm od kilku lat cieszy się ogromnym uznaniem. W 2024 r. ten trend nadal będzie obecny, ale z nutką elegancji. Minimalistyczne wnętrza charakteryzują się prostotą, funkcjonalnością i czystymi liniami. W nowym sezonie zostanie on wzbogacony o elementy luksusowe, które nadadzą mu wykwintnego charakteru. Minimalistyczną przestrzeń można wzbogacić wysokiej klasy meblami, akcentami ze stali czy lampami o unikatowym designie. Kluczem do udanej aranżacji minimalistycznej jest dbałość o detale i staranna selekcja każdego elementu.

VINTAGE I RETRO

Retro zyskuje na popularności, przenosząc nas w czasie do estetyki i atmosfery lat 70., 80. i 90. Ten styl, celebrujący vintage i retro, znajduje uznanie w sercach miłośników aranżacji wnętrz, którzy pragną wnieść do swoich domów ducha minionych dekad. Charakterystyczne dla tego trendu meble i dekoracje nie tylko budzą nostalgię, ale również nadają współczesnym przestrzeniom wyjątkowy charakter.

Styl retro czerpie inspirację z przeszłości, jednak w nowoczesnych aranżacjach prezentuje się świeżo i aktualnie. Geometryczne wzory, kwiatowe motywy i abstrakcyjne kompozycje to elementy, które dynamicznie ożywiają wnętrza. Wprowadzenie do przestrzeni solidnie wykonanych mebli vintage o niepowtarzalnych formach, pozwala na stworzenie stylowego i funkcjonalnego wystroju. Wszystkie elementy wyposażenia, które służą codziennemu użytkowaniu, mogą stać się centralnym punktem aranżacji, przyciągając wzrok i budząc zainteresowanie.

Trend retro w aranżacji wnętrz to więcej niż powrót do przeszłości – to sposób na celebrację historii poprzez nowoczesne projekty. Daje możliwość stworzenia przestrzeni, która jest zarówno efektowna, jak i wygodna, komfortowa i przyjemna. Wnętrza inspirowane tym stylem są dowodem na to, że moda na retro nie przemija, ale ewoluuje, pozostając źródłem inspiracji dla kolejnych pokoleń.

TECHNOLOGIA I INTELIGENTNE ROZWIĄZANIA

Wprowadzenie systemów inteligentnego oświetlenia, termostatów i systemów bezpieczeństwa rewolucjonizuje sposób, w jaki interaktywnie zarządzamy naszymi domami. W kolejnym roku nadal będziemy świadkami dynamicznego rozwoju technologicznego w kształtowaniu domowych przestrzeni, w coraz większym stopniu wykorzystującego inteligentne rozwiązania. Dzięki możliwości zdalnego sterowania różnymi urządzeniami, użytkownicy zyskują nie tylko kontrolę nad domowym środowiskiem, ale również cieszą się zwiększoną efektywnością energetyczną oraz poprawą bezpieczeństwa.

Dobór kolorów wewnątrz pomieszczeń ma kluczowe znaczenie dla kreowania atmosfery domowego wnętrza. W 2024 r. nastąpi wzrost zainteresowania barwami inspirowanymi naturą.

Inteligentne oświetlenie otwiera nowe perspektywy dla personalizacji i adaptacji do indywidualnych potrzeb i preferencji domowników. Możliwość zdalnego sterowania intensywnością i barwą światła, a także harmonizacja oświetlenia z cyklem dziennym, przyczynia się do tworzenia bardziej efektywnych i przyjaznych dla użytkownika przestrzeni.

Z kolei inteligentne termostaty transformują sposób zarządzania temperaturą w domach, oferując nie tylko wygodę zdalnego dostosowywania ustawień, ale również przyczyniając się do znaczących oszczędności energetycznych. Dzięki zaawansowanym algorytmom, termostaty te potrafią optymalizować zużycie energii, dostosowując temperaturę do trybu życia mieszkańców i panujących warunków atmosferycznych.

Systemy bezpieczeństwa oparte na inteligentnych technologiach umożliwiają stałe monitorowanie domu. Natychmiast dostarczają alerty bezpieczeństwa w czasie rzeczywistym. Kamery, czujniki ruchu, inteligentne zamki i inne komponenty tworzą spójny system, który zapewnia ochronę przed nieuprawnionym dostępem czy innymi potencjalnymi zagrożeniami.

Trend ten podkreśla rosnące zainteresowanie konsumentów technologiami, które nie tylko ułatwiają codzienne życie, ale również przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju poprzez poprawę efektywności energetycznej. Integracja inteligentnych rozwiązań w domu staje się nieodłącznym elementem nowoczesnego życia, odpowiadając na zapotrzebowanie na większą personalizację, wygodę oraz bezpieczeństwo. W rezultacie, przestrzeń domowa ewoluuje, stając się bardziej interaktywna, bezpieczna i zharmonizowana z potrzebami jej mieszkańców.

nowe inwestycje

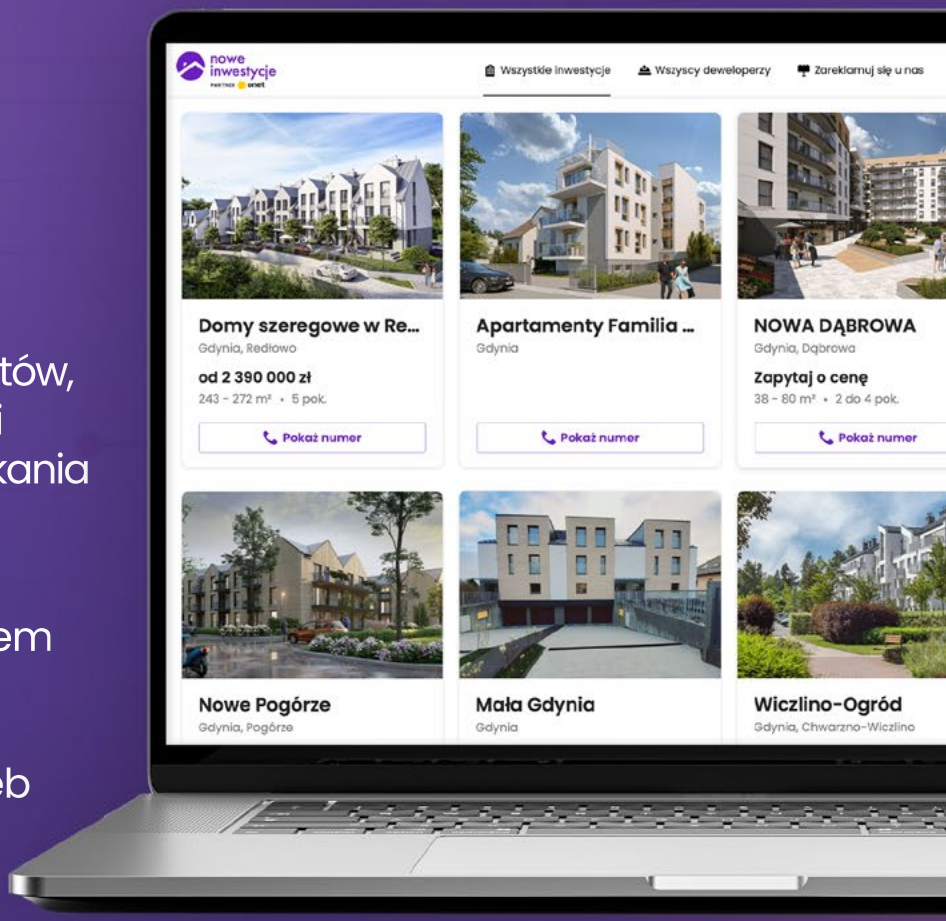
partner onet

Znajdź wymarzone mieszkanie z rynku pierwotnego

Tylko aktualne oferty deweloperów

Dostęp do ekspertów, którzy pomogą Ci w wyborze mieszkania

Inteligentny system rekomendacji dopasuje oferty do Twoich potrzeb



www.noweinwestycje.pl

gratka

Nieruchomość? Najszybciej znajdziesz na Gratka.pl

Mieszkanie, dom, działka – codziennie nowe ogłoszenia