

PROPERTY INSIDER

13(245)/2026

13.04.2026-19.04.2026

STR. 3

MOG - NOWA WALUTA RYNKU

- **CORDIA WOLI PRZEJMOWAĆ,
NIŻ BYĆ PRZEJMOWANA**
- **DEVELIA BIERZE
STOCZNIĘ CESARSKĄ**

STR. 5

STR. 13

Moc – nowa waluta rynku

W jubileuszowym dla Cordii roku – firma obchodzi właśnie 15-lecie działalności w Polsce – jej prezes Tomasz Łapiński wskazuje słowo, które wyjątkowo dobrze opisuje obecny etap rozwoju branży: dojrzałość. Patrząc na zawartość 245. wydania „Property Insidera”, trudno o trafniejszą diagnozę. Rynek nieruchomości coraz rzadziej ściga się wyłącznie na metry, a coraz częściej na jakość przygotowania, technologię, skalę działania i dostęp do zasobów, które jeszcze niedawno wielu uczestnikom rynku wydawały się po prostu oczywiste.



Najlepiej widać to w tekście otwierającym ten numer. Boom wokół sztucznej inteligencji nie jest już wyłącznie historią o serwerach, układach i ambicjach technologicznych gigantów. To opowieść o energii, która pozwoli zbudować szkielet nowej gospodarki. Klasyczne „lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja” ustępuje miejsca modelowi „najpierw moc”, bo wąskim gardłem w tego typu inwestycjach przestaje być sam grunt czy nawet kapitał, a staje się zdolność do zapewnienia niezawodnej, skalowalnej mocy.

Na naszym podwórku ta sama dojrzałość objawia się w ruchach, które nie są już grą obliczoną na krótkotrwały efekt. Develia przejmuje Stocznnię Cesarską w Gdańsku, Cordia wchodzi w partnerstwo z koreańskim GS E&C Group, by sprawdzić nie tylko nowy model współpracy kapitałowej, ale też prefabrykację w segmencie, który do tej pory nie był z nią szeroko kojarzony. Z kolei Polska po raz pierwszy w historii przekroczyła próg 30 proc. udziału OZE w produkcji energii elektrycznej. W innym momencie byłaby to po prostu ważna statystyka. W tym cyklu zaczyna być to także argument w rozmowie o konkurencyjności rynku i jego długoterminowym zapleczu energetycznym.

My też wprowadziliśmy nieco zmian, dzisiaj nie ukaże się dodatek o rynku inwestycyjnym i finansowym. Dzieje się tyle, że postanowiliśmy przesunąć premierę o tydzień. Zanim zaserwujemy najświeższe informacje i trendy z rynku inwestycyjnego i finansowego, zapraszam do lektury najnowszego wydania „Property Insidera” i solidnej porcji nieruchomościowych newsów.

Tomasz Szpyt, redaktor naczelny

WYDAWCA TSG Media Tomasz Szpyt-Grzegórski, ul. Jagiellońska 1/20, 03-721 Warszawa
Copyright © TSG Media Tomasz Szpyt-Grzegórski. Wszelkie prawa zastrzeżone.

REDAKCJA Dominik Staniszewski (research i teksty)
redakcja@propertyinsider.pl; www.propertyinsider.pl

REDAKTOR NACZELNY Tomasz Szpyt-Grzegórski, tel. + 48 503 627 195
email: tomasz.szpyt@propertyinsider.pl

KOREKTA Katarzyna Dziedzicka; Zdjęcie okładkowe: Pexels

PRENUMERATA miesięczna – 439,00 zł, kwartalna – 1299,00 zł, półroczna – 1849,00 zł,
do końca 2026 r. – 2900,00 zł. Ceny zawierają 8 proc. VAT

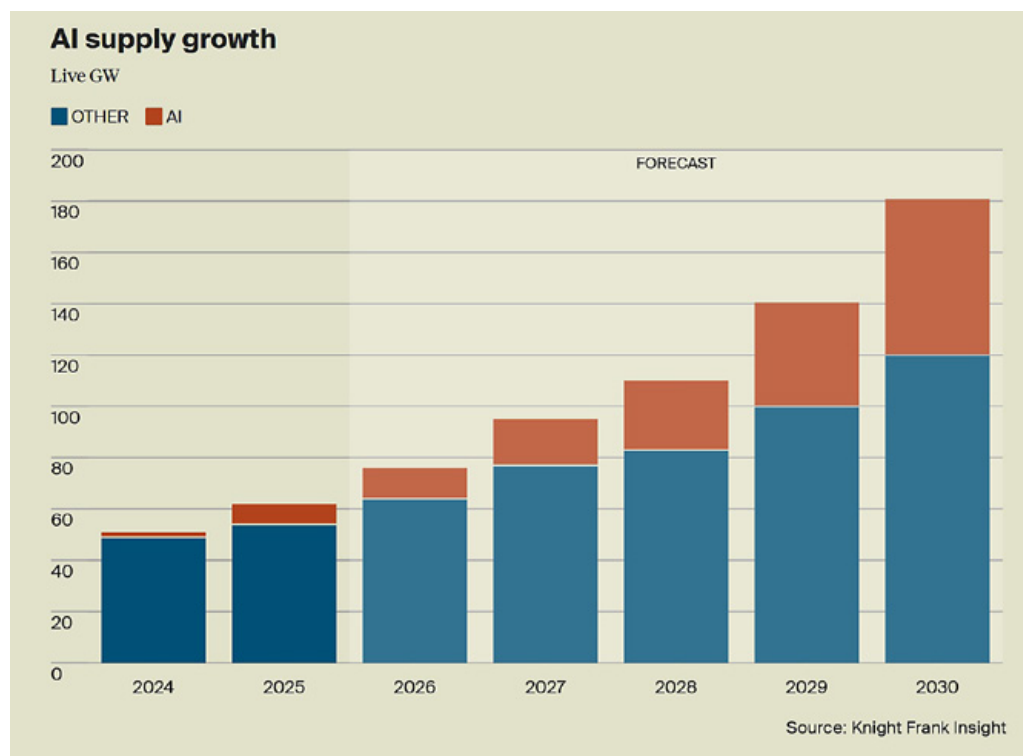
KONTAKT prenumerata@propertyinsider.pl; ogloszenia@propertyinsider.pl;
reklama@propertyinsider.pl

Bez zgody wydawcy prenumerata nie uprawnia do dystrybucji otrzymywanego e-tygodnika „Property Insider” poza adresy mailowe, na które została zamówiona.

Moc – nowa waluta rynku

Boom wokół sztucznej inteligencji przestawia globalny rynek centrów danych na zupełnie nową skalę, ale z materiałów Knight Frank wynika, że najważniejszym zasobem nie jest już sam kapitał ani nawet lokalizacja rozumiana w tradycyjny sposób. Coraz wyraźniej decydujący staje się dostęp do mocy, a łącznie infrastruktura potrzebna do obsługi rozbudowy zaplecza dla AI w ciągu najbliższych pięciu lat będzie wymagała nakładów rzędu 1,4–1,6 bln dol.

W artykule „Artificial intelligence: The trillion dollar question” oraz w raporcie „Data Centres: The Leading Questions” firma szacuje, że globalna moc centrów danych wzrośnie z 62 GW w 2025 r. do ponad 110 GW do końca 2028 r., a wolumen związany z AI może się zwiększyć z ok. 8 GW do 27 GW. Równocześnie tegoroczne nakłady inwestycyjne Microsoftu, Google’a, AWS i Mety mają przekroczyć 650 mld dol. wobec 376 mld dol. w 2025 r. Sama infrastruktura potrzebna do obsługi boomu AI w perspektywie pięciu lat ma wymagać 1,4–1,6 bln dol. inwestycji, a całkowite wydatki na centra danych w tym okresie Knight Frank szacuje na 2,8–3,2 bln dol.



Energia, energia, energia

W praktyce oznacza to przejście z modelu „location first” do modelu „power first”. Knight Frank podkreśla, że wąskim gardłem dla „intelligence at scale” są nie grunty czy układy GPU, lecz możliwość dostarczenia niezawodnej, skalowalnej energii. W kluczowych lokalizacjach moce przyłączeniowe są już w dużej mierze zarezerwowane do 2030 r., a w niektórych obszarach Londynu czas oczekiwania na przyłączenie zbliża się do dekady. Skutkiem jest dalsze

zacieśnienie rynku. Globalny wskaźnik pustostanów w hurcie spadł do 8,1 proc. z 9,1 proc. rok wcześniej, a w Europie rynki FLAPD zeszyły łącznie poniżej 4 proc.; w Londynie było to 3,1 proc., a we Frankfurcie mniej niż 1 proc.

Trudna Europa

Raport wskazuje, że rządy europejskie pozostają generalnie przychylnie rozwojowi centrów danych, ale jednocześnie funkcjonują przy ostrzejszych wymogach środowiskowych i bardziej napiętych systemach energetycznych. Dotyczy to m.in. Londynu, Frankfurtu i Amsterdamu. W Wielkiej Brytanii czas oczekiwania na przyłączenie wynosi średnio ok. dziewięciu lat, w Niemczech siedem, w Hiszpanii pięć, we Włoszech trzy, a w Norwegii dwa lata. BloombergNEF szacuje z kolei, że same Niemcy mogą potrzebować ok. 89 mld dol. na sieć przesyłową i 50 mld dol. na dystrybucję do 2032 r., a Wielka Brytania ok. 107 mld dol., by przenieść energię z północy do głównych ośrodków popytu na południu. W Dublinie zniesiono wprawdzie faktyczne moratorium na nowe przyłączenia, ale wyłącznie pod warunkiem własnej generacji na miejscu i wykazania, że 80 proc. rocznego zużycia energii będzie pochodziło z nowych projektów OZE zlokalizowanych w Irlandii.

Polska pojawia się w raporcie w dwóch ważnych kontekstach. Po pierwsze, Knight Frank zalicza Polskę do grona wschodzących rynków europejskich związanych z energetyką jądrową i podaje 13,8 GW mocy planowanych. Po drugie, Warszawa została ujęta w zestawie monitorowanych lokalizacji EMEA w benchmarku kosztów budowy centrów danych. Same źródła nie przesądzą jeszcze, że Polska stanie się jednym z głównych beneficjentów najbliższej fali inwestycji AI, ale pokazują, że rynek jest już analizowany nie tylko przez pryzmat popytu cyfrowego, lecz także długoterminowego zaplecza energetycznego i kosztowego.

Fundament nowego cyklu

Knight Frank wskazuje, że dla właścicieli nieruchomości i funduszy REIT kluczowe stają się megawaty, które można realnie dostarczyć. Premia za grunty gotowe pod projekty związane ze sztuczną inteligencją, z dostępem do mocy w krótkim terminie, ma się utrzymać. Trzeba przy tym ograniczać ryzyko nadmiernej koncentracji najemców i ostrożnie planować terminy wygaśnięcia umów. Dla najemców z kolei wniosek jest prosty: moc trzeba zabezpieczać wcześniej. Skoro stawki w nowych umowach mają rosnąć o 8–12 proc. rocznie, bardziej racjonalny staje się etapowy przednajem, szczególnie w regionach z niedoborem energii.

Analitycy Knight Frank podkreślają jednocześnie, że sektor centrów danych przestał być tylko zapleczem technologii. Stał się jednym z fundamentów kolejnego cyklu gospodarczego. Inwestorzy, deweloperzy i operatorzy nieruchomości znajdują się w centrum tej zmiany, a o przewadze rynkowej będzie decydować zdolność do zabezpieczenia i dostarczenia mocy, poruszania się w otoczeniu regulacyjnym oraz tworzenia elastycznej infrastruktury. Wygrają ci, którzy połączą zdyscyplinowane lokowanie kapitału z szybkością działania, odpowiednią skalą i trwałością przyjętego modelu.

Link do raportu: <https://www.knightfrank.co.uk/research/article/2026/4/artificial-intelligence-trillion-dollar-question>

Cordia woli przejmować, niż być przejmowana



PREZES CORDIA POLSKA

Tomasz Łapiński

O partnerstwie z koreańskim GS E&C Group, pierwszym teście prefabrykacji w Esencji Wilanów, ostrożniejszym rynku mieszkaniowym, rosnących barierach przygotowania inwestycji i nieuniknionej konsolidacji branży rozmawiamy z Tomaszem Łapińskim, prezesem Cordii Polska.

„Property Insider”: Cordia wchodzi w projekt Esencja Wilanów w partnerstwie z podmiotem powiązanym z GS E&C Group. Dlaczego właśnie ten projekt i właśnie teraz?

Tomasz Łapiński: To jest dla nas projekt z kilku powodów ważny, choć w skali samej Cordii nie jest on duży. Esencja Wilanów obejmuje 36 lokali w zabudowie willowej, dwulokalowej, więc nie mówimy o wielkim osiedlu. Ale właśnie dlatego ten projekt dobrze nadaje się do pilotażu. Z jednej strony pozwala nam sprawdzić nowy model współpracy kapitałowej z bardzo dużym partnerem, z drugiej – przetestować w praktyce rozwiązanie technologiczne, które na polskim rynku mieszkaniowym nadal nie jest standardem. Dla GS to pierwsza deweloperska inwestycja mieszkaniowa w Polsce. Dla nas to z kolei możliwość rozpoczęcia współpracy z partnerem, który ma ogromną skalę działania, kompetencje inżynierskie i duże doświadczenie – również poza Koreą. Patrząc na to, jak duże przygotowania są potrzebne do uruchomienia takiego joint venture, nikt nie robiłby tego wyłącznie dla jednego niewielkiego projektu. Dlatego od początku traktowaliśmy Esencję Wilanów nie jako jednorazowy epizod, tylko jako początek szerszego sprawdzania, czy ten model da się dalej rozwijać.

Czyli Esencja Wilanów to bardziej pilotaż niż pojedyncza inwestycja?

Zdecydowanie tak. To pilot podwójny. Po pierwsze, budujemy model współpracy z GS. Po drugie, testujemy zastosowanie prefabrykacji w segmencie, który do tej pory raczej był kojarzony z tradycyjnym budownictwem. Projekt jest niewielki, ale partnerzy stojący za nim są duzi. To sprawia, że bardzo świadomie myślimy o tym, co z tego doświadczenia można będzie przynieść na kolejne przedsięwzięcia. Mamy w perspektywie dalsze projekty w Warszawie, w Wilanowie i Powsinie, więc naturalne jest pytanie, czy po tym pierwszym kroku będziemy chcieli pójść dalej wspólnie. Dzisiaj zakładam, że potencjał tej współpracy jest duży.

Co w praktyce wnosi do tej układanki koreański partner?

GS to nie jest partner, którego warto sprowadzać wyłącznie do jednego wątku technologicznego. Oczywiście w tym projekcie ważna jest obecność Danwoodu, czyli polskiej spółki zależnej GS, która dostarcza domy prefabrykowane. Ale sama współpraca może mieć znacznie szerszy wymiar. Mówimy o jednej z największych firm inżynieryjno-budowlanych w Korei Południowej, dostarczającej na tamtym rynku ponad 20 tys. mieszkań rocznie, realizującej bardzo duże projekty mieszkaniowe i dysponującej ogromnym zapleczem technologicznym oraz organizacyjnym. To partner, który potrafi budować w skali, jakiej w Polsce po prostu nie ma. Dlatego z naszej perspektywy ta relacja może w przyszłości rozwijać się nie tylko w formule projektów z prefabrykacją, ale także przy klasycznych inwestycjach wielorodzinnych.

Jak wygląda podział ról między Cordią, GS i Danwoodem?

Joint venture jest między Cordią a GS. Jesteśmy w nim równorzędnymi partnerami. My wnieśliśmy grunt z pozwoleniem na budowę, a GS wniosło kapitał. Inwestycję realizuje spółka powstała z joint venture. Z punktu widzenia dewelopera Danwood jest dla nas dostawcą technologii i wykonawcą części zabudowy. To ważne rozróżnienie. Oczywiście parametry współpracy z Danwoodem były elementem szerszych uzgodnień z GS, ale operacyjnie to po prostu kontrahent, z którym zawieramy umowę na określonych warunkach. Część budynków w Esencji Wilanów realizowana jest przez Danwood, a część w technologii tradycyjnej przez innego wykonawcę.

W pierwszym i drugim etapie mamy lokale w dwóch różnych układach. Część budynków jest realizowana w prefabrykacji Danwoodu, a część w technologii tradycyjnej. W przypadku tych prefabrykowanych mówimy o układach wertykalnych, czyli takich, w których każdy lokal ma parter i piętro oraz przypisaną część ogrodu. Z kolei w części tradycyjnej są też budynki podzielone horyzontalnie: jeden lokal znajduje się na parterze z ogrodem, drugi na piętrze z dużym tarasem. To zróżnicowanie nie jest przypadkowe. Chcieliśmy sprawdzić, jak rynek reaguje nie tylko na samą technologię, ale też na różne sposoby organizacji produktu.

Prefabrykacja w mieszkaniówce i segmencie domów wciąż budzi w Polsce pytania.

Nie chcemy sprzedawać prefabrykacji jako ciekawostki. To nie ma być komunikat w rodzaju: „zobaczcie, robimy coś nowego”. Jeżeli ta technologia ma się obronić, to musi się obronić jakością i doświadczeniem klienta. Dlatego od początku podchodziliśmy do tego bardzo pragmatycznie. Sami pojechaliśmy zobaczyć fabrykę Danwoodu, oglądaliśmy proces produkcyjny, domy pokazowe, gotowe realizacje. Chcieliśmy najpierw sami sprawdzić, czy za tą propozycją rzeczywiście stoi jakość, którą możemy podpisać marką Cordia. I doszliśmy do wniosku, że tak. Pod kątem niektórych parametrów – choćby izolacyjności termicznej czy technologicznego wyposażenia – to jest produkt bardziej zaawansowany niż część zabudowy tradycyjnej.

Co to znaczy konkretnie?

W przypadku budynków prefabrykowanych mamy m.in. ogrzewanie podłogowe i rekuperację. W części tradycyjnej zastosowaliśmy bardziej standardowe rozwiązania. Jeżeli patrzymy na energooszczędność, komfort termiczny czy późniejsze koszty użytkowania, to prefabrykacja może tu naprawdę pokazać swoją przewagę. Druga rzecz to sama organizacja procesu budowy. Tego typu technologia daje deweloperowi i inwestycji dużo większą elastyczność. Można zamawiać kolejne budynki zgodnie z postępowaniem sprzedaży, a nie angażować z góry kapitał w całość przedsięwzięcia. W dodatku montaż jest szybszy i mniej uciążliwy dla otoczenia. Nie ma tej samej intensywności placu budowy, betoniarek, długotrwałych mokrych robót. To jest realna przewaga.

Czy to oznacza, że prefabrykacja jest po prostu tańsza?

Nie w takim prostym sensie. To nie jest historia o sporej oszczędności kosztowej przy każdym projekcie. Jeżeli mamy bardzo dużą standaryzację i powtarzalność, wtedy przestrzeń do obniżki kosztów rzeczywiście rośnie. Ale jeśli mówimy o produkcie bardziej indywidualnym, osadzonym w dobrej lokalizacji, skierowanym do wymagającego klienta, to koszty prefabrykacji i technologii tradycyjnej są do siebie zbliżone. Prefabrykacja to raczej model większej przewidywalności, większej elastyczności i potencjalnie wyższej jakości użytkowej.

Czy widzi Pan potencjał, by ten model przenieść także do większych inwestycji wielorodzinnych?

Dziś podchodzimy do tego ostrożnie. Na razie nie jesteśmy gotowi, żeby oferować klasyczną zabudowę wielorodzinną w tej technologii. Chcemy najpierw sprawdzić się w skali niskiej zabudowy. Nawet w Esencji Wilanów zdecydowaliśmy, że lokale dzielone horyzontalnie, czyli z sąsiadem nad lub pod sobą, będziemy na razie realizować tradycyjnie. To też pokazuje, że do tematu podchodzimy bez ideologii. Nie próbujemy na siłę udowodnić, że prefabrykacja nadaje się do wszystkiego. Ale to nie znaczy, że temat się na tym kończy. Raczej przeciwnie. Jeżeli z tego pilotażu wyciągniemy dobre wnioski, to będziemy myśleli dalej. Tyle że krok po kroku.

Zostawmy na chwilę Esencję Wilanów. W jakich nastrojach Cordia weszła w rok 2026?

Powiedziałbym: z ostrożnym realizmem. Nie jesteśmy w momencie, w którym można mówić o pełnym rozpędzie rynku. Tempo sprzedaży wciąż nie jest takie, jakiego życzyliby sobie deweloperzy. Kończyliśmy ostatnio projekty w Warszawie i Krakowie, mając jeszcze istotną część lokali w ofercie. Jestem spokojny, że znajdą one nabywców, ale sam fakt posiadania większego zapasu gotowych mieszkań naturalnie obniża apetyt na bardzo szybkie uruchamianie kolejnych etapów. Mam wrażenie, że podobnie patrzy na to wielu większych graczy. Styczeń i luty nie rozpieszczały, marzec wygląda już lepiej,

ale rynek nadal pozostaje wrażliwy na nastroje konsumentów i szerzej – na otoczenie makroekonomiczne oraz geopolityczne.

| Czyli głównym problemem nie jest sam popyt, tylko jego kruchość?

To dobre słowo. Kruchość. W mieszkaniówce bardzo dużo zależy od poczucia bezpieczeństwa klienta. Czasem nie chodzi nawet o to, jaka jest sytuacja tu i teraz, tylko jak ludzie wyobrażają sobie najbliższe kilkanaście miesięcy. Czy boją się o swoją pracę, o koszty życia, o stabilność otoczenia. Te decyzje są bardzo czułe na sentyment. Jeszcze niedawno można było mieć wrażenie, że rynek zaczyna skręcać w korzystniejszą stronę. Ale potem doszły nowe napięcia geopolityczne, wzrost niepewności, pytania o ceny energii i koszty wykonawstwa. W takiej sytuacji konsumenci znów stają się bardziej wstrzeźliwi. A dla branży mieszkaniowej niepewność jest zawsze problemem.

| Jak to wpływa na Wasz pipeline?

Ten rok jest dla nas jednocześnie czasem kończenia części inwestycji i przygotowywania nowych uruchomień. Po stronie przekazania ważnym projektem pozostaje Haffner Residence w Sopocie. Zakończyliśmy też budowy w Warszawie i Krakowie. Z kolei drugi etap Modena by Cordia w Poznaniu powinien zostać ukończony na początku przyszłego roku. Jeżeli chodzi o nowe uruchomienia, to bardzo liczę na pierwszy istotny projekt wielorodzinny w Wilanowie. Mówimy o skali około 200 lokali w pierwszym etapie. Do tego przygotowujemy projekt w Rembertowie na około 150 lokali, inwestycję w Gdańsku na około 100 lokali w pierwszym etapie oraz kolejną zabudowę jednorodzinną w Powsinie. Patrzymy też na możliwości akwizycyjne, w tym projekty z pozwoleniem na budowę, które mogłyby relatywnie szybko wejść do oferty.

| Czy Cordia chce rosnąć organicznie, czy także przez przejęcia?

Uważam, że konsolidacja na rynku deweloperskim już trwa i jest w dużej mierze nieunikniona. Widziałbym Cordię po aktywnej stronie tego procesu, a nie pasywnej. Mamy zarówno kapitał, jak i kompetencje, żeby przyglądać się nie tylko gruntom, ale również innym firmom deweloperskim. Nie twierdzę, że każdy taki ruch musi się wydarzyć natychmiast, ale patrzymy na różne okazje. To jest naturalny kierunek dla firmy, która chce rosnąć w bardziej wymagającym otoczeniu i jednocześnie budować przewagi nie tylko skalą, lecz także jakością portfela.

| Co dziś najbardziej boli dewelopera?

Dwie rzeczy. Pierwsza to coraz dłuższa i bardziej skomplikowana ścieżka przygotowania inwestycji. Liczba uzgodnień, warunków, wymagań administracyjnych rośnie. Część z tych oczekiwań oczywiście można uznać za racjonalną, ale z punktu widzenia biznesu oznacza to jedno: dłuższy czas dojścia do projektu i wyższy koszt kapitału zaangażowanego w grunt. Druga rzecz to ceny gruntów i oczekiwania sprzedających. Coraz częściej

spotykamy się z sytuacją, w której grunt już wcześniej kilkakrotnie zmieniał właściciela, był w jakiś sposób przygotowywany inwestycyjnie, a oczekiwania cenowe rosną niezależnie od realnego stopnia zaawansowania. Połączenie tych dwóch zjawisk – dłuższej ścieżki administracyjnej i wyższych oczekiwań cenowych – jest dzisiaj jednym z największych wyzwań branży.

A demografia? To temat, który coraz częściej wraca w rozmowach o mieszkaniówce.

I słusznie wraca. To jest czynnik, którego nie można lekceważyć. Naszą odpowiedzią jest koncentracja na największych rynkach mieszkaniowych i na dobrych lokalizacjach bliżej centrów miast. Nawet jeśli w skali kraju demografia będzie wyzwaniem, to przecież są rynki, które nadal przyciągają mieszkańców i kapitał, oraz takie, które będą traciły szybciej. Dlatego działamy w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Trójmieście i chętnie patrzylibyśmy także na Wrocław. Wierzę, że w dłuższej perspektywie to właśnie dobrze położone projekty w największych ośrodkach będą utrzymywały wartość najlepiej.

W takim razie gdzie widzi Pan Cordię za pięć lat?

Widzę ją jako firmę, która z jednej strony domyka i porządkuje wszystkie najważniejsze procesy związane z aktywami przejętymi po Polnordzie, a z drugiej – jest już po kolejnych większych ruchach rozwojowych. Chciałbym, żebyśmy byli graczem, który potrafi łączyć kilka kompetencji: rozwój organiczny, selektywne akwizycje, umiejętność budowania partnerstw i mądre korzystanie z technologii tam, gdzie ona realnie wnosi wartość.

Nie chodzi o to, by być firmą „od wszystkiego”. Bardziej o to, żeby w świadomy sposób korzystać z narzędzi, które rynek daje. Partnerstwo z GS pokazuje, że można szukać nie tylko kolejnej działki, ale też kolejnego modelu działania.

Czyli bliżej Cordii do dewelopera skali, jakości, technologii czy partnerstw?

Powiedziałbym, że to sztuczny wybór. Dzisiaj nie da się budować silnej pozycji tylko na jednym z tych elementów. Sama skala nie wystarczy. Sama technologia też nie. Sama jakość – choć kluczowa – również nie zamyka całego obrazu. Rynek robi się coraz bardziej wymagający i coraz bardziej selektywny. Dlatego chciałbym, żeby Cordia była postrzegana jako firma, która łączy jakość produktu z rozsądną skalą, rozumie technologię, ale nie fetyszyzuje jej, i potrafi budować partnerstwa tam, gdzie one realnie wzmacniają biznes. Jeśli miałbym wskazać jedno słowo, to powiedziałbym: dojrzałość. I to nie jest przypadek – w tym roku obchodzimy 15-lecie działalności Cordii w Polsce. To doświadczenie pozwoliło nam zbudować kompetencje, które dziś przekładają się na bardziej świadome decyzje biznesowe, większą odporność na zmienność rynku i długofalowe podejście do rozwoju. Bo właśnie dojrzałość – rozumiana jako umiejętność łączenia różnych perspektyw i konsekwentnego budowania wartości spółki – będzie w najbliższych latach jedną z najważniejszych przewag na rynku mieszkaniowym.

Nieruchomościowy matrix w Warszawie

**W dniach 15–16 kwietnia w warszawskiej Fabryce Norblina odbędzie się do-
roczna konferencja ULI Poland: „Matrix of Real Estate”.**

Hasło tegorocznej edycji dobrze oddaje kierunek, w którym zmierza branża. Rynek nieruchomości coraz mocniej działa bowiem w układzie naczyń połączonych: geopolityka wpływa na kapitał, energia na koszty i wyceny, technologia na bezpieczeństwo i modele operacyjne, a zmiany społeczne i demograficzne na popyt oraz kształt nowych projektów. Konferencja ULI ma pokazać właśnie tę nową matrycę zależności, która coraz częściej decyduje o atrakcyjności aktywów i kierunkach inwestowania.

Konferencję otworzą keynote i fireside chat poświęcone perspektywie geopolitycznej z udziałem Marka Brzezinskiego, byłego ambasadora USA w Polsce, następnie rozmowę z nim poprowadzi Lejb Fogelman z Greenberg Traurig. W kolejnym punkcie uczestnicy przejdą do panelu inwestycyjnego o tym, czy 2026 r. przyniesie na rynkach CEE przełamanie stagnacji, czy raczej kolejny dzień świstaka. Udział w nim wezmą: Magda Uler-Kłęczek z 7R, Nebil Şenman z Griffin Capital Partners, Krzysztof Andrzejewski z Kulczyk Investments i Thomas Kächele z M&G Real Estate.

Kolejny blok będzie dotyczył AI i cyberbezpieczeństwa: Sarah Armstrong-Smith ma mówić o zagrożeniach, wyzwaniach i szansach związanych z nowymi technologiami oraz ich wpływie na zaufanie i procesy decyzyjne. W programie znalazła się też rezentacja raportu ULI Poland o projektach urban destinations w Polsce. Następnie Ditte Lysgaard Vind z BloxHub zaprezentuje wystąpienie o tym, jak miasta mogą budować odporność. Część mieszkaniowa skupi się z kolei na zmianach demograficznych i społecznych oraz ich wpływie na sektor mieszkaniowy, a jednym z uczestników tego bloku będzie Adam Czerniak z Krajowego Zasobu Nieruchomości. Zaplanowano też „Atomic panel” poświęcony transformacji energetycznej i centrom danych, moderowany przez Dorotę Wysokińską-Kuzdrę z Colliers. Konferencję zamknie wystąpienie Kirsty Wilman z Rebalance Earth o ukrytej roli natury w budowaniu wartości nieruchomości.

Więcej szczegółów wydarzenia znajduje się na stronie ULI Poland pod [linkiem](#).



Nowe dane o certyfikacji budynków w raporcie PLGBC

Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego PLGBC zapowiada premierę raportu „Zrównoważone certyfikowane budynki 2026”, która odbędzie się 21 kwietnia w formule bezpłatnego webinaru online.

Publikacja ma pokazać aktualny obraz rynku certyfikacji budynków w Polsce oraz rosnącą rolę zrównoważonych rozwiązań w sektorze nieruchomości. Raport powstaje na podstawie prowadzonej przez PLGBC bazy obiektów certyfikowanych w systemach BREEAM, DGNB, GBS, HQE, LEED, WELL i Zielony Dom.

Podczas spotkania mają zostać zaprezentowane najnowsze dane, kluczowe wnioski z raportu oraz podsumowanie dekady zmian na rynku. W programie przewidziano też debatę ekspertów oraz sesję pytań i odpowiedzi. Wśród uczestników znaleźli się przedstawiciele PLGBC, WSP Polska, Prologis, Unidevelopment, Skanski i „Property Insidera”, który objął tegoroczną edycję raportu patronatem medialnym. Publikacja będzie dostępna bezpłatnie w polskiej i angielskiej wersji językowej.

Link do webinaru: <https://plgbc.org.pl/wydarzenia/premiera-raportu-plgbc-zrownowazone-certyfikowane-budynki-2026-kluczowe-dane-trendy-i-perspektywy-ryнку>

ZRÓWNOWAŻONE CERTYFIKOWANE BUDYNKI 2026 - KLUCZOWE DANE, TRENDY I PERSPEKTYWY RYNKU

ALICJA KUCZERA
PLGBC



ARTUR ŁESZCZYŃSKI
SKANSKA



MARCIN CZERNIEWSKI
PROLOGIS



EWA KOWALSKA-OCNEANU
WSP POLSKA



TOMASZ SZPYT
PROPERTY INSIDER



MARCIN GALKĄ
UNIDEVELOPMENT



21.04.2026
11:00-12:30
ONLINE



POZIOM ZAAWANSOWANIA 

Liczba tygodnia

!

31,4

proc. wyniósł w 2025 r. udział odnawialnych źródeł energii w produkcji energii elektrycznej w Polsce, przekraczając po raz pierwszy w historii poziom 30 proc. wobec niespełna 18 proc. w 2020 r. – wynika z danych Ministerstwa Klimatu i Środowiska

ŚWIAT

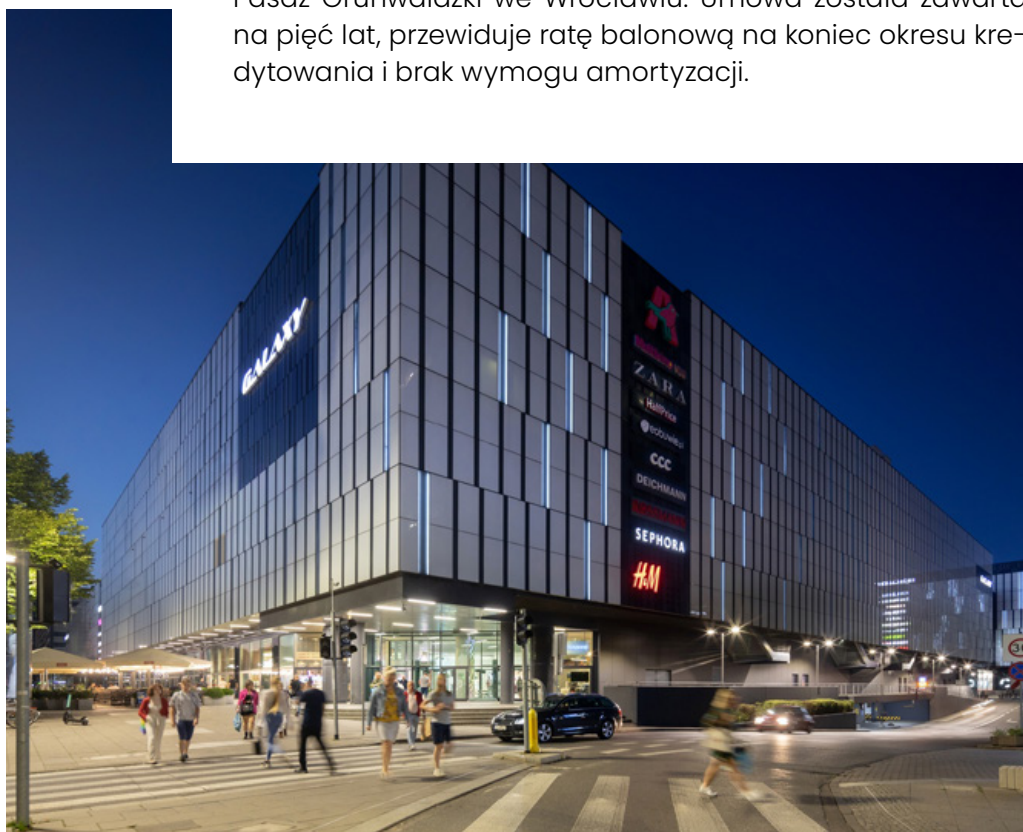
Accor monetyzuje Essendi

Accor podpisał memorandum w sprawie sprzedaży całego 30,56-proc. pakietu w Essendi, dawnym AccorInvest, konsorcjum Blackstone i Colony IM. Wartość transakcji może sięgnąć 975 mln euro, z czego 675 mln euro Accor otrzyma przy zamknięciu, a do 300 mln euro będzie miało formę earn-outu. Finalizacja planowana na III kw. br. zależy od uzgodnienia umowy między Blackstone i pozostałymi akcjonariuszami Essendi oraz od uzyskania zgód regulacyjnych i antymonopolowych. Po domknięciu transakcji Accor chce przeznaczyć większość wpływów na dodatkowy buy-back akcji o wartości 500 mln euro, a już teraz uruchamia pierwszą transzę skupu za 225 mln euro. Accor to globalna grupa hotelowa działająca w ponad 110 krajach. Essendi jest jednym z czołowych właścicieli i operatorów hoteli ekonomicznych i średniej klasy w Europie, z portfelem 535 obiektów w 20 krajach.

POLSKA

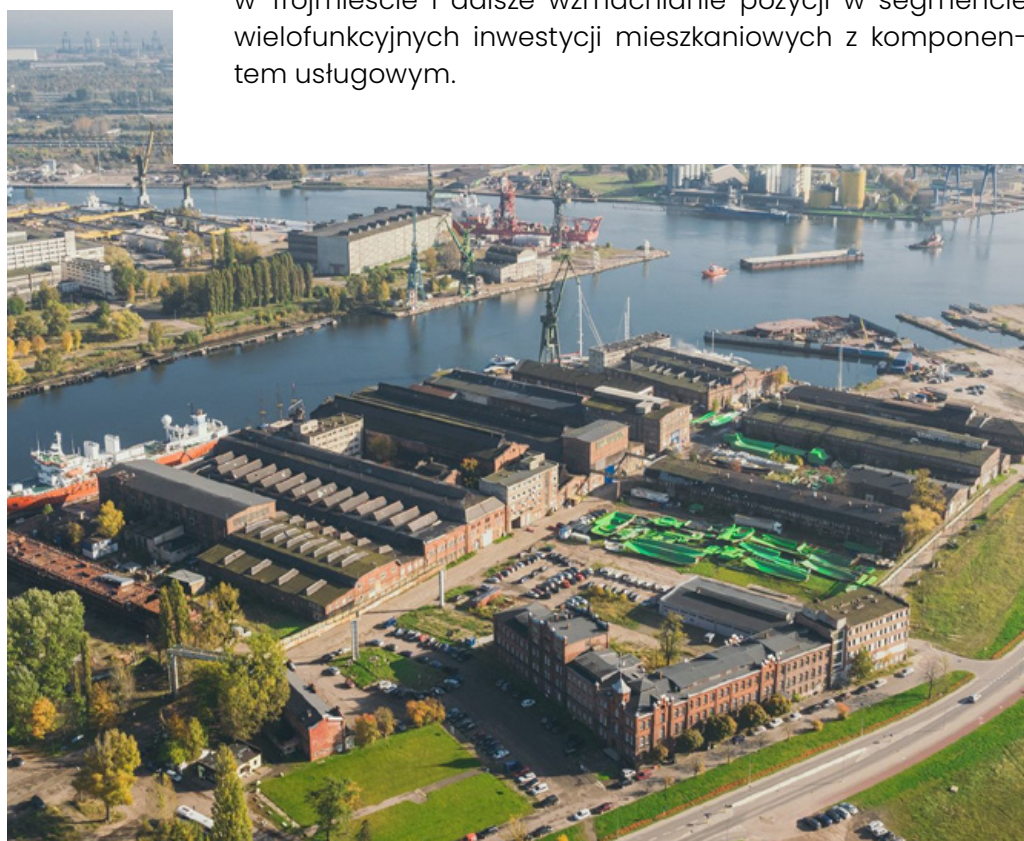
EPP z refinansowaniem w wysokości 323,9 mln euro

EPP refinansuje część swojego portfela handlowego kredytem o wartości 323,9 mln euro. Finansowanie od konsorcjum Santander Bank Polska, Erste Group Bank i Helaba Landesbank Hessen-Thüringen obejmuje King Cross Marcellin w Poznaniu, Galaxy i Outlet Park w Szczecinie oraz Pasaż Grunwaldzki we Wrocławiu. Umowa została zawarta na pięć lat, przewiduje ratę balonową na koniec okresu kredytowania i brak wymogu amortyzacji.



Develia przejmuje Stocznnię Cesarską

Develia podpisała przedwstępną umowę nabycia 100 proc. udziałów w spółce Stocznia Cesarska Development, będącej użytkownikiem wieczystym terenów dawnej Stoczni Cesarskiej w Gdańsku. Sprzedającym jest Gdansk Development Holding, wehikuł utworzony przez belgijskich deweloperów Alides i Revive, którzy nabyli ten teren w 2017 r. Stocznia Cesarska jest położona wzdłuż brzegu Martwej Wisły, w bliskim sąsiedztwie głównego dworca kolejowego i Starego Miasta w Gdańsku. Nieruchomość objęta jest planem miejscowym z dominującą funkcją mieszkaniową i usługami, a jej potencjał inwestycyjny pozwala na realizację co najmniej 3 tys. mieszkań i minimum 220 tys. mkw. PUM i PUU. Dla I etapu wydano już ostateczne pozwolenie na budowę obejmujące 388 lokali mieszkalnych i 31 usługowych. Uzgodniona wartość nieruchomości wynosi 550 mln zł, przy czym ostateczna cena zostanie skorygowana m.in. o zadłużenie finansowe spółki wobec sprzedającego. Develia zobowiązała się też do wpłaty 55 mln zł zaliczki. Zamknięcie transakcji pozostaje uzależnione m.in. od uzyskania zgody ministra właściwego do spraw gospodarki morskiej oraz niewykonania prawa pierwokupu przez Skarb Państwa. Rozpoczęcie realizacji inwestycji może nastąpić już w 2027 r. Dla sprzedających transakcja oznacza wyjście z projektu po kilkuletnim etapie przygotowawczym. Revive podkreśla, że „transakcja z Develią stanowi istotny kamień milowy w procesie finalizacji naszego funduszu Good Life Fund”. Z kolei dla Develii to wejście w kolejny duży projekt w Trójmieście i dalsze wzmacnianie pozycji w segmencie wielofunkcyjnych inwestycji mieszkaniowych z komponentem usługowym.



EUROPA/USA

Ares zebrał 5,4 mld dol. na strategię value-add

Ares Management pozyskał łącznie 5,4 mld dol. kapitału na dwie strategię nieruchomościowe typu value-add w USA i Europie. Fundusz Ares US Real Estate Fund XI zamknął się na poziomie 3,1 mld dol., a europejski EPEP IV zebrał 1,9 mld dol. Środki mają trafić głównie do sektorów takich jak logistyka, mieszkaniówka wielorodzinna i self storage. Oba wehikuly mają już ulokowane lub zidentyfikowane inwestycje o wartości ok. 1,1 mld dol.

EUROPA

Miliard na magazyny

La Caisse z Quebecu i Prologis uruchamiają paneuropejskie joint venture logistyczne PLIVE. Platforma startuje z portfelem seed o wartości ok. 1 mld euro obejmującym ok. 844 tys. mkw. powierzchni logistycznej klasy A oraz grunty deweloperskie we Francji, w Niemczech, Holandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii. La Caisse obejmie 70 proc. udziałów, a Prologis 30 proc. i będzie partnerem operacyjnym. Joint venture ma rosnąć przez akwizycje i development.

EUROPA

ICG domknął drugi fundusz Metropolitan

ICG Real Estate zebrał 1,4 mld euro w ramach drugiego funduszu Metropolitan, wyraźnie przebijając cel ustalony na poziomie 1 mld euro. Strategia koncentruje się na oportunistycznych inwestycjach w europejskie nieruchomości przemysłowe i logistyczne, głównie aktywa z długimi, indeksowanymi inflacją umowami najmu. Łącznie seria funduszy Metropolitan zgromadziła już 2,2 mld euro.

POLSKA

7R pożyczycy taniej

7R domknęło emisję trzyletnich obligacji serii D o łącznej wartości 52 mln zł. Ich oprocentowanie zostało ustalone na poziomie WIBOR 6M + 4,25 proc. wobec 4,8 proc. w poprzednich emisjach w złotych oraz 5,5 proc. denominowanych w euro. Pozyskane środki posłużą na rozwój portfela magazynowego w Polsce, Czechach oraz Niemczech, gdzie firma planuje zbudowanie portfela bilansowego w wysokości 800 tys. mkw. w ciągu najbliższych kilku lat.

44 mln euro na modernizację Europy

Mitiska REIM pozyskała 44 mln euro finansowania deweloperskiego i inwestycyjnego od Banku Pekao SA na wsparcie modernizacji parku handlowego Europa Centralna w Gliwicach. To obecnie największy realizowany projekt przebudowy obiektu handlowego w Polsce i obejmuje przekształcenie dotychczasowego układu ok. 40 tys. mkw. parku handlowego oraz 30 tys. mkw. galerii w nowoczesny, w pełni zintegrowany park handlowy o powierzchni przekraczającej 56 tys. mkw. Zakończenie prac zaplanowane jest na połowę 2027 r. i zbiegnie się z otwarciem nowego parku rozrywki, budowanego przez holenderski Momentum Leisure, na sąsiedniej działce. W procesie zawierania umowy Mitiska była wspierana przez A&O Shearman, natomiast kredytodawca przez CMS Cameron McKenna.

Teoria do opisanie

Ruszyła dwunasta edycja konkursu Teoria organizowanego przez Fundację im. Stefana Kuryłowicza – międzynarodowego programu skierowanego do młodych architektów i architektek, którzy chcą rozwijać swoje myślenie oraz umiejętność pisania o architekturze w sposób śmiały i nowatorski. Konkurs ma charakter otwarty i międzynarodowy. Do udziału zaproszone są osoby do 40. roku życia – absolwenci studiów architektonicznych co najmniej I stopnia – zarówno indywidualnie, jak i w zespołach dwuosobowych. Zadaniem uczestników jest przygotowanie autorskiego, wcześniej niepublikowanego utworu słownego, związanego z wybranym przez nich miastem, z dziedziny relacji architektury i kultury, według wytycznych otrzymanych na warsztatach inicjujących konkurs. Na zwycięzcę czeka publikacja autorskiego tekstu w formie książki oraz nagroda finansowa w wysokości 3,5 tys. zł. Zgłoszenia można nadsyłać do 26 kwietnia 2026 r.

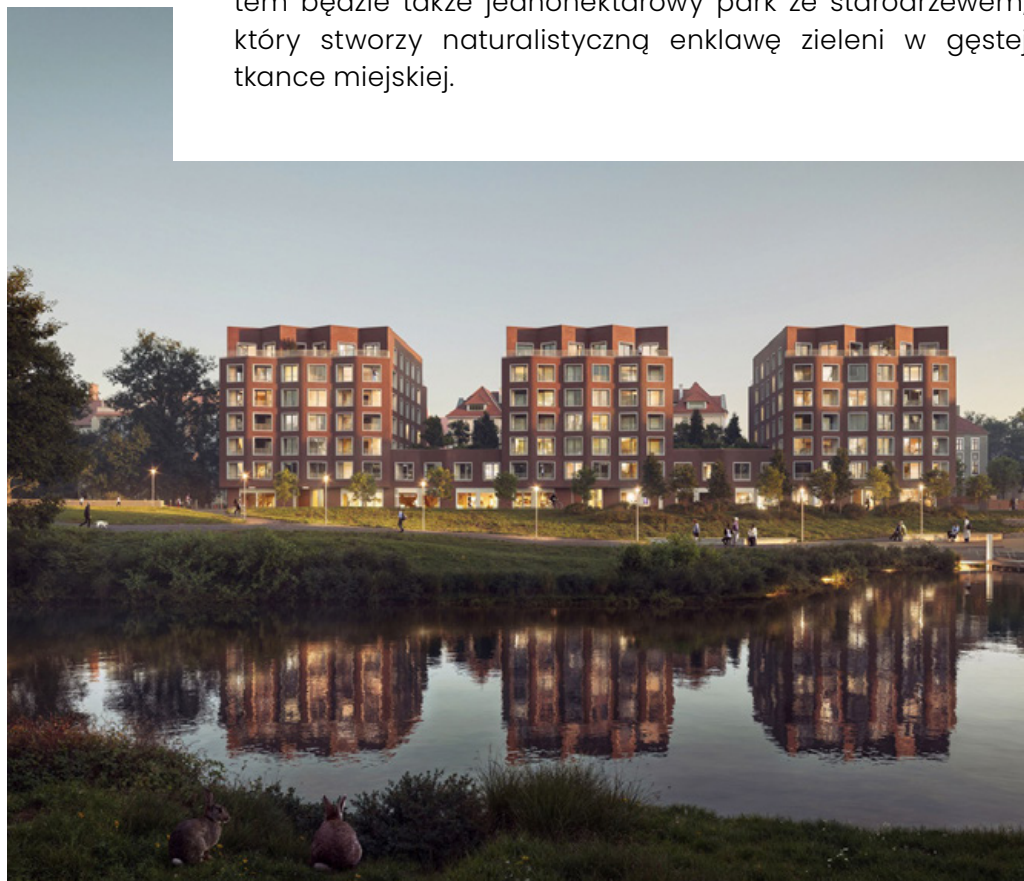
Formularz zgłoszeniowy

Regulamin konkursu

FUNDACJA STEFANA KURYŁOWICZA
Warszawa w ruchu.
 KIEDY ARCHITEKTURA STAJE SIĘ KULTURĄ.
Warsztaty pisania o architekturze
 PIERWSZY ETAP 12. EDYCJI KONKURSU TEORIA
23-24 maja 2026

Drugie życie „Betanii”

Okre by Koramic (d. Okre Development) rozpoczyna proces przywracania do życia dawnego zespołu medycznego przy ul. Traugutta na wrocławskim Przedmieściu Oławskim. Projekt Traugutta nad Oławą obejmie osiem budynków o zróżnicowanych funkcjach: od apartamentów, przez biura, aż po przestrzenie usługowe, handlowe i gastronomiczne. Trzon inwestycji stanowi przebudowa oraz rewitalizacja pięciu obiektów zabytkowych, uzupełnionych nową zabudową autorstwa JEMS Architekci, zaprojektowaną, aby współgrać z estetyką otoczenia i nadrzecznym krajobrazem. Prowadzony w ścisłej współpracy z Wojewódzkim Konserwatorem Zabytków proces ma przywrócić budynkom klasyczny charakter i wygląd zewnętrzny, w tym detale architektoniczne, takie jak odtworzenie drewnianej stolarki okiennej wraz z jej oryginalną kolorystyką oraz zachowanie autentycznych klatek schodowych. Pierwszy etap zakłada realizację trzech budynków mieszkalnych z usługami w parterze, w tym dwóch zabytkowych oraz jednego nowego apartamentowca z widokiem na rzekę z łącznikami na wysokości dwóch kondygnacji przy Żabiej Ścieżce. Na rynek trafi 160 apartamentów o wysokości sięgającej ponad 3 m w części historycznej. Całość uzupełni garaż podziemny na prawie 250 miejsc. Istotnym elementem będzie także jednohektarowy park ze starodrzewem, który stworzy naturalistyczną enklawę zieleni w gęstej tkance miejskiej.



WARSZAWA

Syrena i inspektorzy

Główny Inspektorat Ochrony Środowiska podpisał długoterminową umowę najmu w zmodernizowanym budynku HOP z portfolio Syrena Real Estate przy ul. Chmielnej 132/134 w Warszawie. Nowa centrala urzędu zajmie 4,6 tys. mkw., a inspektorat funkcjonuje pod nowym adresem od stycznia br.

WROCLAW

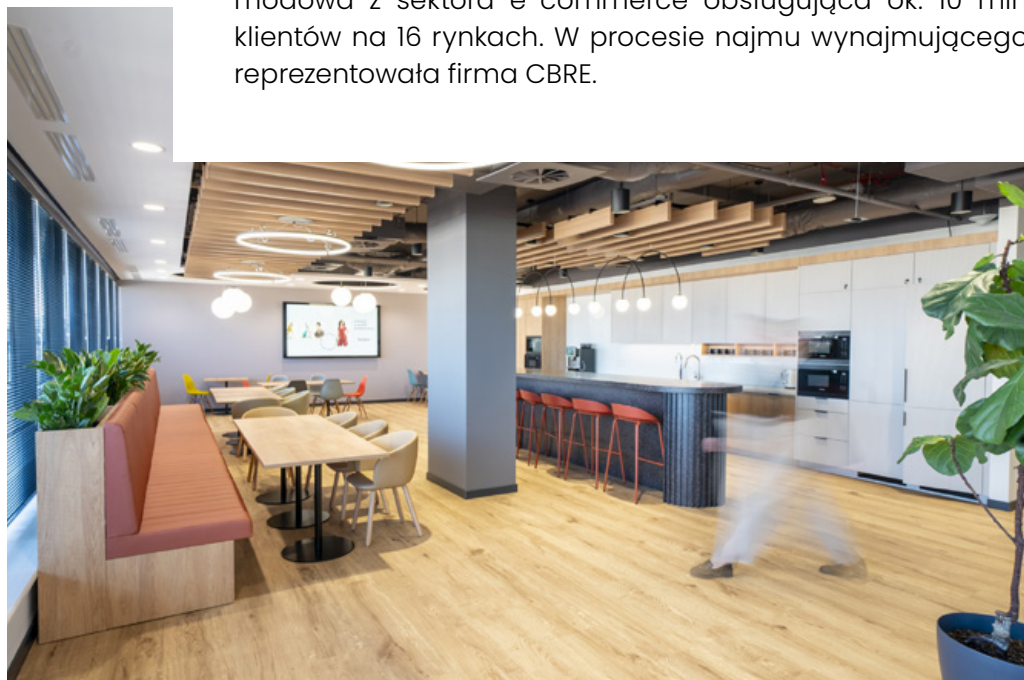
Swobodna Spot z pozwoleniem na użytkowanie

Echo Investment zakończyło budowę biurowca Swobodna Spot we Wrocławiu. 10-piętrowy budynek przy skrzyżowaniu ul. Swobodnej i Gwiazdziej dostarczył 16 tys. mkw. powierzchni biurowej i otwiera się na pierwszych najemców, w tym DXC Technology oraz Exact x Forestall. Przed oddaniem obiektu wynajęto też całość powierzchni usługowej: na parterze działać będą restauracja Oda i piekarniociukiernia Różana, a na pierwszym piętrze klub Fitness Academy. Biurowiec uzyskał certyfikat BREEAM Excellent i będzie zasilany energią pochodzącą w 100 proc. z OZE.

ŁÓDŹ

Bonprix w Nowej Fabrycznej

Firma Bonprix sp. z o.o. uruchamia siedzibę w łódzkim biurowcu Nowa Fabryczna. Placówka, która będzie pełniła funkcję kluczowego centrum operacyjnego w Polsce, zajmie ok. 2,4 tys. mkw. na 5. piętrze budynku. Bonprix to marka moda z sektora e-commerce obsługująca ok. 10 mln klientów na 16 rynkach. W procesie najmu wynajmującego reprezentowała firma CBRE.

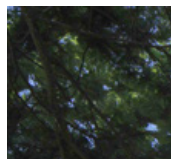


Czekając na impuls

Łódzki rynek biurowy zakończył 2025 r. z mniejszymi zasobami i wyraźnie niższym poziomem pustostanów, ale wciąż nie ma jeszcze impulsu, który uruchomiłby nowe projekty. Z raportu „Rynek biurowy w Łodzi – Zima 2026”, przygotowanego przez OPG Property Professionals we współpracy z Katedrą Inwestycji i Nieruchomości oraz SKN Real Estate Uniwersytetu Łódzkiego, wynika, że zasób nowoczesnej powierzchni biurowej w mieście skurczył się o 0,3 proc. r./r., do 686,5 tys. mkw., z czego 409 tys. mkw. stanowiły biura klasy A. Wskaźnik pustostanów spadł do 18,8 proc., czyli o 5 pkt proc. r./r., głównie za sprawą dużych transakcji sektora publicznego, w tym wynajmu ponad 20 tys. mkw. w University Business Park przez Urząd Miasta Łodzi oraz zakupu budynku o powierzchni 14,5 tys. mkw. przez Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego. Mimo poprawy w mieście nadal pozostaje 128,8 tys. mkw. wolnej powierzchni, a deweloperzy wstrzymują nowe projekty, czekając na wyraźniejszy sygnał ze strony rynku. Taki impuls może jednak nadejść, bo autorzy raportu wskazują na solidne fundamenty makroekonomiczne i prognozowany na 2026 r. wzrost zatrudnienia w łódzkich centrach usług biznesowych o ponad 4 proc.

Pałac na wyłączność

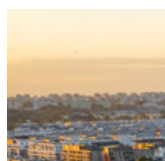
Firma doradcza Savills została wyłącznym agentem odpowiedzialnym za komercjalizację Pałacu Sobańskich – jednej z najbardziej reprezentacyjnych nieruchomości heritage w Warszawie. Za proces odpowiada Bartosz Chrostowski, associate director w dziale Business Development. Zlokalizowany przy Al. Ujazdowskich obiekt dysponuje 1,2 tys. mkw. powierzchni, w tym profesjonalnym zapleczem gastronomicznym oraz tarasami o powierzchni 300 mkw.



WARSZAWA

Wood & Company po królewsku w Wilanowie

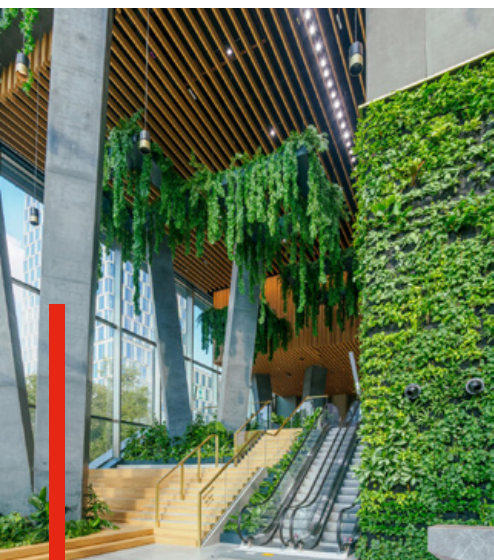
Grupa Capital Park sprzedała stołeczny kompleks Royal Wilanów czeskiemu funduszowi nieruchomościowemu Wood & Company. Wartość transakcji przekroczyła 100 mln euro. Budynek oferuje łącznie 37 tys. mkw. powierzchni najmu (z czego 25 tys. biurowej) i jest w pełni skomercjalizowany. Na terenie obiektu znajduje się rozbudowana strefa handlowo-usługowo-gastronomiczna ze sklepami, przedszkolem, klubem fitness, a wśród jego najemców znajdują się m.in. Hilti Polska, Erbud, Carrefour Polska, MJM Holdings, Benefit Systems, Lindt & Sprüngli Polska, Medicover oraz Lux Med. Akwizycja zwiększa ponad dwukrotnie zaangażowanie funduszu na polskim rynku biurowym. To piąta inwestycja nieruchomościowa grupy w Polsce oraz trzeci budynek biurowy w Warszawie, po projektach Astrum Business Park i Concept Tower. W procesie sprzedaży Capital Parkowi doradzały firmy CBRE, MDDP oraz Greenberg Traurig, natomiast Wood & Company był wspierany przez Avison Young, CMS i Koda.



WARSZAWA

The Bridge wynajęty

Visa przeniesie warszawski globalny Hub Technologiczno-Produktowy do The Bridge, wynajmując 17,3 tys. mkw. To największa transakcja biurowa w Polsce od początku 2026 r., domykająca jednocześnie komercjalizację wieży w projekcie Ghelamco. Wybór Visy potwierdza, że najemcy o dużej skali działalności nadal koncentrują się na nowych biurowcach w centrum Warszawy, oferujących wysoki standard technologiczny i środowiskowy. W kompleksie są także obecni Santander Bank Polska, Astellas, Instytut Francuski i Grant Thornton.



wynajęli, podpisali, otworzyli

- WARSZAWA** Assa Abloy, międzynarodowa firma z sektora rozwiązań kontroli dostępu, przedłużyła najem ponad 1,2 tys. mkw. zajmowanych przez jej polską siedzibę w kompleksie Wiśniowy Business Park na warszawskich Włochach. Obiekt zarządzany jest przez Indotek Group
- WARSZAWA** Zespół firmy ISS będzie odpowiedzialny za utrzymanie infrastruktury technicznej oraz bieżące funkcjonowanie biurowca Studio A z portfela Skanska Commercial Development Europe
- WARSZAWA** Producent mebli biurowych Nowy Styl przedłużył umowę najmu 550 mkw. powierzchni w kompleksie biurowym Oxygen Park. Nowy kontrakt objął także remont showroomu marki
- WARSZAWA** Mokotów Nova przy ul. Wołoskiej 22 zakończył modernizację parteru i poszerzył ofertę usługową dla najemców. W maju br. do kompleksu dołączy całodobowa siłownia Just Gym o powierzchni 500 mkw., uzupełniając strefę z kawiarnią, restauracją, centrum medycznym, apteką i optykiem. Za komercjalizację kompleksu odpowiada JLL
- POZNAŃ** Firma Lorenz, producent takich marek jak Crunchips, Monster Munch, Curly czy Wiejskie Ziemniaczki, otwiera nowe biuro w poznańskim kompleksie Nowy Rynek B. Proces transakcji oraz zmiany i relokacji do siedziby o powierzchni 2,5 tys. mkw. wspierali eksperci JLL



3,5

tys. mkw. objęły łącznie umowy najmu sfinalizowane w 2025 r. w biurowcu Andersia Tower w Poznaniu, na co złożyły się zarówno nowe kontrakty, jak i przedłużenia oraz ekspansje obecnych najemców – wynika z informacji Savills Polska

WARSZAWA

Hala ze schronem

Prezydent m.st. Warszawy wystąpił z wnioskiem o pozwolenie na budowę hali sportowej z miejscem ukrycia dla mieszkańców przy ul. Cyrkowej 1 na warszawskiej Pradze-Południe.

CEE

Ponad 150 tys. mkw. GTC

Inwestor i zarządca nieruchomości komercyjnych GTC podsumował ubiegłoroczne wyniki wynajmu powierzchni w 30 kompleksach biurowych i 6 centrach handlowych. W 2025 r. firma wynajęła ponad 100 tys. mkw. powierzchni biurowej oraz ponad 50 tys. mkw. handlowo-usługowej w siedmiu miastach w Polsce, a także w Bukareszcie, Budapeszcie, Belgradzie, Sofii i Zagrzebiu. Wśród największych transakcji w segmencie biurowym było m.in. przedłużenie umów z firmami zajmującymi 12 tys. mkw. w City Gate w Bukareszcie, ponad 10 tys. mkw. w Advance Business Center w Sofii, 5 tys. mkw. w V188 w Budapeszcie czy 4 tys. mkw. w Centrum Biurowym Francuska w Katowicach. Największą nową umową była ta obejmująca ponad 6 tys. mkw. z firmą Uniqą, której oddział wprowadzi się do powstającego budynku Centerpoint 3 w biznesowym centrum stolicy Węgier. W segmencie handlowym w Polsce GTC zawarło nowe lub przedłużone umowy najmu na łączną powierzchnię 31,8 tys. mkw. w Galerii Północnej w Warszawie i Galerii Jurańskiej w Częstochowie. W Ada Mall w Belgradzie wynajęto łącznie 9,1 tys. mkw., w Avenue Mall w Zagrzebiu ponad 7,6 tys. mkw., a w Mall of Sofia 1,4 tys. mkw.



Więcej kompetencji dla metropolii

Rada Ministrów przyjęła projekt ustawy, który wzmacnia pozycję Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii i jednocześnie tworzy ramy prawne dla powołania metropolii pomorskiej. Nowe przepisy rozszerzają katalog zadań GZM m.in. o gospodarkę komunalną, kulturę, rynek pracy oraz organizację transportu i mobilności, przy zachowaniu dotychczasowych kompetencji w polityce rozwoju, planowaniu przestrzennym i adaptacji do zmian klimatu. Projekt przewiduje też nowe mechanizmy współpracy, w tym możliwość poszerzenia obszaru metropolii o kolejne jednostki samorządu i realizowania zadań różnych szczebli administracji na podstawie porozumień. W praktyce oznaczać ma to sprawniejsze narzędzia do prowadzenia inwestycji i koordynacji procesów rozwojowych w skali całych aglomeracji.

Periskop zmienia za sterami

Periskop Poland zmienił strukturę zarządczą. Od marca br. stanowiska managing directors warszawskiej spółki objęli Jacek Wachowicz i Christian Fojtl, który będzie pełnił tę funkcję w formule part-time. Zastąpili Monikę Murawską, która odchodzi z firmy na własną prośbę, by objąć nowe stanowisko kierownicze w sektorze nieruchomości. Polski oddział grupy Periskop Partners koncentruje się dziś na działalności landbankingowej. Jacek Wachowicz wnosi ponad 25 lat doświadczenia w zarządzaniu inwestycjami, project developmencie i doradztwie strategicznym. Wcześniej był związany m.in. z Catellą Poland, Warsaw Property Partners, Immobel Poland, GTC i Heitmanem. Christian Fojtl ma z kolei ponad 30 lat doświadczenia na europejskim rynku nieruchomości, zdobywanego m.in. w Catelli Poland, Warsaw Property Partners i Warimpexie. Pracując z Wiednia, ma być łącznikiem między centralą w Berlinie a biurem w Warszawie. Operacyjną ciągłość ma nadal wspierać Paweł Jastrzębski odpowiedzialny za lokalne doświadczenie transakcyjne. Grupa deklaruje, że wraz z poprawą sytuacji geopolitycznej zainteresowanie zagranicznych inwestorów Polską powinno wyraźnie wzrosnąć, a Periskop chce zwiększyć tu skalę zaangażowania.

!

424

mieszkania sprzedała Victoria Dom w I kw. 2026 r., o 54 proc. więcej r./r., a na cały rok planuje sprzedaż 1,6–1,7 tys. lokali – wynika z danych spółki

POLSKA

Handel z potencjałem

Polski rynek nieruchomości handlowych znów przyciąga kapitał, i to nie tylko zagraniczny. Jak wynika z analizy JLL „Retail Insights”, w najbliższych trzech latach wolumen sprzedaży detalicznej w kraju ma rosnąć średnio o 2,9 proc. rocznie (średnia strefy euro 1,5 proc.), wspierany przez relatywnie mocne fundamenty konsumpcji. Jednocześnie Polska wciąż ma przestrzeń do wzrostu w e-commerce, którego udział w sprzedaży detalicznej utrzymuje się na poziomie 9–10 proc., wyraźnie poniżej średniej unijnej (14 proc.). Na rynku nieruchomości najmocniej wyróżniają się parki handlowe, które w 2025 r. odpowiadały za 80 proc. nowej podaży i nadal dominują w pipeline przekraczającym 500 tys. mkw. w budowie. Coraz większą uwagę przyciągają też mniejsze miasta, gdzie nowoczesnej powierzchni jest wciąż mniej niż w dużych aglomeracjach. JLL spodziewa się przy tym powrotu większych transakcji i sale and leasebacków, a nowi inwestorzy „przechodzą już od fazy analizy do konkretnych działań”.

KIELCE

Echo zmian na ponad 2 tys. mkw.

Oferta gastronomiczna kieleckiej Galerii Echo poszerzyła się o Viral Kebab i Calimero Cafe. Dodatkowo w obiekcie pojawiły się m.in. Eobuwie.pl, Mister Minit oraz Worldbox, a marki Terranova, Lavard, Pandora i Pako Lorente zdecydowały się na modernizację i powiększenie swoich salonów. Wszystkie nowe otwarcia, relokacje i powiększenia obejmują łącznie ponad 2 tys. mkw.



SEROCK

Matthaus z wnioskiem przy Warszawskiej

Lokalna firma deweloperska Matthaus sp. z o.o. SKA stara się o pozwolenie na budowę budynku handlowego z zapleczem biurowo-socjalnym przy ul. Warszawskiej w Serocku. Projekt obejmuje działki 24, 24/24 i 24/26 o łącznej powierzchni ponad 0,8 ha.

KRASNYSTAW

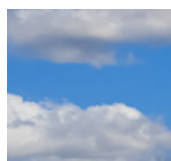
Bodzio w Lubelskiem

Fabryka Mebli Bodzio Bogdan Szewczyk sp. z o.o. ubiega się o pozwolenie na budowę budynku wystawowo-handlowego wraz z urządzeniami budowlanymi przy ul. Okrzei w Krasnymstawie. Inwestycja dotyczy działek 2281 i 2282, których łączna powierzchnia to ok. 1,2 ha.

POLSKA

Gemini Park powyżej średniej

Centra Gemini Park zakończyły 2025 r. z wynikami lepszymi od średniej rynkowej. Średni footfall w trzech obiektach wzrósł o 4,2 proc. r./r., podczas gdy wskaźnik PRCH spadł o 0,8 proc. Najlepiej wypadło Gemini Park Bielsko-Biała z wynikiem +7,7 proc. r./r. Średni wzrost obrotów wyniósł 4,3 proc., a liderem sprzedaży był Tarnów z dynamiką 7,2 proc. W 2025 r. Gemini Holding podpisał 93 umowy najmu i wprowadził 30 nowych marek. Działania leasingowe objęły m.in. otwarcie pierwszego w Polsce kompaktowego sklepu Ikea w Bielsku-Białej oraz rozwój tej kategorii o markę Dla Spania, a także wprowadzenie sieci Pan Materac w Tarnowie i Tychach. Portfolio sportowe poszerzono o JD Sports w Tarnowie i Sizeer w Tychach, natomiast segment jubilerski wzmocniły marki Verona w Tarnowie i Pandora w Tychach.



Park przy Castoramie

PA Nova Invest Biała Podlaska 2 sp. z o.o. złożyła wniosek dotyczący pozwolenia na budowę budynku handlowo-usługowego z infrastrukturą przy ul. Celników Polskich w sąsiedztwie otwartego w 2024 r. supermarketu Castorama w Białej Podlaskiej. Obiekt ma być realizowany na działkach 387/75, 387/86, 387/29 oraz 2555/4 o łącznej powierzchni ponad 4 ha.

FGMM z pozwoleniem

Spółka FGMM Inwestycje sp. z o.o. uzyskała pozwolenie na budowę budynku handlowo-usługowego wraz z infrastrukturą towarzyszącą przy ul. Wrocławskiej w miejscowości Sobótka nieopodal Wrocławia. Obiekt ma zostać zrealizowany na działce 303/1 o powierzchni prawie 1 ha.

Posnania rozwija Yes Pies

Posnania rozwija program Yes Pies i dokłada do niego nowe narzędzia: bezpłatne konsultacje behawioralne dla opiekunów psów oraz dog office w strefie Working Zone. W I kw. br. centrum przeprowadziło też akcję PSielentynki, wydało bezpłatny e-book i zorganizowało webinar dla branży retail. Wielowymiarowe podejście to odpowiedź na zmieniający się styl życia gości. Jak pokazują ubiegłoroczne badania Poznania w współpracy z Inquiry, 60 proc. klientów aprobejuje obecność czworonogów w tego typu obiektach pod warunkiem jasnych zasad, edukacji i troski o dobrostan zwierząt.



Rodzinny wniosek

Pan Steskal sp. z o.o. wystąpił z wnioskiem o pozwolenie na budowę budynku handlowo-usługowego wraz z urządzeniami budowlanymi i infrastrukturą techniczną w rejonie ul. Olesiakówka w Rabie Wyżnej pod Nowym Targiem. Obejmuje on działki 164/14, 164/15, 164/17, 161/6, 991/2, 161/5, 164/13, 105/2, 105/5, 105/1, 3510, 986/2, 986/3, 981/25 oraz 3466/3. Założona w połowie lat 70. XX w. rodzinna firma specjalizuje się w produkcji i sprzedaży wyrobów piekarniczo-cukierniczych oraz handlu detalicznym i prowadzi obecnie sieć ponad 23 punktów obejmujących piekarnie, cukiernie, sklepy samoobsługowe i supermarkety.

wynajęli, podpisali, otworzyli

GDYNIA

Do gdyńskiego Centrum Riviera powróciła w nowej i powiększonej odstępnie placówka sieci Douglas. Perfumeria została zaprojektowana zgodnie z konceptem Beauty Store

WARSZAWA

Marka odzieżowa Marc O'Polo zdecydowała się powiększyć o ok. 80 mkw. powierzchnię zajmowaną w Designer Outlet Warszawa. Placówka oferuje obecnie 314 mkw. powierzchni sprzedaży

WARSZAWA

Ogólnopolska sieć kawiarnio-piekarni Gorąco Polecam. Smaki z Piekarni otworzyła lokal w Designer Outlet Warszawa. Placówka zlokalizowana w centralnej części obiektu, w pobliżu salonów Ecco i Calvin Klein, zajmuje 78 mkw.

SOSNOWIEC

W Centrum Handlowym Plejada Sosnowiec uruchomiono nową strefę gastronomiczną z ok. 270 miejscami do siedzenia, w której działalność rozpoczęły trzy koncepty: Thai Express (84,5 mkw.), Kebaya (88,5 mkw.) oraz Kuchnia Smaku (ok. 80 mkw.)

CZĘSTOCHOWA

Ponad 200 osób skorzystało z bezpłatnej pomocy psychologicznej oferowanej przez punkt Safe Space działający od zeszłego roku w Galerii Jurajskiej. Inicjatywa skierowana przede wszystkim do dzieci i młodzieży z Częstochowy zyskała nową przestrzeń na poziomie I centrum handlowego

CZĘSTOCHOWA Oferta obuwnicza Galerii Jurajskiej poszerzyła się o salon marki Skechers (163 mkw.)

JANKI W Homepark Janki działalność rozpoczął salon marki Jysk. Placówka w formacie 3.0 zajmuje ponad 1,7 tys. mkw.

TORUŃ W Galerii Copernicus uruchomiono w nowej odświeżonej i lokalizacji salon sieci Eobuwie. Placówka zlokalizowana obecnie obok Mango zajmuje ok. 500 mkw.

TORUŃ W toruńskiej Galerii Copernicus ponownie uruchomiono zmodernizowany i powiększony do 170 mkw. salon marki odzieżowej Pitbull

BYTOM

Zgoda na dwie hale

Powiązana z Taurus Consulting spółka MKK Inwestorzy sp. z o.o. otrzymała pozwolenie na budowę dwóch hal magazynowo-produkcyjno-usługowych wraz z infrastrukturą towarzyszącą, a także budowę budynków portierni, pompowni pożarowej i stacji transformatorowej oraz dróg wewnętrznych, parkingów i placów manewrowych na działkach 6702/495, 6705/491, 6727/493, 6701/484, 6706/484, 6700/495, 6002/495, 4418/485 i 4419/484 pomiędzy ulicami Brzezińską i Siemianowicką w Bytomiu. Powierzchnia terenu przeznaczanego pod projekt przekracza 10 ha.

ZBIROŻA

Zespół na 20 ha

Henrad Logistics sp. z o.o. (poprzednio Retalia Zielona) uzyskał pozwolenie na budowę zespołu hal magazynowo-usługowo-produkcyjnych wraz z towarzyszącą infrastrukturą techniczną, w tym zespołami parkingów, przy ul. Grójeckiej w miejscowości Zbierzka nieopodal Żyrardowa. Kompleks ma powstać na działkach 61 oraz 203 o łącznej powierzchni ok. 20 ha. O inwestycji na etapie wniosku informowaliśmy w nr. 235 naszego tygodnika.

JAWCZYCE

Magazyn na dane

Należąca do Electric Consulting i Greenfields RE spółka LF10 Sp. z o.o. stara się o pozwolenie na budowę budynku magazynowania danych z częścią biurową w miejscowości Jawczyce nieopodal Ożarowa Mazowieckiego. Inwestycja obejmuje działki 147/3 i 148/8 o łącznej powierzchni ok. 5 ha zlokalizowane pomiędzy ulicami Wspólna Droga i Przyparkową.

POZNAŃ

Zespół od Fermy Kresek

Biuro projektowe Tacakiewicz Ferma Kresek sp. z o.o. uzyskało pozwolenie na budowę zespołu przemysłowo-usługowego wraz z segmentami socjalno-biurowymi oraz niezbędną infrastrukturą techniczną i komunikacją przy ul. Gospodarskiej w Poznaniu. Obejmuje ono działki AR_31.3/2, AR_31.4, AR_23.4, AR_23.1/18, AR_23.2/2 oraz AR_23.3/2.

BYDGOSZCZ

Accolade Conseqwentnie

Accolade wraz z funduszem Conseq sfinalizowało zakup centrum dystrybucyjnego typu BTS w Bydgoszczy. Oddany do użytku w 2016 r. kompleks dysponuje 46 tys. mkw. powierzchni oraz certyfikatem BREEAM na poziomie Excellent. Obiekt jest w pełni wynajęty przez sieć Kaufland i pełni funkcję jednego z czterech największych w Polsce centrów operacyjnych. Akwizycja wsparta finansowaniem w wysokości 22 mln euro udzielonym przez mBank wpisuje się w długoterminową strategię Accolade, opartą na inwestowaniu w nowoczesną infrastrukturę logistyczną w regionalnych miastach o silnych fundamentach gospodarczych.



KAJETANY

Kolejny projekt UrbanBox

UrbanBox sp. z o.o. wystąpił z wnioskiem o pozwolenie na budowę zespołu produkcyjno-magazynowo-usługowego typu SBU z zapleczem socjalnym i niezbędną infrastrukturą techniczną w pobliżu drogi S8 w miejscowości Kajetany (pow. Pruszków). Kompleks ma powstać na działkach 794/10, 797/6, 803/5, 804/17 i 804/11 położonych w obrębie 142105_2.0019, których łączna powierzchnia to ok. 2,5 ha. Spółka jest powiązana z belgijskim deweloperem magazynowym ILD, który realizuje w Polsce (m.in. w Gliwicach i Komornikach) projekty pod marką UrbanBox.

NOWY KONIK

Nowi najemcy w CTPark

CTPark Warsaw Nowy Konik, pierwsza inwestycja CTP w Polsce oferująca format CTBox, skierowany do lokalnego biznesu oraz sektora MŚP, pozyskał dwóch nowych najemców. Do parku wprowadzają się wspierany przez agencję Rock Estate, International Business Group działający w obszarze hurtowej sprzedaży m.in. modeli do składania oraz Paged Trade, dystrybutor materiałów drewnopochodnych dla meblarstwa, budownictwa i sektora DIY. Dodatkowo Amazon Filters rozpocznie tu produkcję specjalistycznych wkładów filtracyjnych wykorzystywanych m.in. w procesach przemysłowych.

STRYKÓW

Corning rozbudowuje kampus w Segro Logistics Park Stryków

Corning zwiększy moce produkcyjne w Strykowie, rozwijając trzeci zakład w ramach segmentu Optical Communications. Inwestycja odpowiada na rosnący popyt na produkty światłowodowe i mikrooptykę w regionie EMEA, napędzany m.in. przez rozwój centrów danych AI. Nowy obiekt powstanie w Segro Logistics Park Stryków, gdzie firma ma już dwa zakłady, a jego uruchomienie planowane jest na koniec 2026 r. Projekt ma się przełożyć na ok. 2,5 tys. miejsc pracy. Po rozbudowie kompleks Corning w Strykowie ma być największym w UE kampusem produkcyjnym kabli optycznych i rozwiązań łączności.

POLSKA

Fiege zwiększa metraż u Panattoni na zachodzie Polski

Panattoni i Fiege rozszerzają współpracę w trzech parkach w Polsce Zachodniej. Operator wynajął łącznie blisko 21 tys. mkw. dodatkowej powierzchni w Goleniowie, Zielonej Górze i Gorzowie Wielkopolskim. Największa ekspansja objęła Panattoni Park Goleniów I, gdzie Fiege zwiększyło metraż o 10 tys. mkw. W Zielonej Górze na dodatkowych 6,7 tys. mkw. operator uruchomi obsługę zwrotów dla branży modowej, a w Gorzowie zwiększy o 4 tys. mkw. zaplecze dla klienta z sektora dyskontów niespożywczych.

ŁÓDŹ

22,5 mln euro na fabrykę transformatorów

Panattoni pozyskał od Banku Pekao 22,5 mln euro na realizację projektu BTS dla firmy ZREW Transformatory. W ramach łódzkiej inwestycji powstanie jeden z najnowocześniejszych zakładów produkcji transformatorów energetycznych w Europie. Inwestycja ma podwoić moce produkcyjne spółki, stworzyć ok. 200 miejsc pracy i uzyskać certyfikat BREEAM Excellent

wynajęli, podpisali, otworzyli

WARSZAWA

W I kw. br. Okam podpisał osiem nowych umów najmu na terenie dawnej FSO przy ul. Jagiellońskiej 88 w Warszawie. Łącznie objęły one ok. 6,3 tys. mkw. powierzchni – od biur po place magazynowe i produkcyjne – a wśród nowych najemców znalazły się firmy z branży motoryzacyjnej, medycznej i transportowej. Największą umowę zawarła Grupa Cygan, której marka Cygan Auto wynajęła 3,5 tys. mkw. placu pod ekspozycję i zaplecze

MIRKÓW

Firma dystrybucyjna iLogic, będąca oficjalnym dystrybutorem marki Delphi Tools, wynajęła ok. 3,4 tys. mkw. powierzchni w centrum logistycznym MLP Wrocław. Tym samym kompleks magazynowy oferujący łącznie ponad 66 tys. mkw. jest obecnie w całości skomercjalizowany. W procesie negocjacji i zawarcia umowy najemcę wspierała agencja doradcza BNP Paribas Real Estate Poland

NADMA

Specjalizująca się w sprzedaży i dystrybucji podłóg oraz drzwi firma Bel-Pol wynajęła ponad 5,6 tys. mkw. powierzchni, w tym ok. 500 mkw. biurowej w centrum logistycznym w Panattoni Park Warsaw North III w miejscowości Nadma. Doradztwo na rzecz najemcy w całym procesie zapewniła firma Axi Immo

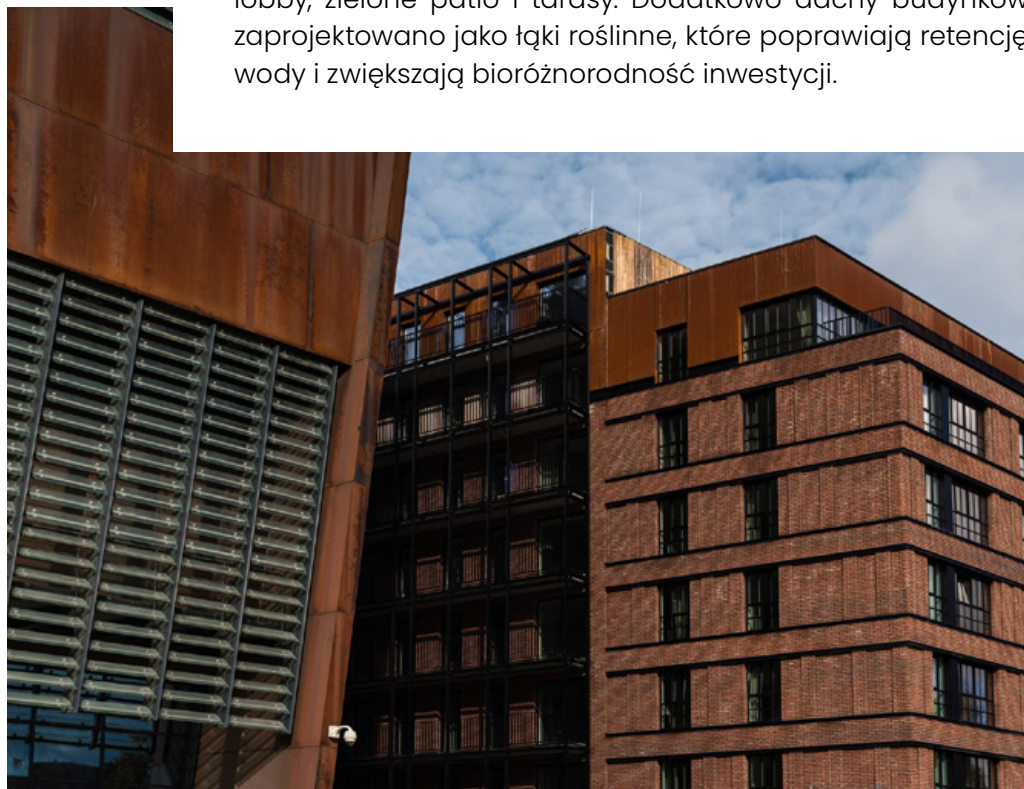
GORZÓW WIELKOPOLSKI

MLP Group podpisało wieloletnią umowę najmu z jednym z największych operatorów logistycznych w Polsce, który uruchomi nowe centrum operacyjne w MLP Gorzów Wielkopolski. W ramach kontraktu powstanie obiekt BTS o powierzchni ok. 9,5 tys. mkw., w tym ponad 8,8 tys. mkw. magazynu oraz ok. 650 mkw. powierzchni biurowo-socjalnej. Przekazanie hali planowane jest na IV kw. br.

GDAŃSK

Resi4Rent wchodzi do Stoczni Gdańskiej

Resi4Rent uruchomił projekt Gdańsk Stocznia przy ul. Nowomiejskiej 6, na terenach dawnej Stoczni Gdańskiej. Inwestycja obejmuje dwa ośmiokondygnacyjne budynki z 569 lokalami w formule mieszkań w abonamencie, od jednopokojowych ResiStudio po dwu- i trzypokojowe. Projekt Grupy 5 Architekci uzupełniają także strefa coworkingowa, lobby, zielone patio i tarasy. Dodatkowo dachy budynków zaprojektowano jako łąki roślinne, które poprawiają retencję wody i zwiększają bioróżnorodność inwestycji.



Regiony zyskują na znaczeniu

Instytucjonalny rynek mieszkań na wynajem staje się coraz ważniejszym elementem rynku mieszkaniowego, notując wzrosty podaży i przyciągając kapitał zarówno krajowy, jak i zagraniczny. W samym drugim półroczu 2025 r. łączna wartość inwestycji w sektorze mieszkań na wynajem oraz prywatnych akademików wyniosła 108 mln euro, co oznacza wzrost o 4 proc. r./r. Z raportu BNP Paribas Real Estate Poland „Instytucjonalny rynek mieszkań na wynajem (PRS)” za II połowę ub.r. wynika, że w minionym roku przybyło 5,8 tys. mieszkań, a w latach 2026–2027 planowane jest oddanie kolejnych 5 tys. Coraz ważniejszą rolę zaczynają przy tym odgrywać regiony: najwięcej nowej podaży ma trafić do Wrocławia, który skupi 30 proc. planowanych mieszkań, oraz do Trójmiasta z udziałem 26 proc., podczas gdy Warszawa odpowiada za 24 proc. Rynek pozostaje skoncentrowany w największych aglomeracjach, ale to właśnie poza stolicą widać największy potencjał wzrostu, wspierany niższymi kosztami wejścia, stabilnym popytem i rosnącą akceptacją najmu jako alternatywy dla własności. Według danych Eurostatu około 87 proc. mieszkańców Polski zamieszkuje lokale będące własnością ich gospodarstw domowych, podczas gdy jedynie 13 proc. korzysta z najmu. Tym samym Polska od wielu lat należy do krajów o najniższym udziale najmu komercyjnego w strukturze mieszkaniowej w Unii Europejskiej. Prognozy wskazują jednak, że do 2040 r., mimo utrzymania dominującej roli własności, udział osób mieszkających we własnych lokalach będzie stopniowo maleć na rzecz wzrostu znaczenia rynku najmu. Trend ten wspierają m.in. rosnąca mobilność społeczeństwa, napływ pracowników zagranicznych oraz utrzymujące się wysokie koszty kredytów hipotecznych.

Koja dla wilków

Spółka GN BJK Sp. z o. o. otrzymała pozwolenie na budowę budynku usług turystycznych wraz z podziemną halą garażową przy ul. Wilków Morskich 29 w Poznaniu. Firma jest częścią grupy kapitałowej powiązanej z markami BJK Holding oraz GN Group.

POLSKA

KZN chce oddać 4 tys. mieszkań SIM w 2026 r.

Krajowy Zasób Nieruchomości chce oddać do użytkowania ok. 4 tys. mieszkań w formule Społecznej Inicjatywy Mieszkaniowej w 2026 r. – poinformował Łukasz Bałajewicz, prezes KZN. Do końca 2029 r. celem instytucji jest budowa blisko 30 tys. lokali. Obecnie w realizacji jest 158 inwestycji, a w ramach SIM uzyskano już 407 pozwoleń na budowę. Z KZN współpracuje 548 gmin, czyli blisko jedna piąta samorządów w kraju. W 2025 r. KZN oddał do użytkowania 1013 mieszkań w formule SIM, a łącznie było to już ponad 1,5 tys. lokali. Udział instytucji w budownictwie społecznym w ubiegłym roku wyniósł 31 proc. Dodatkowo KZN wniósł aportem do spółek ok. 27 ha gruntów, co ma się przełożyć na budowę kolejnych 1,6 tys. mieszkań.

POZNAŃ

Mieszkalny Zawadza

Zawady 3 sp. z o.o. ubiega się o pozwolenie na budowę budynku mieszkalnego wielorodzinnego wraz z garażem podziemnym, infrastrukturą techniczną oraz dopuszczeniem usług w parterze przy ul. Zawady 3 w Poznaniu.

POZNAŃ

Archicom startuje z czwartym etapem na Jeźcach

Archicom wprowadza na rynek i rozpoczyna realizację IV etapu inwestycji Wieża Jeżyce w Poznaniu. W jego ramach powstanie 200 mieszkań o łącznej powierzchni 11,5 tys. mkw. W ofercie znajdują się lokale w układach od 31 mkw. kawalerek po 5-pokojowe apartamenty do 114 mkw., gotowe do odbioru w połowie 2028 r. Centralnym punktem projektu pracowni Maarte będzie 40-metrowa zrewitalizowana wieża ciśnień.



Wstępny odczyt: sprzedaż mieszkań wzrosła o 40 proc. r./r.

Wstępny odczyt danych Otodom pokazuje, że w marcu na siedmiu największych rynkach sprzedano 5,1 tys. mieszkań deweloperskich, czyli o 40 proc. więcej r./r. Na wynik złożyły się rekordowe, kumulowane od początku roku rezerwacje, obniżka stóp NBP o 0,25 pkt proc. oraz końcówka kwartału, która tradycyjnie sprzyja finalizacji umów. Znaczenie miała też eskalacja napięć na Bliskim Wschodzie, która zwiększyła obawy dotyczące wzrostu inflacji i osłabiła zaufanie do alternatywnych form inwestowania). Dla części klientów, którzy liczyli jeszcze na wyraźniejsze obniżki cen mieszkań, był to sygnał do przyspieszenia decyzji. Tym bardziej że oferta pozostawała szeroka i na koniec lutego obejmowała 59,6 tys. lokali, a deweloperzy coraz mocniej uzupełniali ją mieszkaniem z wyższej półki cenowej – w stolicy cena 1 mkw. wzrosła o 8,8 proc. r./r. i 2,3 proc. wobec poprzedniego miesiąca, osiągając poziom 19,3 tys. zł.

Kijowska Vita trafia na rynek

Develia rozpoczęła przedsprzedaż mieszkań nowej inwestycji Kijowska Vita realizowanej w postindustrialnej części warszawskiej Pragi-Północ. W 8-kondygnacyjnym budynku w sąsiedztwie rewitalizowanych terenów dawnej fabryki drutu Drucianka znajdują się 84 mieszkania w metrażach od 36 do 83 mkw. i układach od 1- do 4-pokojowych. Ich ceny zaczynają się od 18 350 zł/mkw. Rozpoczęcie budowy planowane jest na II kw. br., a jej zakończenie na IV kw. 2027 r. Za projekt architektoniczny inwestycji odpowiada pracownia Juvenes Projekt sp. z o.o.



POLSKA

500 w marcu od DD

W marcu Dom Development wprowadził do sprzedaży prawie 500 nowych mieszkań w Krakowie, we Wrocławiu i w Trójmieście, rozwijając zarówno nowe projekty, jak i kolejne etapy istniejących. W stolicy Małopolski oferta objęła m.in. 121 lokali mieszkalnych (docelowo ponad 700) i 6 usługowych w projekcie Przystanek Prądnik oraz 160 mieszkań i 6 lokali usługowych w ramach nowego etapu Osiedla przy Wielickiej. We Wrocławiu na rynek trafiło 68 apartamentów w inwestycji przy ul. Kamieńskiego. Trójmiejski Euro Styl we współpracy z Activa Developer realizuje w dzielnicy Koszki I etap Gdańskiego Zacisza: 9 kameralnych budynków z 78 mieszkaniami i 9 lokalami usługowymi. Dodatkowo 46 jednostek mieszkalnych obejmuje kolejny etap w Przystani Brzeźno.

WARSZAWA

Ronson chce rozbierać

Ronson Development wystąpił z wnioskiem o pozwolenie na rozbiórkę budynków mieszkalnych jednorodzinnych i gospodarczo-garażowych przy ul. Polskiej 14 na Dolnym Mokotowie w Warszawie. Obejmuje on działki 92 i 93/3 o łącznej powierzchni ok. 3,2 tys. mkw. W grudniu ub.r. spółka złożyła w magistracie wniosek o pozwolenie na budowę zespołu budynków mieszkalnych z garażem podziemnym wraz z towarzyszącą infrastrukturą techniczną.

POZNAŃ

Ruch na zajezdni

Eiffage Immobilier Polska rozpoczęło budowę oraz sprzedaż mieszkań realizowanych na terenie zabytkowej zajezdni tramwajowej na poznańskich Jeżycach. W ramach inwestycji powstaną dwa budynki mieszkalne z prawie 230 lokalami. W ofercie znajdują się zarówno studia, jak i 5-pokojowe mieszkania o powierzchni od 30 do 170 mkw. Deweloper zapowiada również rewitalizację historycznej hali zajezdni, gdzie na ponad 5,3 tys. mkw. mają pojawić się restauracje, punkty gastronomiczne, butikowe sklepy, foodhall oraz biura. Odnowione zostaną także dwa zabytkowe budynki – Willa i Biały Domek. Za projekt odpowiada pracownia Demiurg, a generalnym wykonawcą jest Eiffage Polska Budownictwo

Victoria na Fali

Należąca do Victorii spółka Fala Estate 2 sp. z o.o. wystąpiła z wnioskiem o pozwolenie na rozbiórkę budynku przemysłowego i murów oporowych przy ul. Równej 19c w Gdańsku. W skład objętego nim gruntu wchodzi działki 231/4, 228/29 i 228/30 o łącznej powierzchni 0,42 ha.

Trzy miesiące Develii

W I kw. br. Develia sprzedała 860 mieszkań na podstawie umów deweloperskich i przedwstępnych wobec 951 rok wcześniej i 845 w IV kw. ub.r. W liczbie sprzedanych mieszkań uwzględniono 131 lokali w inwestycjach pozyskanych dzięki przejęciu Bouygues Immobilier Polska. W okresie tym spółka przekazała 1205 mieszkań, czyli 130 proc. więcej w ujęciu rocznym. Na koniec marca miała też 158 umów rezerwacyjnych i prawie 1,5 tys. lokali wprowadzonych do oferty w II projektach. Firma planuje w tym roku wprowadzić do oferty i rozpocząć budowę 4350–4550 mieszkań, z czego większość w I półroczu.

Opakować szkołę

Producent opakowań Boxpol Bochenek sp. z o.o. nabył w drodze miejskiego przetargu nieruchomość położoną przy ul. Kasprzaka 25 w Dąbrowie Górniczej. Za działkę 3938 (tereny przemysłowe) o powierzchni 0,2940 ha zabudowaną budynkiem byłej szkoły spółka, która była jedynym podmiotem dopuszczonym do licytacji, zobowiązała się zapłacić 729 470 zł netto.

Develia kupuje grunt na Białołęce

Develia Vita sp. z o.o., spółka zależna Develii, nabyła nieruchomość przy ul. Głębockiej 84A (działka 6/4) w Warszawie o powierzchni 0,6925 ha. Wartość transakcji to 16 mln zł (sprzedaż nie była objęta podatkiem VAT). Na działce planowana jest realizacja projektu mieszkaniowego obejmującego 109 lokali mieszkalnych, których sprzedaż ma się rozpocząć w III kw. br.

Macon bierze przy Krakowskiej

Lokalna spółka deweloperska Macon sp. z o.o. sp.k. była jedynym uczestnikiem przetargu na nieruchomość stanowiącą własność Gminy Miasta Szczecin położoną przy ul. Krakowskiej 24. Oferta spółki za działki 54/4, 54/6 i 54/8 o łącznej powierzchni 0,2970 ha wyniosła 3,03 mln zł netto. Zgodnie z planem zakupiony teren przeznaczony jest pod zabudowę mieszkaniową wielorodzinną z zakazem lokalizacji usług (dz. 54/4), zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej wolnostojącej, bliźniaczej i szeregowej z dopuszczeniem usług wyłącznie wbudowanych (dz. 54/6) oraz drogi wewnętrznej (54/8).

Energia z dachu zamiast z sieci

DSV – Global Transport and Logistics wspólnie z Accolade uruchomiło w centrum logistycznym w Łożenicy instalację PV o mocy 120 kWp, która docelowo pokryje 100 proc. zapotrzebowania energetycznego kompleksu. Podszczeciński magazyn został w 2024 r. wyposażony w rozwiązanie oparte na zautomatyzowanym systemie AutoStore, który pozwolił zredukować zapotrzebowanie na energię elektryczną o 11 proc. w porównaniu z niezrobotyzowaną częścią obiektu.

C200 z LEED Gold



Biurowiec C200 w Gdańsku uzyskał certyfikat LEED v4.1 na poziomie Gold w kategorii Operations and Maintenance for Existing Buildings. Właścicielem obiektu jest Inopa. W procesie certyfikacji uwzględniono m.in. zarządzanie budynkiem, efektywność energetyczną, zużycie wody i jakość środowiska wewnętrznego. Istotne było też wykorzystywanie energii elektrycznej w 100 proc. ze źródeł

odnawialnych. C200, zmodernizowany w 2016 r., oferuje ok. 17,6 tys. mkw. powierzchni komercyjnej na siedmiu kondygnacjach, a w budynku działa ponad 30 najemców.



**POLSKA/
RUMUNIA**

NHOOD

Ada Walentek

Ada Walentek awansowała w międzynarodowych strukturach Nhood na stanowisko head of asset management w Polsce i Rumunii. W nowej roli będzie odpowiedzialna za kształtowanie i realizację strategii zarządzania aktywami na obu rynkach, obejmującej pełen zakres zagadnień operacyjnych, finansowych, prawnych i technicznych. Jednocześnie Ada Walentek pełni funkcję head of market Nhood Services Poland. Z Nhood jest związana od 2021 r., wcześniej pracowała w Ceetrus Polska, gdzie odpowiadała za komercjalizację, a następnie pełniła funkcję dyrektorki generalnej. Na rynku nieruchomości działa od 2001 r. Doświadczenie zdobywała także w Plaza Centers Management, Neinver oraz Klepierre, gdzie przez ponad pięć lat była dyrektorką komercjalizacji. Jest absolwentką Uniwersytetu Łódzkiego oraz Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie. Ma także licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami.



POLSKA

MONTING DEVELOPMENT

Jarosław Fiutowski

Monting Development powołał Jarosława Fiutowskiego na stanowisko dyrektora operacyjnego, który będzie odpowiadał za zarządzanie operacyjne spółki, nadzór nad procesami inwestycyjnymi oraz rozwój standardów jakości i efektywności realizacji projektów. Ten menedżer i inżynier z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży przechodzi do Monting Development z Hillwood Polska, gdzie jako director of project management odpowiadał za realizację projektów, rozwój procesów zarządzania i wdrażanie nowoczesnych rozwiązań w obszarze budownictwa oraz inwestycji. Wcześniej przez ponad 15 lat był związany z Ghelamco Poland, gdzie doszedł do roli członka zarządu odpowiedzialnego za strategię ESG i innowacje. Brał udział w realizacji takich projektów, jak: Warsaw Unit, The Bridge, Senator, T-Mobile Office Park, Wołoska 24 czy Łopuszańska Business Park. Uczestniczył też w uzyskaniu pierwszego w Polsce certyfikatu BREEAM dla Trinity Park III. Jarosław Fiutowski jest absolwentem Wydziału Inżynierii Środowiska Politechniki Warszawskiej.



EUROPA

NEPI ROCKCASTLE

Marek Noetzel

Marek Noetzel objął stanowisko CEO Nepi Rockcastle. Nowy dyrektor generalny kierował do tej pory strategią najmu i nadzorował operacje leasingowe, wspierając wzrost firmy oparty na potrzebach najemców oraz kluczowe akwizycje. Do Rockcastle Global Real Estate dołączył w 2016 r., tworząc biura firmy w Polsce. Po fuzji z Nepi w 2017 r. pełnił funkcje członka zarządu i dyrektora ds. handlu w Polsce, a w 2022 r. został dyrektorem operacyjnym (COO). Wnosi do zarządu ponad 25-letnie doświadczenie w handlu detalicznym.



EUROPA

NEPI ROCKCASTLE

Marius Barbu

Marius Barbu został nowym COO i członkiem zarządu Nepi Rockcastle. Przez ostatnie cztery lata pełnił funkcję dyrektora ds. aktywów grupy, odpowiadając za optymalizację wyników portfela 57 obiektów handlowych. Z firmą związany jest od 2012 r., odegrał czołową rolę w ekspansji i ewolucji organizacji od jej wczesnych dni w Rumunii.



EUROPA

NEPI ROCKCASTLE

Anca Nacu

Anca Nacu awansowała na stanowisko CIO w Nepi Rockcastle. Ma ona ponad 20-letnie doświadczenie w finansach oraz fuzjach i przejęciach (M&A). Do Nepi dołączyła w 2013 r. Jej awans na stanowisko dyrektora ds. inwestycji odzwierciedla przeprowadzenie transakcji o wartości ponad 3 mld euro, które miały kluczowe znaczenie dla wzrostu spółki poprzez strategiczne przejęcia i optymalizację portfela.



EUROPA

NEPI ROCKCASTLE

Justyna Bartosz

Justyna Bartosz objęła stanowisko group leasing director i weszła do Komitetu Wykonawczego Nepi Rockcastle. Ma ponad 20 lat doświadczenia w zarządzaniu aktywami i nieruchomościami handlowymi w Europie Środkowo-Wschodniej. Od dołączenia do grupy w 2016 r. buduje strategiczne partnerstwa, pozycjonując firmę jako głównego partnera dla międzynarodowych marek wchodzących do regionu. Odegrała ona kluczową rolę w kształtowaniu strategii najmu Nepi Rockcastle.



EUROPA

NEPI ROCKCASTLE

Dominik Piwek

Dominik Piwek objął stanowisko Group Head of Corporate Marketing & PR i będzie odpowiadał za komunikację korporacyjną całej grupy. Wnosi on ponad 30-letnie doświadczenie w tworzeniu strategii wizerunkowych i marketingowych oraz wspieraniu rozwoju biznesu w sektorze nieruchomości. Od 10 lat jest związany z NEPI Rockcastle, ostatnio zajmował pozycję group corporate & cluster managera. Przez wiele lat zasiadał w zarządzie Polskiej Rady Centrów Handlowych oraz był jurorem w prestiżowych konkursach branżowych w Polsce i Europie.



POLSKA

AVISON YOUNG

Michał Kochanowski-Laren

Do polskiego zespołu Technical Advisory and Project Management w Avison Young dołącza Michał Kochanowski-Laren, który objął stanowisko project managera. Specjalizuje się on w zapewnianiu zgodności z rygorystycznymi normami, nadzorze jakości wykonania oraz koordynacji interdyscyplinarnej w projektach o wysokim poziomie ryzyka. Ma szerokie doświadczenie w zarządzaniu pełnym cyklem projektu – od koncepcji przez wykonanie po odbiór. Jego mocne strony to analiza dokumentacji technicznej, identyfikacja i łagodzenie ryzyk oraz komunikacja z klientem. Michał Kochanowski-Laren jest inżynierem elektrykiem, absolwentem Politechniki Warszawskiej.



**POLSKA/
KRAJE
BAŁTYCKIE**

ISS

Agnieszka Jagiełka

Agnieszka Jagiełka dołączy do ISS jako dyrektor sprzedaży oraz członkini zarządu na Polskę i kraje bałtyckie. Będzie odpowiadać za rozwój strategii komercyjnej, wzrost sprzedaży oraz umacnianie relacji z klientami ze szczególnym naciskiem na zintegrowane usługi facility management. Ma ona ponad 25 lat doświadczenia w usługach profesjonalnych i doradztwie strategicznym, zdobywanego m.in. w LHH, gdzie odpowiadała za rozwój biznesu i realizację strategii komercyjnych. Specjalizuje się w budowaniu relacji z klientami, rozwoju partnerstw strategicznych oraz tworzeniu wartości przez dostosowywanie usług do realnych potrzeb biznesowych. Agnieszka Jagiełka po godzinach najchętniej spędza czas z rodziną oraz w górach, uprawiając trekking wysokogórski. Interesuje się także kinem niezależnym i literaturą faktu oraz śledzi rozwój technologii AI.



POLSKA

SAVILLS POLSKA

Aleksandra Karczewska

Do zespołu doradztwa inwestycyjnego w Savills Polska dołączyła Aleksandra Karczewska. Ekspertka z ponad 13-letnim doświadczeniem w branży nieruchomości komercyjnych objęła stanowisko associate director i będzie odpowiedzialna za doradztwo przy transakcjach inwestycyjnych, pozyskiwanie i realizację nowych projektów biznesowych oraz prowadzenie i koordynację procesów transakcyjnych i due diligence. W trakcie swojej kariery zawodowej brała udział w transakcjach o łącznej wartości przekraczającej 850 mln euro i doradzała międzynarodowym inwestorom oraz deweloperom w transakcjach na rynku biurowym i logistycznym, ale także w retailu. W gronie jej dotychczasowych klientów znajdowały się takie podmioty, jak m.in. LaSalle IM, Stena Real Estate, Echo Investment, KGAL, Uniq, Wood & Co., Martley Capital, Iroko oraz Corum. Przed dołączeniem do firmy związana była m.in. z Colliers, Burlington Real Estate oraz Bankiem Pekao. Jest absolwentką studiów Master of Science in Real Estate na University College of Estate Management w Reading (Wielka Brytania). Ukończyła także finanse i rachunkowość w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz studia podyplomowe z zakresu wyceny nieruchomości na Politechnice Warszawskiej. Jest członkinią Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczoznawców (MRICS) oraz aktywną przedstawicielką komitetu Young Leaders w ramach Urban Land Institute (ULI) Poland.

mln zł netto zapłaciła 10 kwietnia br. spółka Mercator Estates IV, należąca do Mercator Medical, za nieruchomość przy ul. Paderewskiego 41 w Katowicach, obejmującą działkę o powierzchni 0,8540 ha z sześciokondygnacyjnym budynkiem biurowym, infrastrukturą techniczną i wyposażeniem, nabytą od Jastrzębskiej Spółki Węglowej

28,5

Hala między Wrocławiem a Opolem

Na sprzedaż trafiła hala produkcyjno-magazynowa z częścią socjalno-biurową, położona w Pawłowie w gminie Skarbimierz, bezpośrednio przy granicy Brzegu i z szybkim dostępem do drogi krajowej nr 94. Nieruchomość ma 1 179,6 mkw. powierzchni, a cena ofertowa została ustalona na 1,2 mln zł i pozostaje do negocjacji, co odpowiada 1 017,29 zł za mkw.

Obiekt został przystosowany do prowadzenia różnego typu działalności, w tym także przedsięwzięć wymagających dużej mocy przyłączeniowej. Jednym z jego atutów jest własny transformator, który zwiększa funkcjonalność nieruchomości z punktu widzenia produkcji, zaplecza technicznego czy działalności usługowej. Hala jest w przeważającej części murowana, a jej uzupełnieniem jest dodatkowa hala o powierzchni ok. 156 mkw.

W budynku zastosowano okna PCV oraz klimatyzację w części biurowej. W latach 2008–2009 wymieniono wszystkie instalacje, a budynek ocieplono styropianem. Dzięki temu nieruchomość jest gotowa do użytkowania i może być interesującą propozycją dla firm poszukujących funkcjonalnego zaplecza operacyjnego bez konieczności prowadzenia szerokich prac modernizacyjnych.

Sprzedającym jest EOS Poland. EOS Nieruchomości zajmuje się profesjonalnym zarządzaniem nieruchomościami, ich sprzedażą oraz obsługą portfeli nieruchomości należących do funduszy inwestycyjnych. EOS Group działa od ponad 50 lat, jest obecna w ponad 20 krajach i specjalizuje się w zarządzaniu wierzytelnościami oraz inwestycjach w portfele wierzytelności i nieruchomości.

Kontakt w sprawie oferty: Wojciech Ostrowski, tel. 722 189 484. Symbol oferty: EPM-HS-2080. Pełne ogłoszenie EOS Nieruchomości jest dostępne pod linkiem: https://www.eosnieruchomosci.pl/hale-na-sprzedaz-1400000zl-1180m2--skarbimierz-pawlow/6981929?utm_campaign=propertyinsiderbrzeg&utm_medium=ad&utm_source=propertyinsider



**USTRONIE
MORSKIE****Działka przy plaży**

Wójt Gminy Ustronie Morskie ogłosił przetarg (20 maja) na nieruchomość położoną przy ul. Granicznej. Zlokalizowana ok. 230 m od plaży działka 1265/10 ma powierzchnię 0,1330 ha i zgodnie z planem stanowi obszar zabudowy usług turystycznych z możliwością lokalizacji zabudowy mieszkaniowej i usługowej. Cena wywoławcza w licytacji zaplanowanej na 20 maja wynosi 2,46 mln zł brutto.

[Link do przetargu](#)

ŁÓDŹ**Z kamienicy biurowej
na mieszkaniową**

Na 29 maja wyznaczono termin miejskiego przetargu na nieruchomość położoną przy ulicach płk. dr. Stanisława Więckowskiego 16 i 18 oraz Zachodniej 97 w Łodzi. Działki 350 i 351 o łącznej powierzchni 0,3249 ha zabudowane są dwoma sześciokondygnacyjnymi kamienicami biurowymi o powierzchniach zabudowy 784 oraz 1608 mkw. Zgodnie z planem parcela stanowi teren zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej i usługowej. Cena wywoławcza została ustalona na 10,8 mln zł brutto.

[Link do przetargu](#)

WROCLAW**2,7 ha pod jednorodziną**

Na 29 czerwca wyznaczono termin miejskiego przetargu na nieruchomość położoną w rejonie ul. Brodzkiej we Wrocławiu. Działki 41/5, 41/6, 41/8, 41/11, 42/4, 42/6, 43/20, 43/21, 43/24 oraz 43/25 o łącznej powierzchni 2,7408 ha stanowiące teren zabudowy jednorodzinnej zostały wycenione na 8,5 mln zł.

[Link do przetargu](#)

SZCZECIN**Mieszkaniówka za 12 mln**

12 mln zł netto wynosi cena wywoławcza w przetargu na nieruchomość stanowiącą własność Gminy Miasta Szczecin położoną w rejonie Al. Wojska Polskiego. W skład parceli wchodzi działki 18/23, 128, 55/5, 36/7 i 36/5 o łącznej powierzchni ok. 0,6 ha przeznaczone zgodnie z obowiązującym planem pod zabudowę mieszkaniową wielorodzinną. Licytacja odbędzie się 18 czerwca.

[Link do przetargu](#)

BOGUCHWAŁA Trzy działki w Parku Technologicznym

Burmistrz Boguchwały wystawił na sprzedaż w formie przetargu trzy nieruchomości stanowiące teren zabudowy przemysłowo-produkcyjnej oraz usług komercyjnych zlokalizowane w strefie SSE Euro-Park Mielec (Krakowska SSE – Krakowski Park Technologiczny). Są to działki 1624/205 (1,4842 ha), 1624/207 (2,1174 ha) oraz 1624/209 (2,0474 ha). Ceny wywoławcze w licytacjach zaplanowanych na 8 czerwca zaczynają się od ok. 2,5 mln zł netto za najmniejszą parcelę i dochodzą do ok. 3,6 mln zł netto za największą.

[Link do przetargu](#)



51,6

mln zł netto wynosi wartość umowy, którą Erbud podpisał z Malory Investments (spółka Grupo Lar i Hannera) na budowę budynku mieszkalnego z usługami w parterze i garażem podziemnym o powierzchni użytkowej ok. 8,7 tys. mkw. w Warszawie, u zbiegu ul. Świdnickiej i Oszmiańskiej



**Reklama Twojej firmy
na www.PropertyInsider.pl**