

MIESZKANIA DLA MŁODYCH

→ **KONDYCJA RYNKÓW
PRS I PBSA W POLSCE**

partnerzy raportu:

SAMSUNG

PFR Nieruchomości

SHEU

DECO|ROOM

**think
co**

MIESZKANIA DLA MŁODYCH

→ **KONDYCJA RYNKÓW
PRS I PBSA W POLSCE**

Tomasz Bojęć

Karolina Bondar

Aleksandra Leciej

Katarzyna Niewiejska

Dominik Różewicz

Katarzyna Siermińska

Aleksandra Świstek

opracowanie graficzne:

Aleksandra Dobrzyńska

data design:

Zuzanna Karczewska

Warszawa 2025

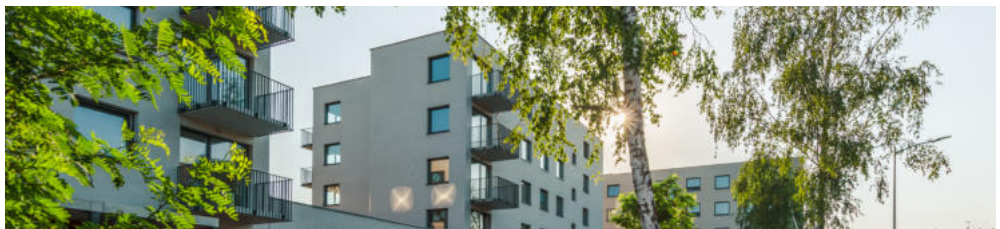
partnerzy strategiczni:

SAMSUNG  **PFR Nieruchomości** **SHEU** **DECO|ROOM**

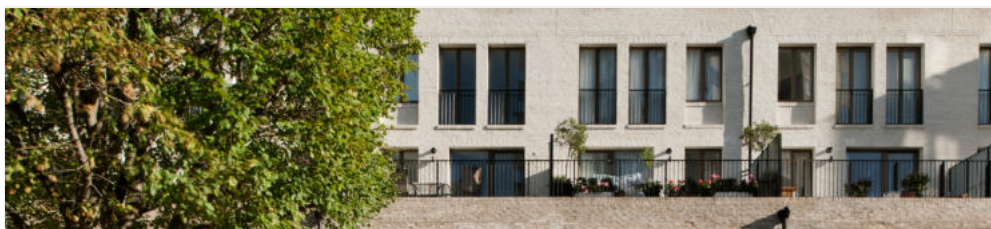
spis treści



rynek najmu w Polsce	8
najem nad Wisłą	10
co definiuje polski rynek	16
sytuacja cenowa i co ją ukształtowało	30
charakterystyka mieszkań na wynajem	40



usługi mieszkaniowe	46
najem instytucjonalny 2020-2025	48
lokale w zasobach do instytucji	52
PBSA	66



najem za granicą	80
najem w Europie	82
globalny rynek instytucjonalny	88
akomodacja studentów	94



sytuacja w wybranych krajach	98
partnerzy strategiczni	110
przypisy	112
o nas	116

słownik pojęć

rynek najmu

Część rynku mieszkaniowego, na którym dochodzi do czasowego udostępniania nieruchomości osobom, które nie są ich właścicielami. Właściciele nieruchomości mogą być osobami fizycznymi, podmiotami komercyjnymi, publicznymi lub niezależnymi instytucjami non-profit.

prywatny rynek najmu

Mieszkania na wynajem w posiadaniu osób fizycznych i podmiotów komercyjnych.

najem instytucjonalny

Mieszkania zarządzane przez profesjonalnych operatorów. Właściciele nieruchomości mogą być podmiotami komercyjnymi, publicznymi lub niezależnymi instytucjami non-profit.

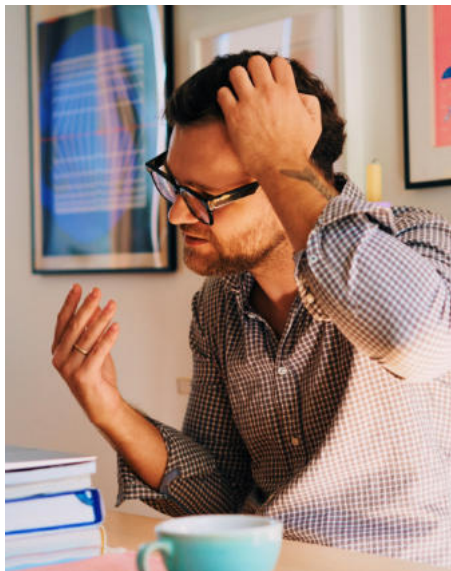
PRS

Od ang. private rented sector, dosłownie oznacza prywatny rynek najmu. To w Polsce pojęcie stosunkowo nowe i używane w wielu znaczeniach. Często funkcjonuje jako określenie najmu instytucjonalnego w rękach podmiotów komercyjnych, zwłaszcza dużych funduszy inwestycyjnych, jednak powinno również odnosić się do wszystkich prywatnych mieszkań na wynajem, w tym należących do osób fizycznych.

PBSA

Od ang. purpose-built student accommodation, dosłownie oznacza akademiki. W Polsce funkcjonuje jako określenie nowoczesnych obiektów komercyjnych skierowanych do studentów, choć dostępnych również dla innych grup społecznych na zasadzie colivingu lub najmu krótkoterminowego. Można spotkać się z włączaniem do zasobu PBSA wszystkich obiektów skierowanych dla studentów, w tym publicznych akademików i prywatnych stacji, jednak jest to stosunkowo rzadkie.

wstęp



Tomasz Bojć

Kiedy w 2019 roku europejska nagroda Miesa van der Rohe trafiła do francuskiego duetu architektów Lacaton & Vassal informacja ta sięgnęła daleko poza branżową bańkę – był to bodaj pierwszy moment, gdy o tej prestiżowej nagrodzie pisały w Polsce media powszechne. Powód był nieprozaiczny, bo architekci nagrodę otrzymali za modernizację trzech bloków z lat 60. w Bordeaux. Do istniejących konstrukcji dodano lekkie, przeszklone przestrzenie, które powiększyły mieszkania, poprawiły ich komfort i doświetliły wnętrza. Media w Polsce pytały "kiedy nasza wielka płyta doczeka się takich modernizacji?" A we mnie budziły poczucie smutnej satysfakcji.

Projekt w Bordeaux był bowiem możliwy tylko dlatego, że całe budynki miały jednego właściciela – należały do instytucji. Koszt był więc lewarowany długoterminowym zwrotem z najmu, w tym szczególnym przypadku dodatkowo subsydiowanym publicznie.

Zarówno bloki z lat 60. i 70., jak i współczesne budynki wielorodzinne, należą w zdecydowanej większości do rozproszonej struktury właścicielskiej. Wspólnoty mają za zadanie utrzymanie budynków, ale osiągnięcie zgody co do poniesienia tak dużych kosztów remontowych jest praktycznie niemożliwe. To różnica, która pokazuje, jak wiele zależy od struktury własności – która dziś skutecznie uniemożliwia działania w dużej skali: modernizacje, przebudowy, czy poprawę jakości przestrzeni wspólnych. Właśnie dlatego rozwój rynku instytucjonalnego ma znaczenie nie tylko ekonomiczne, ale też społeczne i urbanistyczne – pozwala planować, inwestować i zarządzać budynkami z myślą o całości, a nie tylko o pojedynczym mieszkaniu.

Podobną wagę ma rynek domów studenckich. Dziś w Polsce tylko kilka procent akademików to prywatne, nowoczesne inwestycje, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej stanowią często nawet 40 proc. całej podaży. Co więcej, większa część pozostałych budynków, choć zarządzana publicznie, także należy do instytucji kapitałowych – co wyraźnie odróżnia zachodnie rynki od polskiego, gdzie ponad 90% zasobów należy do publicznych uczelni. Tym niemniej nawet tam, gdzie rynek domów studenckich jest dojrzały, dane pokazują, że lokali dla studentów wciąż jest zdecydowanie za mało. W tym kontekście rozwój segmentu PBSA w Polsce staje się jednym z najważniejszych wyzwań najbliższych lat.

Rynek najmu – zarówno mieszkaniowego, jak i studenckiego – to dziś jeden z kluczowych elementów miejskiej infrastruktury. Ich rozwój nie oznacza rezygnacji z własności, ale poszerzenie możliwości, zwiększenie profesjonalizacji i budowę nowych zasobów. W krajach, które wcześniej przeszły tę drogę, instytucjonalny najem stał się nie tylko sposobem na zapewnienie dachu nad głową, ale też narzędziem kształtowania jakości życia w miastach. To właśnie tę perspektywę przyjmujemy w niniejszej publikacji – przyglądając się, jak ten rynek zmienia się w Polsce i jakie ma znaczenie dla przyszłości naszych miast.

Niniejszy raport powstał pięć lat po naszych pierwszych dużych publikacjach o PRS i PBSA. Podjęliśmy więc decyzję, by nie tylko opisywać zjawiska, ale przede wszystkim ocenić, jak wiele się zmieniło i jak na tej podstawie oceniać możemy dalszy rozwój sektora. Sprawdzamy, jak w tym czasie dojrzały oba rynki, jakie wyzwania się pojawiły i co te zmiany mówią o przyszłości mieszkania na wynajem w Polsce.

think
co





źródło: Decoroom

rynek najmu w Polsce

1 najem nad Wisłą

W 2020 r. szacowaliśmy liczbę mieszkań na wynajem długoterminowy o rynkowych stawkach czynszu na co najmniej 1,2 miliona lokali, czyli nieco ponad 8% zasobu mieszkaniowego w kraju¹. Jak sytuacja wygląda obecnie? To pozornie proste pytanie, jednak odpowiedź jest złożona, ponieważ wymaga zakwestionowania najłatwiej dostępnych danych dotyczących mieszkalnictwa, przygotowywanych przez Główny Urząd Statystyczny na potrzeby Eurostatu. Według tych statystyk w 2024 r. mieszkanie wynajmowało 12,9% gospodarstw domowych w Polsce, z czego 4,8% płaciło czynsz na poziomie rynkowym². Oznacza to odpowiednio około 2 mln gospodarstw domowych oraz niemal 750 tys. wynajmujących po stawkach rynkowych³. Biorąc pod uwagę, że w jednym mieszkaniu lub domu może zamieszkiwać więcej niż jedno niezależne gospodarstwo domowe, oznaczałoby to, że w Polsce mogłoby być mniej niż 750 tys. lokali prywatnie wynajmowanych długoterminowo. To jednak niemożliwe, co potwierdzają dane podatkowe.

W 2023 r. przychody z tytułu najmu prywatnego wykazało ponad milion podatników⁴, przy czym szacuje się, że na jedną osobę lub podmiot zajmujący się najmem przypada ok. 1,5 lokalu⁵, co dawałoby łącznie ok. 1,5 miliona mieszkań w skali kraju. W szacunkach warto uwzględnić istniejącą nadal szarą strefę. Szacunki jej skali wahają się

od 2%⁶ do nawet 11% umów najmu^{7,8} w przypadku badań przeprowadzonych wśród studentów, pozostających grupą o stosunkowo słabej pozycji na rynku nieruchomości. Dla zachowania spójności z analizą z 2020 r. można przyjąć, podobnie jak wówczas, że szara strefa stanowi około 4% prywatnego rynku najmu.

Pozostaje zatem pomnożyć liczbę podatników wykazujących przychody z najmu przez przeciętną liczbę wynajmowanych mieszkań (ok. 1,5) oraz uwzględnić udział szarej strefy w przyjętej wartości. Z danych Ministerstwa Finansów wynika, że w 2023 r. przychody z tytułu najmu prywatnego zadeklarowało 1 074 425 podatników⁹. Przy zastosowaniu powyższych założeń oznacza to niemal 1,68 mln mieszkań przeznaczonych na wynajem, co w 2024 r. odpowiadało 10,5% polskiego zasobu mieszkaniowego. W porównaniu z szacunkami z 2020 r., opartymi na najnowszych wówczas danych z 2018 r., jest to bardzo wyraźny wzrost, bo aż o 39%.

Należy zaznaczyć, że liczba podatników wykazujących przychody z najmu nie jest tożsama z liczbą wynajmujących mieszkania i w praktyce może być niższa. W analizach FLTR.pl dla 2023 r. oszacowano ją na 977 tys. podmiotów¹⁰, co po uwzględnieniu szarej strefy odpowiadałoby około 1,53 mln mieszkań. Podanie wartości wyższej jest jednak



POLSKI RYNEK NAJMU W LICZBACH

**1,5–1,7 mln
/ 1,68 mln**

mieszkań na wynajem
po cenach rynkowych

10,5%

ogółu zasobu
mieszkaniowego

sposób przeprowadzania obliczeń:

- **4,8%** gospodarstw domowych najmuje mieszkanie i płaci czynsz na poziomie rynkowym (Eurostat, 2024)
- **15 572 600** liczba gospodarstw domowych w Polsce (Eurostat, 2024)
- czyli ok. **747,7 tys.** gospodarstw domowych mogło być najemcami na rynku prywatnym w 2024 r.
- **1 074 425** podatników wykazało w 2023 r. przychody z tytułu najmu prywatnego co najmniej jednej nieruchomości. Przeczy to szacunkom Eurostatu i GUS dot. rynku najmu (Ministerstwo Finansów, 2023)
- **1,5** co najmniej tyle lokalu przypada na jednego podatnika zgłaszającego przychody z najmu
- **1 611 637** szacunkowa liczba mieszkań objętych umową najmu
- **2-11%** szara strefa rynku najmu (umowy ustne) wg badań ankietowych. Wykorzystujemy prawdopodobną wartość 4%.
- Szacujemy liczbę mieszkań na wynajem o rynkowych stawkach czynszu na co najmniej **1 678 789** czyli 10,5% ogółu zasobu



źródło: Decoroom

uzasadnione, biorąc pod uwagę powolną aktualizację danych dotyczących rozliczeń podatkowych oraz jednocześnie utrzymujący się wieloletni trend wzrostu liczby podatników. Myśląc o rynku najmu w 2025 r., a opierając się na danych sprzed roku lub dwóch, można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że

liczba mieszkań na wynajem jeszcze wzrosła. Ostatecznie są to wartości orientacyjne, ale w drugiej połowie 2025 r. liczba lokali przeznaczonych na wynajem najpewniej mieści się w przedziale 1,5–1,7 mln.

DEKADA NAJMU INSTYTUCJONALNEGO I PRYWATNYCH AKADEMIKÓW W POLSCE

2014

W Poznaniu pierwszy obiekt pod marką Student Depot w zaadaptowanym hotelu (Griffin Capital Partners & Oaktree Capital Management).

2018

W Łodzi pierwszy obiekt pod marką Basecamp (Base-Camp Student).

2019

Przejęcie spółki Student Depot przez podmioty powiązane z Griffin RE oraz Kajima Student Housing za 60 mln euro (ok. 2000 miejsc).

Pierwsze obiekty pod marką marką LivinnX w Krakowie (Golub GetHouse & CA Ventures International) oraz LAS we Wrocławiu (Probuild).

2020

W Gdańsku pierwszy obiekt pod marką Collegia (Silver Rock Investment).

2021

Przejęcie portfela gotowych i projektowanych akademików LAS (ok. 800 miejsc) przez konsorcjum Value One i Nuveen Real Estate. W istniejącym budynku otwarcie pierwszego obiektu pod marką Milestone.

W Krakowie pierwszy obiekt pod marką Zeitraum Student Housing.

prywatne akademiki

instytucjonalny PRS

2016

Zakup 72 mieszkań w inwestycji Złota 44 przez niemiecki fundusz Catella.

2015

Udostępnienie przez Fundusz Mieszkań na Wynajem 124 mieszkań w zakupionych rok wcześniej budynkach w Poznaniu.

2019

100% udziałów wrocławskiej firmy deweloperskiej Vantage Development przejęte przez niemiecką spółkę TAG Immobilien, jeden z największych podmiotów na rynku PRS w Europie.

Pierwszy obiekt pod marką Resi4Rent we Wrocławiu (joint venture Echo Investment i podmiotów reprezentowanych przez Griffin RE).

Pakietowa sprzedaż 175 mieszkań w warszawskim Pacific Residence. Rok później powstaje tam pierwszy w Polsce obiekt pod marką Vonder Europe.

2020

Przejęcie przez Heimstaden, szwedzkiego operatora PRS, dwóch projektów (ok. 640 mieszkań) w Warszawie od spółki Eiffage jeszcze przed rozpoczęciem prac budowlanych.

Nabycie przez Aurec Capital Poland trzech budynków w Warszawie i uruchomienie marki PRS pod nazwą LiveUp.

Nabycie 98% akcji Murapolu przez spółkę joint venture Ares oraz Griffin RE.

2021

Zakup firmy deweloperskiej Robyrg przez TAG Immobilien.

Zakup przez NREP, inwestora nieruchomości w krajach nordyckich, 1071 mieszkań na wynajem w czterech projektach w Warszawie od YIT.

We Wrocławiu pierwsze 100 mieszkań pod marką Vantage Rent (TAG Immobilien).

2022

- Xior kupuje 11 obiektów Basecamp w Europie, w tym dwa w Łodzi i jeden w Katowicach. Akademiki funkcjonują pod marką Basecamp by Xior.

2023

- W Krakowie pierwszy obiekt pod marką SHED Living (Investor 1 Asset Management).

2024

- Pierwsze obiekty pod marką Next Door w Krakowie (Réside Etudes), Zeus Apartments w Lublinie (Transhurt) i The Eagle w Poznaniu (Magis Real Estate).

- Przejęcie akademika LivinnX w Krakowie przez Xior za 35 mln euro (673 miejsca).

2025

- Zakup akademika Basecamp we Wrocławiu przez Xior za 55 mln euro (775 lokali), finalizacja przejmowania kontroli nad obiektami Basecamp w Polsce.

- Pierwsze obiekty pod marką:
 - AFI Home w Krakowie (zakupione rok wcześniej przez AFI Europe od firmy Atal),
 - Lett w Warszawie (NREP),
 - Heimstaden w Warszawie (Heimstaden),
 - LifeSpot w Gdyni, Warszawie i Wrocławiu. Platforma kontrolowana przez fundusz Ares, głównego akcjonariusza Murapolu.

2022

- Pierwsze obiekty pod marką Home by Zeitgast w Gdańsku oraz Urban Home we Wrocławiu (G City Europe, dawniej Atrium European RE).

2023

- Ogłoszenie przez G City Europe przeznaczenia terenu przewidzianego pod rozbudowę centrum handlowego Promenada w Warszawie na rzecz osiedla złożonego z 1200 mieszkań PRS.

2024

- Przejęcie przez Vantage Development (TAG Immobilien) 5322 lokali w 18 projektach w sześciu polskich miastach od Re-si4Rent (wartość transakcji 565 mln euro).

2025

2 co definiuje polski rynek?

niedobór danych i niejasne definicje

Skalę rynku najmu możemy jedynie szacować ze sporą dozą niepewności. Dzieje się tak m.in. dlatego, że podstawowe źródła informacji statystycznych, czyli badania GUS i Eurostatu, okazują

się zawodne. Liczba najemców na rynku prywatnym jest zaniżona – raportowane w 2024 r. 4,8% gospodarstw domowych płacących czynsz na poziomie rynkowym oznaczałoby mniej niż 750 tys. mieszkań na wynajem w skali kraju, czyli dwukrotnie mniej niż wynika z naszych szacunków opartych na danych podatkowych. Jednocześnie podaje się, że 8,1% gospodarstw domowych w Polsce w 2024 r. nie płaciło czynszu lub wynajmowało mieszkania w warunkach regulowanych, poniżej ceny rynkowej. Przekładałoby się to na ponad 1,2 mln gospodarstw domowych. Tymczasem według danych z 2022 r. łączna liczba mieszkań w zasobach gmin (komunalnych), zakładów pracy, Skarbu Państwa i towarzystw budownictwa społecznego (TBS) wyniosła mniej niż 980 tys. lokali¹¹, przy czym ok. 20% mieszkań komunalnych nie było objętych umowami najmu¹². Oznacza to, że liczba lokali z czynszem preferencyjnym, wliczając pustostany i różnorodne formy działalności TBS, wynosiła maksymalnie 815 tys. To wartość znacznie niższa od raportowanej liczby gospodarstw domowych zaspokajających potrzeby mieszkaniowe w ten sposób.

Dane dot. odsetka gospodarstw domowych najmujących mieszkanie oparte są na Europejskim Badaniu Warunków Życia Ludności (EU-SILC), które w Polsce prowadzi GUS na próbie



źródło: Samsung



66

Z naszych badań wynika, że ponad 30% Polaków znajduje się w tzw. luce czynszowej. To nie tylko osoby, których nie stać na zakup mieszkania, ale również ci, którzy już kupili lokal, lecz mogli pozwolić sobie jedynie na niewielki metraż lub mniej atrakcyjną lokalizację. To właśnie dla nich tworzymy naszą ofertę.

Dobrym przykładem jest nasz najemca z Poznania. On i jego rodzina mają własne mieszkanie, jednak z czasem okazało się ono za małe. Zdecydowali się je wynająć, a sami przenieśli się do naszego budynku przy ul. Śniadeckich, gdzie mogą korzystać z większej przestrzeni w dobrze skomunikowanej części miasta. Dzięki temu żyje im się po prostu wygodniej.

W obliczu rosnących cen nieruchomości coraz więcej osób wybiera najem – miesięczny czynsz często okazuje się niższy niż rata kredytu. Zmienia się też podejście młodych ludzi: coraz rzadziej kieruje nimi potrzeba posiadania na własność. Wolą elastyczność, mobilność i możliwość szybkiego dostosowania miejsca zamieszkania do sytuacji zawodowej.



Elżbieta Chmiel

Członek Zarządu
PFR Nieruchomości S.A.

ok. 18 tys. gospodarstw domowych. Ze względu na ograniczony zasięg wśród cudzoziemców, szczególnie mieszkających tymczasowo lub poza formalnymi strukturami, udział najmu w populacji może być w tych badaniach zaniżony. Widać to w latach 2020–2023, kiedy liczba cudzoziemców ubezpieczonych w ZUS wzrosła o ponad 400 tys., głównie w związku z napływem uchodźców z Ukrainy, podczas gdy udział gospodarstw wynajmujących mieszkanie w statystykach spadł o ok. 2 pp. Choć część cudzoziemców kupiła mieszkania (ok. 47 tys. w latach 2020–2023), większość korzysta zapewne z rynku najmu, co nie znajduje odzwierciedlenia w oficjalnych danych¹³.

Ponadto warto podkreślić, że wskaźnik odsetka gospodarstw domowych korzystających z najmu, choć przydatny w analizach społecznych, ma ograniczoną wartość przy szacowaniu samego zasobu mieszkaniowego. Wynika to m.in. ze zjawisk takich jak współwynajmowanie jednego mieszkania przez zupełnie niezależnych współlokatorów. Dodatkowe problemy pojawiają się przy uwzględnianiu akademików oraz instytucjonalnych PRS realizowanych na działkach usługowych, które w praktyce pełnią funkcje mieszkaniowe. Wraz z rozwojem tych segmentów trudności w uchwyceniu rzeczywistej skali rynku mogą się jedynie pogłębiać.

niewielkie znaczenie najmu komunalnego i społecznego

Między 2002 a 2022 r. liczba mieszkań komunalnych w Polsce zmniejszyła się o 44% – z 1,4 mln do ok. 780 tys. Spośród 66 miast na prawach powiatu wzrost zasobu komunalnego odnotowano jedynie w Krośnie (3%), Piekarach Śląskich (2%) i Żorach (1%). Największe spadki wystąpiły procentowo w Grudziądzu (-86%) i Jeleniej Górze (-81%), a nominalnie w Łodzi (-39 tys.) i Warszawie (-34 tys.). W ostatnich latach trend ten jednak wyraźnie wyhamował, a w części miast uległ nawet odwróceniu. Między 2020 a 2022 r. liczba miesz-

kań komunalnych wzrosła w dziewięciu miastach na prawach powiatu. Największy wzrost odnotowano w Grudziądzu, gdzie w ciągu dwóch lat przybyło 446 lokali (93%), a zatem w mieście, które w pierwszych dwóch dekadach XXI w. straciło ich najwięcej¹⁴.

Jednocześnie w większości miast mieszkań komunalnych nadal ubywa, także w największych ośrodkach. Spośród dziesięciu największych polskich miast liczba lokali komunalnych w latach 2020–2022 spadła we wszystkich poza Poznaniem (wzrost o 163 mieszkania) i Szczecinem (wzrost o 1770). Największy ubytek ponownie odnotowano w Łodzi (-1458 mieszkań). W Warszawie zasób komunalny utrzymuje się na zbliżonym poziomie ok. 81 tys. lokali od 2013 r. Przywołując liczbę mieszkań należących do gmin warto pamiętać, że ok. 20% zasobów komunalnych w Polsce nie jest objętych umową najmu, m.in. ze względu na zły stan techniczny mieszkań.

Od lat obserwowany jest także systematyczny wzrost liczby mieszkań należących do товариств будownицтва społecznego (TBS). Między 2002 a 2022 r. zasób ten zwiększył się o 172% – z 40,5 tys. do 110 tys. lokali. Tak duży wzrost nie przekłada się jednak na istotniejszą rolę TBS w systemie mieszkaniowym, ponieważ ich udział w 2022 r. wynosił zaledwie 0,7% całego zasobu mieszkaniowego, czyli ok. 1%. Wśród miast na prawach powiatu największy udział TBS odnotowano w Płocku, Krośnie i Szczecinie (4%), co pokazuje, że nawet na poziomie lokalnym znaczenie tej formy pozostaje ograniczone.

Taki rozkład to zjawisko stosunkowo nowe. Od lat 90. obserwujemy spadek udziału wszystkich form własności poza nieznacznym wzrostem TBS, przy jednoczesnym systematycznym wzroście zasobów osób fizycznych. W 2002 r. należało do nich 56% mieszkań, podczas gdy spółdzielnie odpowiadały za 28%, zasoby gminne za 11%, a zakłady pracy – istotny wówczas segment – za 4%.



Poszczególne miasta znacznie różnią się strukturą własności mieszkań. W 2022 r. najniższy odsetek lokali należących do osób fizycznych odnotowano w Tarnobrzegu (51%) i Jastrzębiu-Zdroju (52%). To jednocześnie miasta z najwyższym w kraju udziałem spółdzielni mieszkaniowych, przekraczającym 40% zasobu. Wśród miast powyżej 100 tys. mieszkańców najniższy udział własności osób fizycznych występuje we Włocławku (56%), wśród miast powyżej 250 tys. – w Katowicach i Szczecinie (65%), a wśród ośrodków powyżej 500 tys. mieszkańców – w Łodzi (66%).

Identyfikacja miast, w których największą rolę odgrywa najem na preferencyjnych warunkach, wymaga odjęcia od zasobu mieszkaniowego lokali należących do osób fizycznych i spółdzielni, pozostawiając przede wszystkim zasoby gminne, TBS oraz zakładów pracy. W skali kraju stanowią one jedynie 6% mieszkań. Istnieją jednak miasta, gdzie udział ten sięga 21–24%, m.in. Wałbrzych, Świętochłowice, Bytom, Piekary Śląskie, Zabrze i Chorzów. Są to ośrodki przemysłowe z rozległą historyczną tkanką mieszkaniową oraz zauważalnym udziałem zasobów zakładów pracy. Tego rodzaju zasoby przekraczają 1% wyłącznie w Wałbrzychu i 12 miastach Górnego Śląska i Zagłębia Dąbrowskiego, a największy ich udział odnotowano w Bytomiu (8%) i Mysłowicach (7%). Na przeciwnym biegunie znajdują się

Grudziądz, Rzeszów, Łomża i Żory, gdzie odsetek mieszkań nienależących do osób fizycznych ani spółdzielni wynosi 4%, bez wyraźnego innego wspólnego mianownika.

Mieszkania komunalne, należące do gmin, w 2022 r. stanowiły 5% zasobu mieszkaniowego w Polsce. W niektórych miastach ich udział był jednak znacznie wyższy. W Świętochłowicach, Wałbrzychu, Piekarach Śląskich i Chorzowie sięgał około 20%. Spośród miast na prawach powiatu najniższy odsetek mieszkań komunalnych występował w Świnoujściu i Grudziądzu (2%). Wśród dziesięciu największych polskich miast najniższe wartości odnotowano w Krakowie i Białymstoku (3%) oraz w Poznaniu (4%). Niewiele więcej było ich w Lublinie, Gdańsku i Bydgoszczy (5–6%), natomiast w Warszawie, Wrocławiu, Łodzi i Szczecinie odsetek ten mieścił się w granicach 8–10%.

duże rozdrobnienie, ale jest „ale”

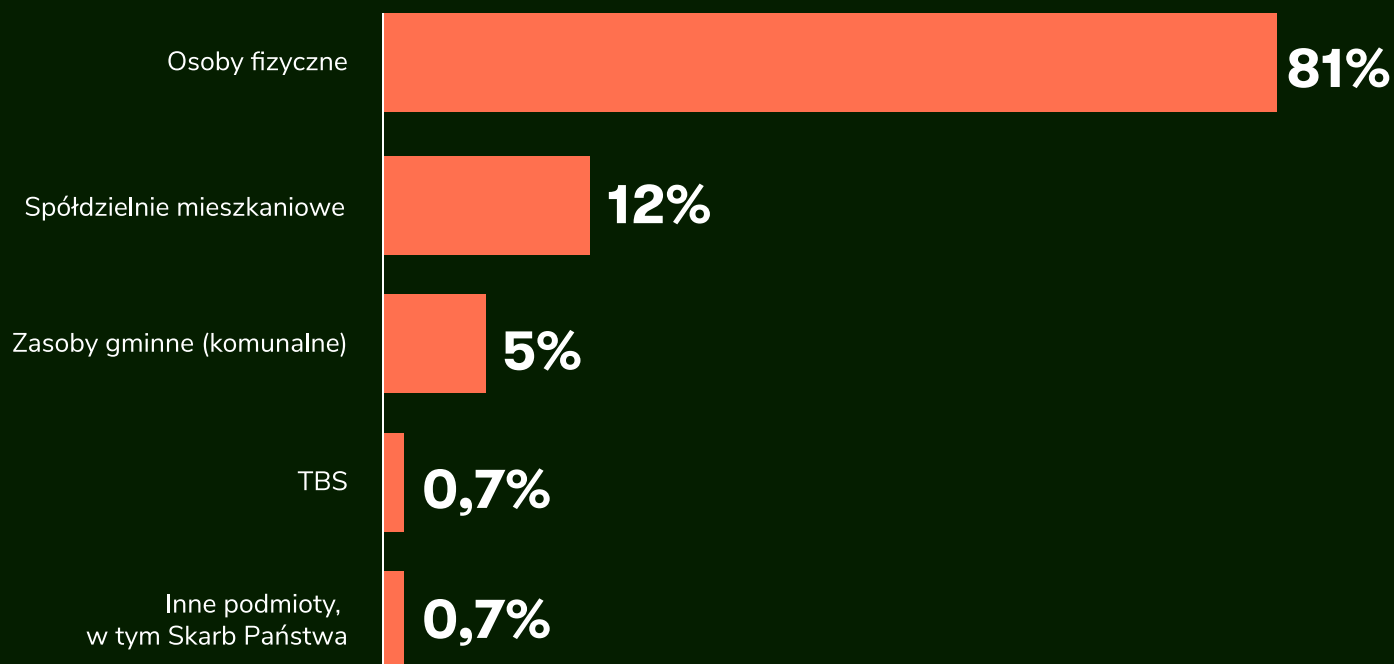
Powyższe dane potwierdzają, że w ostatnich dekadach polski system mieszkaniowy przesunął się niemal całkowicie w stronę własności prywatnej, także w dużych miastach, gdzie zwykle udział najmu jest wyższy ze względu na ceny nieruchomości i większą mobilność mieszkańców. Jednocześnie potrzeba korzystania z najmu nie zniknęła – przeciwnie, migracje wewnętrzne (przede wszystkim do dużych ośrodków), wysoki odsetek studiującej młodzieży oraz rosnąca liczba imigrantów zagranicznych od lat wywierają presję na rozwój rynku najmu rynkowego, szczególnie przy ograniczonej dostępności alternatyw. W odpowiedzi w Polsce wykształcił się dalece detaliczny rynek najmu.

Szacuje się, że w 2023 r. 92,1% wynajmujących w Polsce (ok. 900 tys. osób i podmiotów) posiadało 1–2 mieszkania. Taka skala zwykle nie pozwala na utrzymywanie się wyłącznie z najmu. Do tej grupy należą zarówno osoby wynajmujące odziedziczone lokale, jak

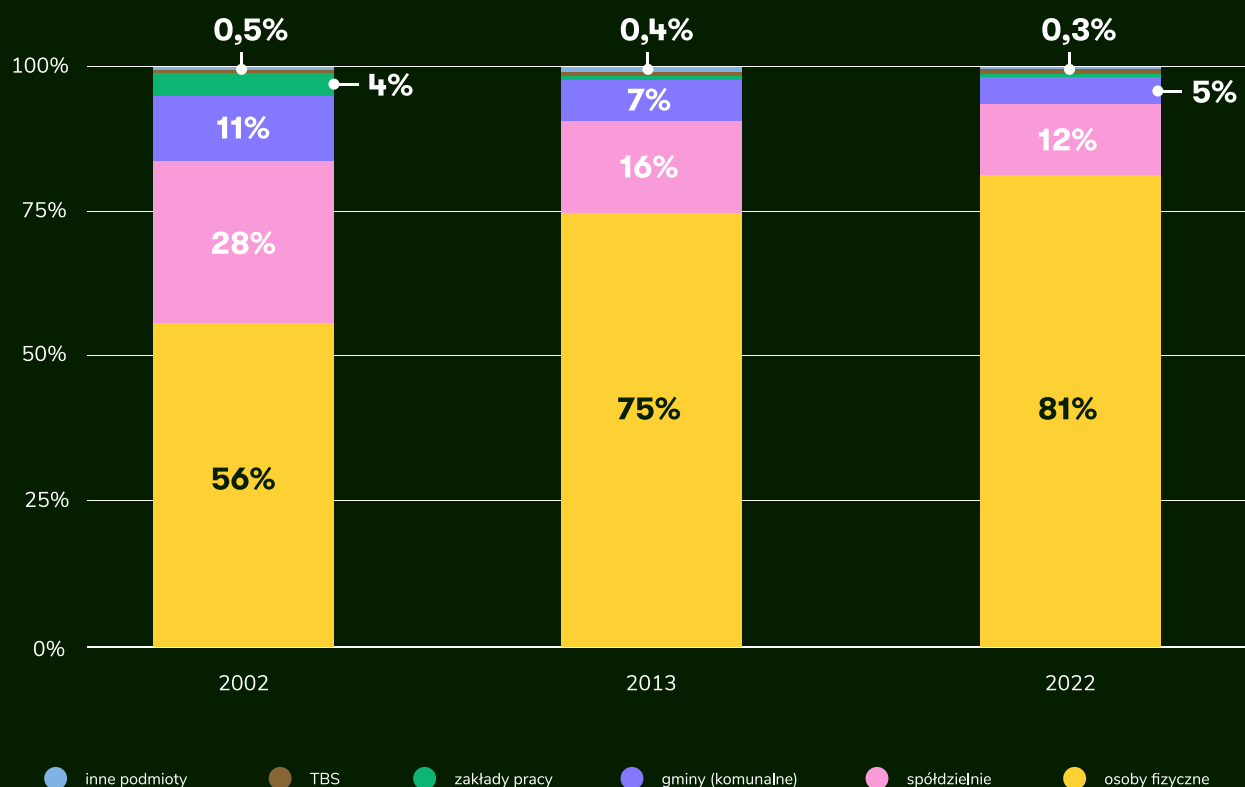


źródło: PFR Nieruchomości

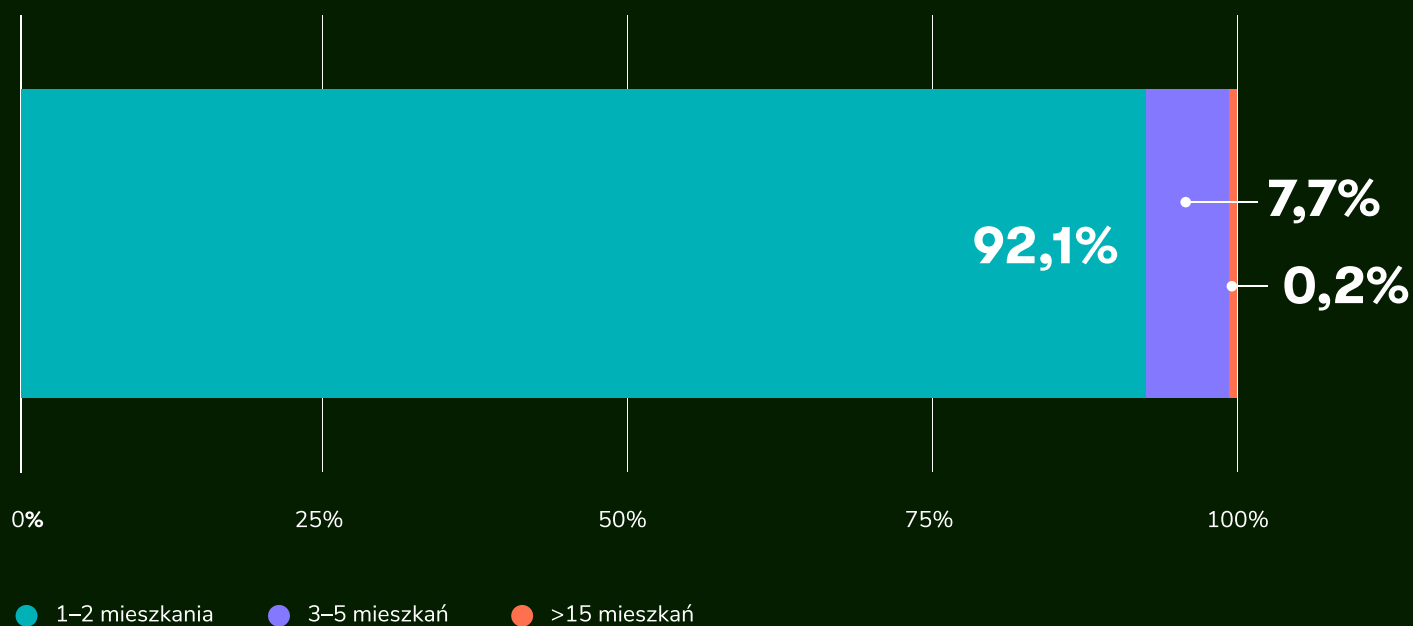
STRUKTURA WŁASNOŚCI MIESZKAŃ W POLSCE W 2022 R.:



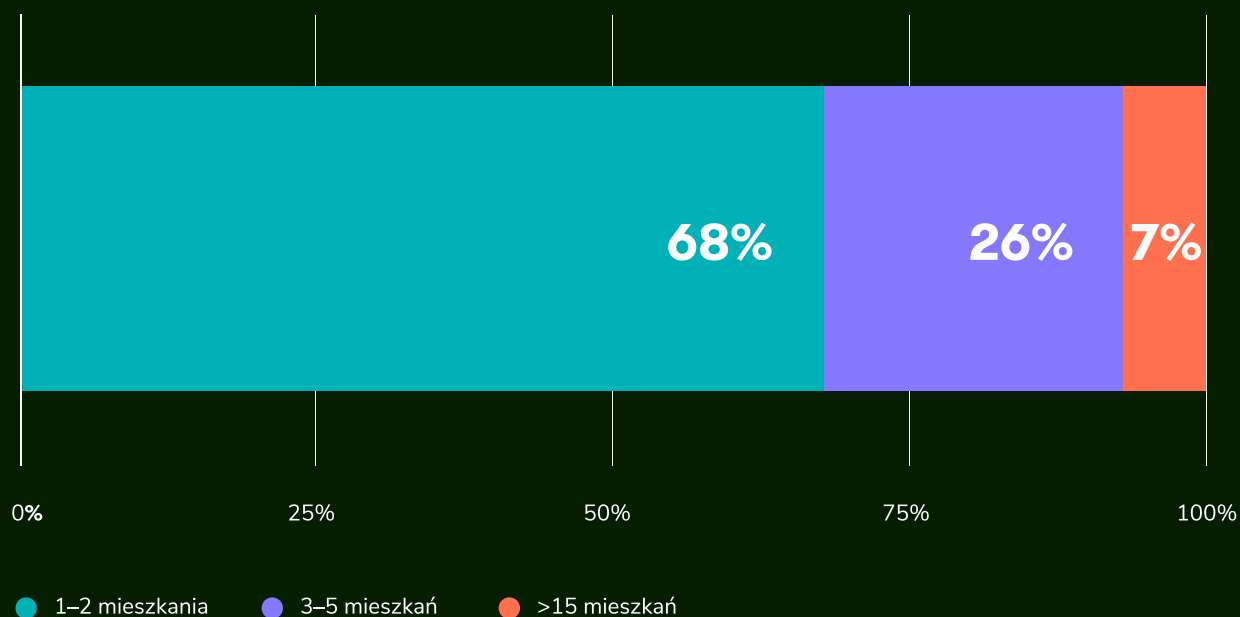
STRUKTURA WŁASNOŚCI ZASOBÓW MIESZKANIOWYCH W POLSCE



WYNAJMUJĄCY WG LICZBY WYNAJMOWANYCH MIESZKAŃ



STRUKTURA WYNAJMOWANYCH MIESZKAŃ WG LICZBY MIESZKAŃ WŁAŚCICIELA



66

S

W GROHE wierzymy, że dobrze zaprojektowane mieszkanie na start to nie tylko funkcjonalna przestrzeń, ale świadomy wybór.

Dlatego tworzymy rozwiązania łączące design, technologię, jakość i zrównoważony rozwój. Nasze produkty, jak kolekcje armatury GROHE Bau i Eurosmart, odpowiadają na potrzeby współczesnych użytkowników, ponieważ są trwałe i ekonomiczne w codziennym użytkowaniu. Dzięki technologiom oszczędzającym wodę i energię pomagamy ograniczyć zużycie zasobów naturalnych, a certyfikaty Cradle to Cradle dla naszych produktów potwierdzają odpowiedzialne podejście marki do cyklu życia produktu.

Nasze rozwiązania projektujemy z myślą o oszczędzaniu zasobów, zarówno na etapie użytkowania produktu, jak i produkcji czy logistyki. Dzięki technologiom takim jak GROHE EcoJoy w armaturze umywalkowej i prysznicowej, możliwe jest zmniejszenie zużycia wody nawet do 50%, bez kompromisu w komforcie użytkowania.

Jako część globalnego koncernu LIXIL mamy realny wpływ na tworzenie lepszych domów – dla wszystkich i wszędzie. W ten sposób dokładamy swoją cegiełkę do budowania przyszłości dla nowych pokoleń oraz wspieramy rozwój sektora PRS w Polsce, odpowiadając na rosnące oczekiwania mieszkańców miast wobec wygody, trwałości i ekologii.



**Maciej
Pawlak**

Leader Projects Poland
LIXIL Europe





źródło: PFR Nieruchomości

i ci, którzy świadomie zainwestowali w zakup nieruchomości. Kolejne 7,7% wynajmujących (ok. 75 tys.) dysponuje 3–15 mieszkaniami, co umożliwia już traktowanie najmu jako głównego źródła utrzymania. Bardzo nieliczna pozostaje grupa posiadających większe portfele – 0,2% (ok. 2 tys. osób i podmiotów), w której przeciętnie wynajmowanych jest około 50 mieszkań. Łącznie daje to średnio 1,5 mieszkania na jednego wynajmującego¹⁵.

Najem w Polsce jest tak silnie rozdrobniony, że trudno byłoby ten stan odwrócić nawet przy intensywnych inwestycjach dużych podmiotów komercyjnych. O ile w przypadku np. Niemiec, zwłaszcza na terenie dawnego NRD, masowa prywatyzacja mieszkań w latach 90. odbywała się m.in. poprzez przejmowanie całych pakietów lokali należących wcześniej do zasobu społecznego, w Polsce beneficjentami byli indywidualni mieszkańcy. Z tego powodu przejmowanie istniejącego zasobu oznaczałoby konieczność zawierania tysięcy odrębnych transakcji i negocjacji.

Nie oznacza to jednak, że duże podmioty nie mogą odgrywać znaczącej roli na rynku najmu. Analiza struktury własności pokazuje, że 68% mieszkań wynajmowanych na warunkach rynkowych należy do osób posiadających 1–2 lokale, 26% do podatników wynajmujących 3–15 mieszkań, a 7% do podmiotów dysponujących większymi portfelami. Dane te dobrze obrazują efekt skali, a działalność większych graczy może być szczególnie zauważalna na poziomie poszczególnych miast.

koncentracja w dużych ośrodkach

Najem na zasadach rynkowych koncentruje się przede wszystkim w dużych miastach. W sierpniu 2025 r. aktywne ogłoszenia na portalach Otodom i OLX w sześciu największych ośrodkach – Warszawie, Krakowie, Trójmieście, Wrocławiu, Łodzi i Poznaniu – stanowią 50% wszystkich w kraju, choć mieszka tam jedynie 14% ludności Polski^{16,17}.

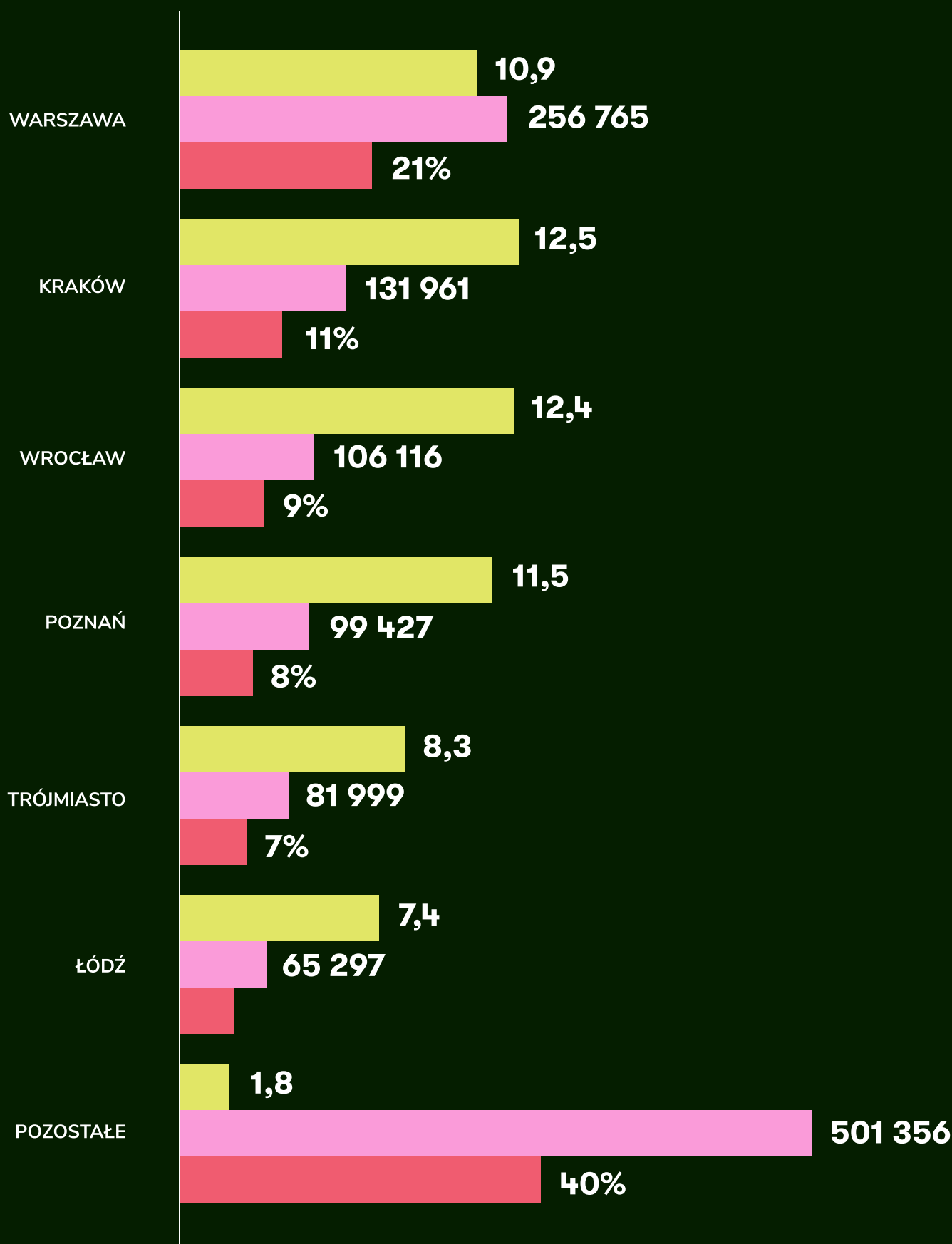
Również po uwzględnieniu faktu, że najem dotyczy głównie obszarów miejskich i mieszkań w budynkach wielorodzinnych (domy to zaledwie 2–3% ogłoszeń), dominacja największych ośrodków nieco maleje, ale dysproporcja w liczbie ofert najmu nadal pozostaje wyraźna – w sześciu największych miastach mieszka 24% mieszkańców terenów zurbanizowanych w Polsce.

Największe miasta różnią się skalą najmu. W sierpniu 2025 r. najwięcej aktywnych ofert odnotowano w Warszawie, jednak po przeliczeniu ich liczby na 1000 mieszkańców najwyższe wartości wystąpiły w Krakowie (12,5) i we Wrocławiu (12,4), a następnie w Poznaniu (11,5) i Warszawie (10,9). Niższe wyniki uzyskano w Trójmieście (8,3) i Łodzi (7,4). Są to wartości wielokrotnie wyższe niż średnia krajowa (3), przy czym po wyłączeniu z obliczeń ofert i populacji sześciu największych miast w Polsce średnia spada do 1,8. Dla tych sześciu ośrodków traktowanych łącznie wskaźnik wynosi 10,6.

Tak duża koncentracja najmu w dużych miastach wynika m.in. z obecności uczelni wyższych, a co za tym idzie studentów, którzy stanowią naturalną grupę odbiorców rynku najmu. Na koniec 2023 r. w sześciu największych miastach studiowało 60% wszystkich studentów w Polsce: 257 tys. w Warszawie, 132 tys. w Krakowie, 106 tys. we Wrocławiu, 99 tys. w Poznaniu, 82 tys. w Trójmieście i 65 tys. w Łodzi¹⁸.

Innym istotnym powodem są wysokie ceny nieruchomości w największych ośrodkach, które ograniczają dostępność zakupu mieszkania w porównaniu

LICZBA OFERT OTODOM/OLX NA 1000 MIESZKAŃCÓW, SIERPIEŃ 2025
LICZBA STUDENTÓW WG MIASTA W 2023 R.



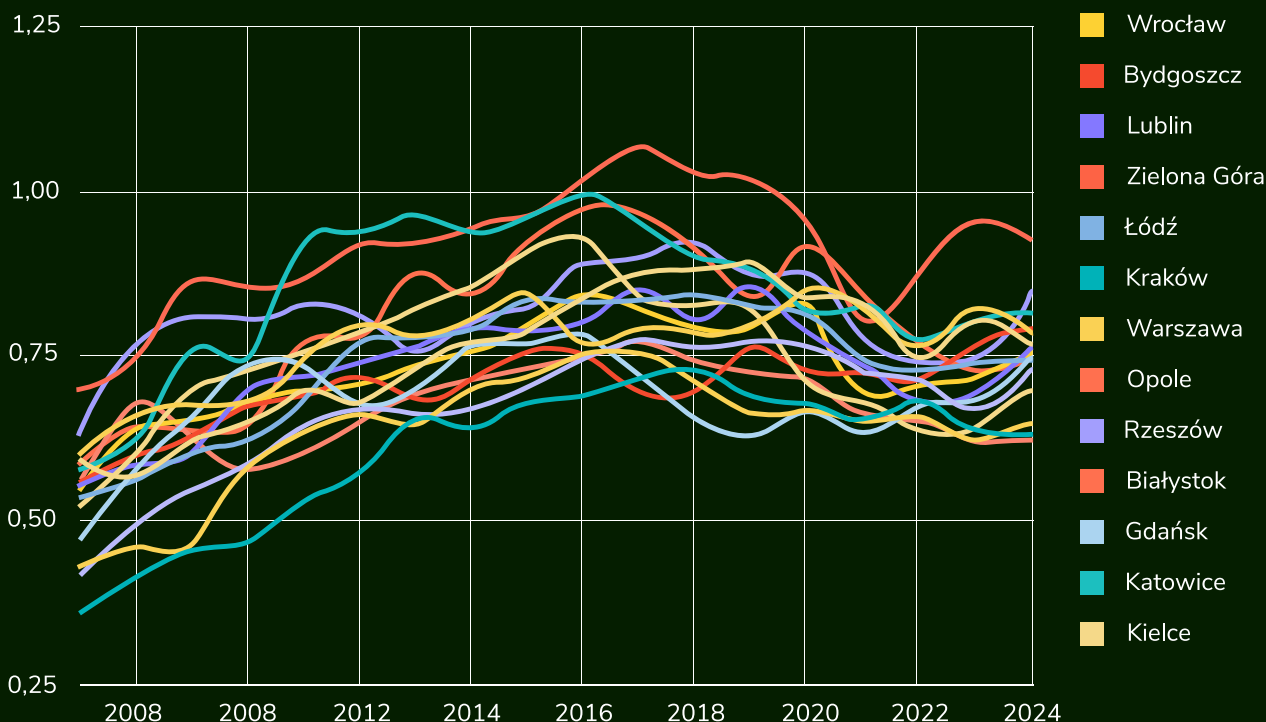
liczba ofert Otodom / OLX
na 1000 mieszkańców, sierpień 2025

liczba studentów wg miasta
w 2023 r.

% studentów kraju

DOSTĘPNOŚĆ CENOWA MIESZKAŃ W WYBRANYCH MIASTACH

ile mkw. mieszkania można kupić za przeciętne wynagrodzenie?



z mniejszymi miastami, nawet przy wyższych zarobkach. Zestawienie przeciętnych wynagrodzeń brutto i średnich cen ofertowych za mkw. mieszkania na rynku pierwotnym pokazuje, że na koniec I kwartału 2025 r. przeciętna pensja brutto pozwalała na zakup 0,68 mkw. mieszkania w Szczecinie, 0,72 mkw. we Wrocławiu i 0,73 mkw. w Krakowie¹⁹²⁰. Dla porównania w Polsce ogółem na koniec 2023 r. było to 0,93 mkw., przy czym warto zaznaczyć, że średnia krajowa wyglądałaby inaczej, gdyby nie uwzględniać w niej cen mieszkań i wynagrodzeń w największych miastach.

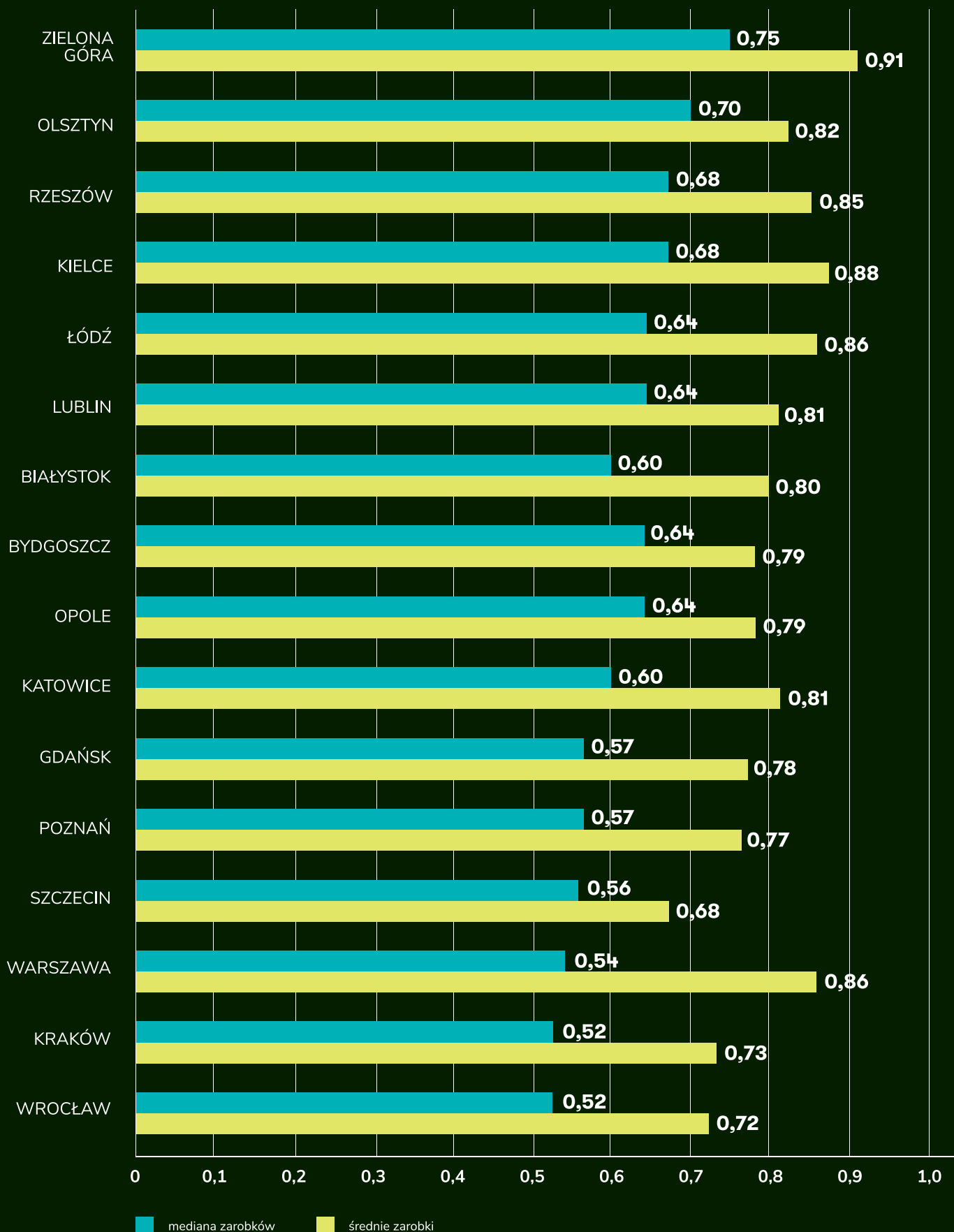
W ostatnich latach przyjęło się, że dostępność cenową mieszkań oblicza się na podstawie relacji przeciętnej ceny mieszkania do przeciętnego wynagrodzenia brutto. Należy jednak pamiętać, że przeciętne wynagrodzenie bywa zawyżone względem mediany nawet o 20%. Do niedawna medianę publikowano jedynie co dwa lata i bez podziału na poszczególne miasta, ale

obecnie dane te dostępne są kwartalnie (z kilkumiesięcznym opóźnieniem) i obejmują także poziom lokalny. Dzięki temu można obliczyć wskaźniki bliższe rzeczywistości – i są one wyraźnie niższe niż przy użyciu średnich wynagrodzeń. Najniższa dostępność występuje w Krakowie (0,51), następnie we Wrocławiu, Warszawie i Szczecinie (ok. 0,55) oraz w Poznaniu i Gdańsku (ok. 0,57). Spośród miast wojewódzkich największą powierzchnię mieszkania pozwalała kupić lokalna mediana zarobków brutto w Zielonej Górze (0,75), a dalej w Olsztynie, Rzeszowie i Kielcach (ok. 0,68), czyli w mniejszych ośrodkach wojewódzkich.

Niższa dostępność cenowa w oczywisty sposób zmusza część mieszkańców do wynajmowania lokali. Badania pokazują, że najczęściej to właśnie brak możliwości zakupu własnego mieszkania jest głównym powodem wyboru najmu w Polsce. Aż 62% najemców deklaruje, że wynajmuje, ponieważ nie stać ich na zakup własnej nieruchomości²¹.

DOSTĘPNOŚĆ CENOWA MIESZKAŃ W MIASTACH WOJEWÓDZKICH WG MEDIANY I ŚREDNIEJ ZAROBKÓW

Ile mkw. mieszkania można kupić za przeciętne wynagrodzenie? 1 kw.



źródło: opracowanie ThinkCo na podstawie BDL GUS i bazy cen nieruchomości mieszkaniowych BaRN NBP.



Jakub Bartos

dyrektor zarządzający
Decoroom

od projektu do odbioru, czyli o zmianie oczekiwań w prywatnym najmie

Sektor PRS dojrzewa, a wymagania zarówno inwestorów, jak i najemców stają się coraz bardziej precyzyjne. Jak na te zmiany odpowiadają firmy projektowe i wykonawcze? W rozmowie z Jakubem Bartosem, dyrektorem zarządzającym Decoroom, analizujemy ewolucję standardów, rosnącą rolę doradztwa oraz to, w jaki sposób nowoczesne podejście do designu i zarządzania projektami przekłada się na efektywność inwestycji.

Jakie zmiany zaszły w oczekiwaniach inwestorów w ostatnich latach?

Rynek mieszkań na wynajem instytucjonalny przeszedł znaczącą profesjonalizację. Fundusze bazują dziś na doświadczeniach płynących z tysięcy ukończonych lokali. Wiedzą, jakich materiałów unikać, co się sprawdza w eksploatacji i czego oczekują najemcy. Nasza rola polega na tym, aby dostarczać rozwiązania trwałe, ekonomiczne i estetyczne, które ograniczają koszty odświeżenia lokalu między kolejnymi najemcami.

W jakim kierunku ewoluowała rola Decoroom w projektach na wynajem?

Jeszcze kilka lat temu inwestorzy trafiali do nas z gotowym budynkiem i oczekiwali szybkiego przygotowania wnętrza. Dziś uczestniczymy w projektach już na etapie fundamentów. Dzięki temu mamy wpływ na funkcjonalność lokali i unikamy kosztownych modyfikacji na późniejszych etapach. W jednej z nieruchomości, w której wykańczaliśmy wnętrza, konieczność przerabiania 1000 otworów drzwiowych wygenerowała dodatkowe 200 tys. zł kosztów – czego można było uniknąć, gdyby inwestor zaangażował nas wcześniej. Na szczę-

ście obecnie tego typu sytuacje już się nam nie zdarzają, a dzięki wczesnemu rozpoczęciu prac z naszym zespołem fundusz oszczędza czas i optymalizuje budżet.

Budżet to słowo-klucz w tego typu inwestycjach. Jak łączyć wysoką jakość z rentownością inwestycji?

Kluczowe jest myślenie długoterminowe. Zastosowanie trwałych, odpornych na zużycie materiałów pozwala ograniczyć konieczność generalnych remontów po dwóch–trzech latach. Dobierając materiały wykorzystujemy naszą znajomość produktów i doświadczenia również z pracy z klientem indywidualnym.

Mamy na koncie ponad 4000 realizacji, dlatego doskonale wiemy, co się sprawdzi. Stosujemy np. winylowe panele podłogowe, które dobrze imitują drewno i jednocześnie są bardzo odporne. Podobnie jest ze stolarką drzwiową w strefach mokrych – tutaj nie można iść na kompromisy. Tego typu decyzje wpływają bezpośrednio na stabilność zwrotów z inwestycji.

A czy inwestorzy poza funkcjonalnością i trwałością materiałów zwracają również uwagę na estetykę?

Tak, choć wciąż jest tu wiele do zrobienia. Gdy w 2020 roku przygotowaliśmy pierwszy raport o rynku najmu, głównym kryterium była cena. Dziś rośnie świadomość funkcjonalności, estetyki i efektywności eksploatacyjnej. W większych inwestycjach warto wprowadzać zróżnicowane warianty stylistyczne, aby uniknąć monotonii i dopasować się do różnych grup docelowych. Istotną zmianą, którą zauważamy jest rosnąca rola części wspólnych – coworkingów,



źródło: Decoroom

siłowni, kuchni. Dziś te strefy stają się standardem, wzmacniając poczucie wspólnoty i pozwalając mieszkańcom tworzyć zgraną społeczność.

Czy oczekiwania najemców również ewoluowały w ciągu ostatnich lat?

Tak. Najemcy coraz częściej zwracają uwagę na jakość materiałów, układ funkcjonalny i standard wykończenia. Zależy im na wygodzie i trwałości. Zalegą i przewagą rynkową instytucji jest to, że oferuje nowe lokale, co w przypadku najmu od właścicieli prywatnych zdarza się stosunkowo rzadko. Coraz częściej zostawia się najemcom przestrzeń do samodzielnej aranżacji. Dzięki temu lokator lepiej identyfikuje się z danym mieszkaniem i chętniej o nie dba.

W jaki sposób Decoroom odpowiada na rosnące wymagania rynku?

W najbliższym czasie otwieramy nowy showroom w Warszawie, w którym wydzielona zostanie przestrzeń dedy-

kowana inwestorom instytucjonalnym, miejsce prezentacji materiałów, rozwiązań i standardów projektowych. Równolegle rozwijamy działalność w sektorze second home, m.in. poprzez realizację projektu w Świeradowie-Zdroju. Już w 2020 roku, pracując nad pierwszym raportem o rynku najmu, dostrzegliśmy potencjał tego segmentu.

Dziś wciąż widzimy dla niego duże perspektywy. Dlatego, opierając się na doświadczeniu z klientem indywidualnym, konsekwentnie rozwijamy ofertę dla rynku instytucjonalnego. Chcemy, by najemcy czuli się w tych mieszkaniach równie dobrze, jak właściciele lokali, którzy z nami realizują swoje wymarzone wnętrza. Wierzymy, że jakość i dbałość o detale powinny być standardem – niezależnie od formy własności.

DECO | ROOM

3 sytuacja cenowa i co ją ukształtowało

pandemia

Pod kątem cen ostatnie lata można podzielić na trzy okresy: spadek stawek najmu w 2020 r. wywołany pandemią i ich względną stabilizację w roku następnym; gwałtowny wzrost późną zimą i wiosną 2022 r., związany z atakiem Rosji na Ukrainę i napływem setek tysięcy uchodźców; oraz względną stabilizację od 2023 r. aż do dziś.

Spadek cen w czasie pandemii wynikał ze zmniejszonego popytu, związanego z ograniczeniem działalności uczelni i części miejsc pracy do formy zdalnej,

niepewnością gospodarczą oraz częściowo skierowaniem na rynek mieszkań przeznaczonych wcześniej na najem krótkoterminowy, zwłaszcza w atrakcyjnych turystycznie lokalizacjach. W ujęciu kwartalnym najniższy poziom cen w sześciu największych miastach odnotowano w I kw. 2021 r., kiedy były średnio o 12% niższe niż w IV kw. 2019 r. Zjawiska te okazały się jednak przejściowe lub pozostawiły jedynie ograniczony ślad w funkcjonowaniu społeczeństwa, przez co w 2021 r. ceny zaczęły ponownie rosnąć, wracając do poziomu sprzed pandemii na przełomie 2021 i 2022 r.



źródło: Decoroom

źródło: Decoroom



66

Sukces marki Vantage Rent to rezultat innowacyjnego podejścia, konsekwentnie realizowanej strategii inwestycyjnej oraz systematycznego podnoszenia standardów operacyjnych. W zaledwie cztery lata rozwinęliśmy naszą działalność w Polsce, budując portfel 3 500 mieszkań na wynajem we Wrocławiu, Poznaniu i Łodzi. Już niebawem planujemy wyjście także na nowe rynki: w Gdańsku i Krakowie. Mimo dynamicznego wzrostu naszej działalności, jej skala w relacji do całego rynku PRS w Polsce, obejmującego przede wszystkim ofertę kierowaną przez indywidualnych właścicieli lokali mieszkalnych na wynajem, stanowi śladowy udział.

Dostarczanie wysokiej jakości usług klientom rynku living wymaga przemyślanej strategii, jak i elastyczności w obliczu dynamicznych zmian rynkowych. Presja na zachowanie wysokich standardów przy jednoczesnym zapewnieniu rentowności projektów, mniejsza dostępność gruntów czy wymagania środowiskowe – to wyzwania, na które odpowiadamy, inwestując w technologię, rozwój kompetencji zespołu oraz jakość doświadczenia najmu.

Efektywność naszych działań potwierdzają dane: wskaźnik przedłużania umów na poziomie 77% oraz 97% satysfakcji najemców. To wymierne dowody ich zaufania i lojalności. Zadowolenie klientów i budowanie społeczności nieodzownie pozostaną naszym celem.



**Dariusz
Pawlukowicz**

Wiceprezes Zarządu
Vantage Development S.A.

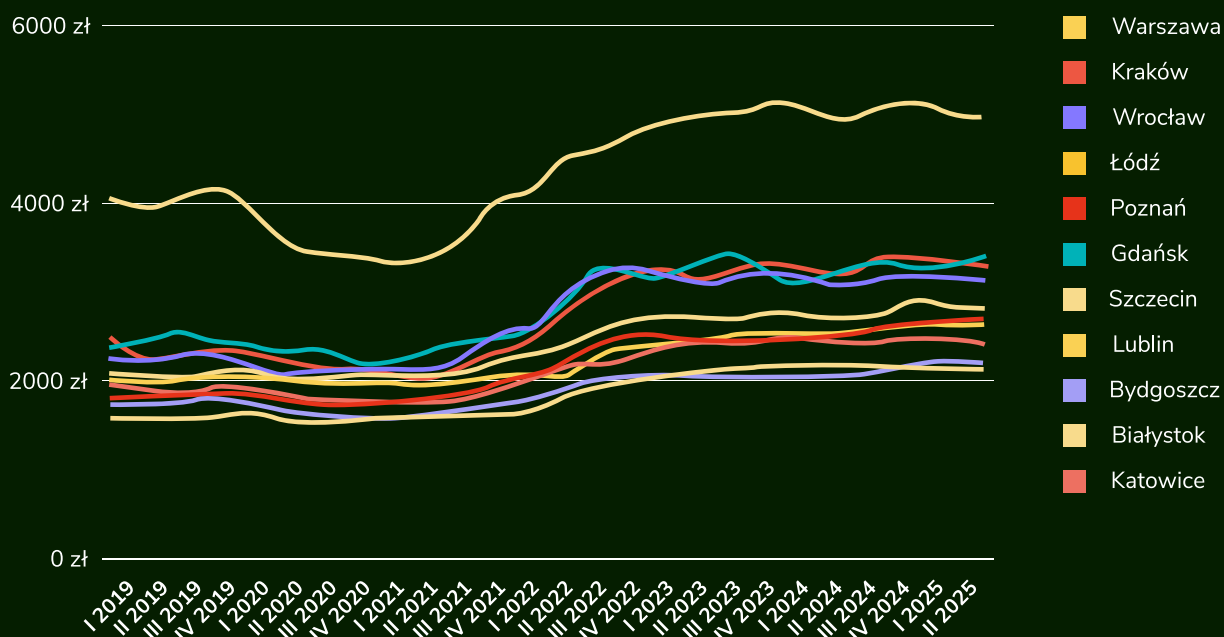
Stosunkowo łagodne odbicie cen można wiązać z niską inflacją, utrzymującą się na poziomie 2–3% od kwietnia 2020 r. do marca 2021 r., oraz rekordowo wysoką dostępnością mieszkań. Rosnące wynagrodzenia i obniżone stopy procentowe sprawiły, że w IV kw. 2020 r. rata kredytu na 50-metrowe mieszkanie pochłaniała 18,5% dochodu netto pary o przeciętnych zarobkach. Był to wynik lepszy od poprzedniego rekordu z IV kw. 2015 r., kiedy wskaźnik ten wyniósł 19,03%²². Dla rynku najmu oznaczało to niższy popyt, wynikający z większych możliwości zakupu mieszkań na własne potrzeby, a także napływ nowych lokali kupowanych w celach inwestycyjnych.

wojna

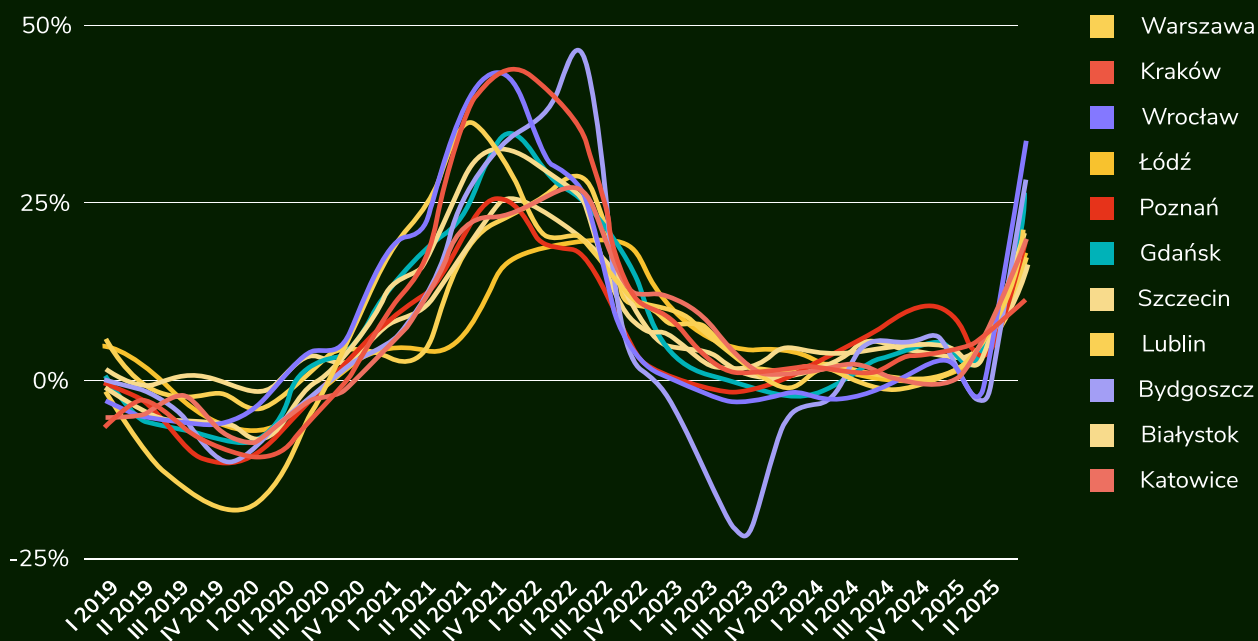
Pod kątem cenowym sytuacja zmieniła się radykalnie pod koniec zimy 2022 r. Agresja Rosji na Ukrainę w lutym 2022 r. wywołała bezprecedensowy napływ uchodźców, co przełożyło się na silną presję na rynek najmu. W sześciu największych miastach ceny w II kw. 2022 były średnio o 12% wyższe niż kwartał wcześniej i aż o 32% wyższe niż w II kw. 2021. Wzrosty przekraczające 30% r/r utrzymywały się przez pozostałe kwartały 2022, w I kw. 2023 spadły do 27%, a w II i III kw. 2023 do odpowiednio 11% i 6%. Od tego czasu do lata 2025 można mówić o stagnacji cen w części największych miast. W Warszawie i Łodzi w II kw. 2025 ceny były średnio o 1% niższe niż dwa lata wcześniej, we Wrocławiu o 0,5% wyższe, w Gdańsku o 2%, a wyraźniejsze wzrosty odnotowano tylko w Krakowie (5%) i Poznaniu (9%).

Wzrosty cen w latach 2022–2023 były w dużej mierze efektem wysokiej inflacji konsumenckiej, utrzymującej się powyżej 10% w każdym miesiącu od marca 2022 r. do sierpnia 2023 r. i osiągnęła szczyt 18,4% w lutym 2023, co oznaczało najwyższy poziom od lat 90²³. Podstawowym czynnikiem był jednak gwałtowny wzrost popytu: szacuje się, że w pierwszych trzech tygodniach po inwazji Rosji do Polski przybyło ponad 2 mln Ukraińców²⁴. Część z nich z czasem wyjechała do innych krajów lub wróciła

ŚREDNIA CENA NAJMU MIESZKANIA W 11 NAJWIĘKSZYCH MIASTACH



ŚREDNIA CENA NAJMU MIESZKANIA W 11 NAJWIĘKSZYCH MIASTACH zmiana rok do roku



źródło: opracowanie ThinkCo na podstawie danych Otodom [w:] Dane Otodom: aktualne ceny ofertowe mieszkań i domów i ceny najmu, 12.08.2025.

do ojczyzny. Na początku 2025 r. liczba ukraińskich uchodźców w Polsce szacowana była na 600–700 tys.²⁵, przy czym dokładne dane pozostają trudne do ustalenia. Łącznie w 2025 r. w Polsce mieszka ok. 1,5 mln obywateli Ukrainy, wliczając osoby, które przyjechały przed 2022 r.²⁶.

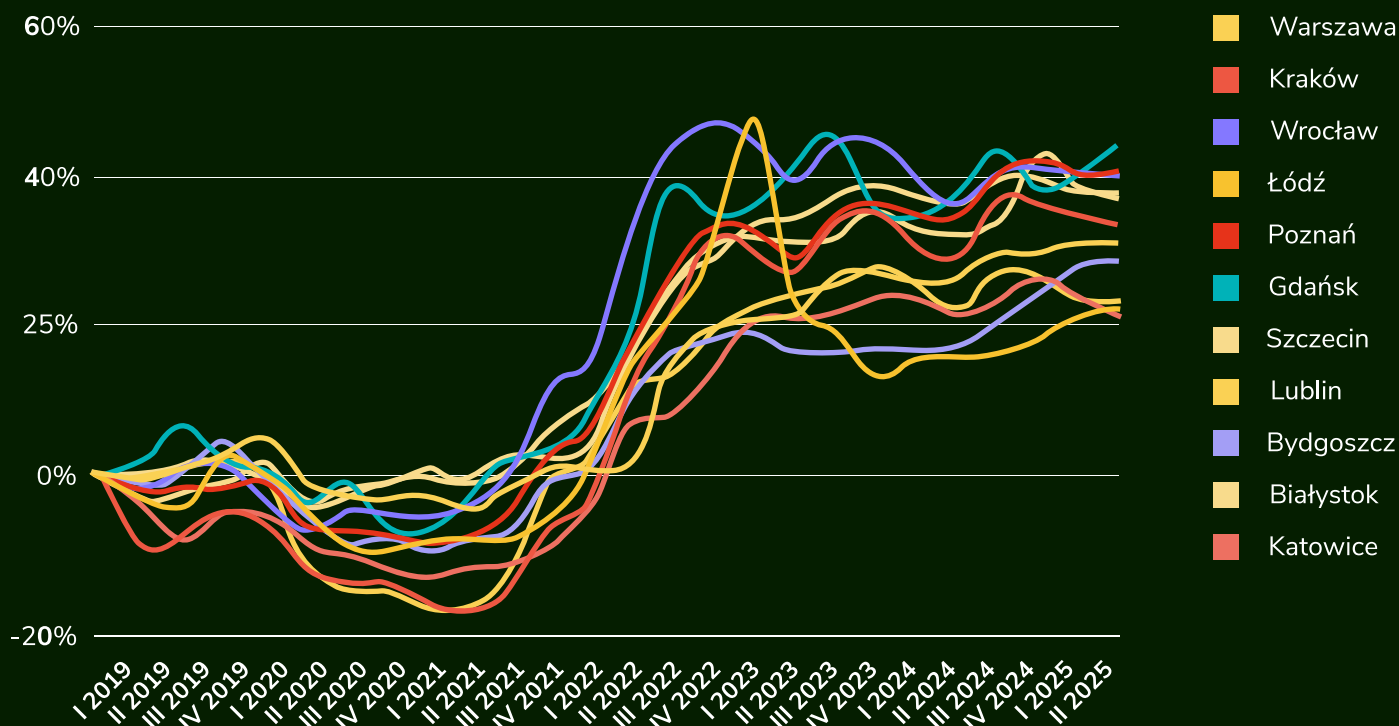
Niewykluczone, że na gwałtowny wzrost, a następnie utrzymanie się cen najmu na nowym poziomie, wpłynęła specyfika polskiego rynku, w którym średnie stawki są efektem indywidualnej wyceny ofert dokonywanej przez setki tysięcy wynajmujących. Najprostszym sposobem porównania, czy dana oferta jest konkurencyjna, pozostaje przejrzanie innych ogłoszeń w internetowych portalach. W 2022 r., gdy w krótkim czasie

pojawiły się setki tysięcy nowych potencjalnych najemców, z rynku w pierwszej kolejności zniknęły mieszkania najtańsze – w sposób nagły i nietypowy dla silnie sezonowego rynku. W konsekwencji średnie ceny dostępnych ofert gwałtownie wzrosły, wyznaczając nowy punkt odniesienia dla kolejnych wynajmujących.

mała stabilizacja

Duże zapotrzebowanie w kolejnych miesiącach 2022 i 2023 r. sprawiło, że nagle podniesione ceny mogły się realnie utrzymać. W 2022 r. odnotowano wręcz zmniejszenie różnicy między czynszami transakcyjnymi a ofertowymi w poszczególnych grupach miast, co świadczyło

ŚREDNIA CENA NAJMU MIESZKANIA W 11 NAJWIĘKSZYCH MIASTACH zmiana względem I kw. 2019 r.



o wysokim popycie i przewadze rynku wynajmującego. W 2023 r. sytuacja w największych ośrodkach zaczęła się zmieniać – wzrosty cen ofertowych wyhamowały, a miejscami pojawiły się spadki. Między I kw. 2023 i I kw. 2024 obniżki cen najmu zaobserwowano m.in. we Wrocławiu, Łodzi, Gdańsku i Bydgoszczy.

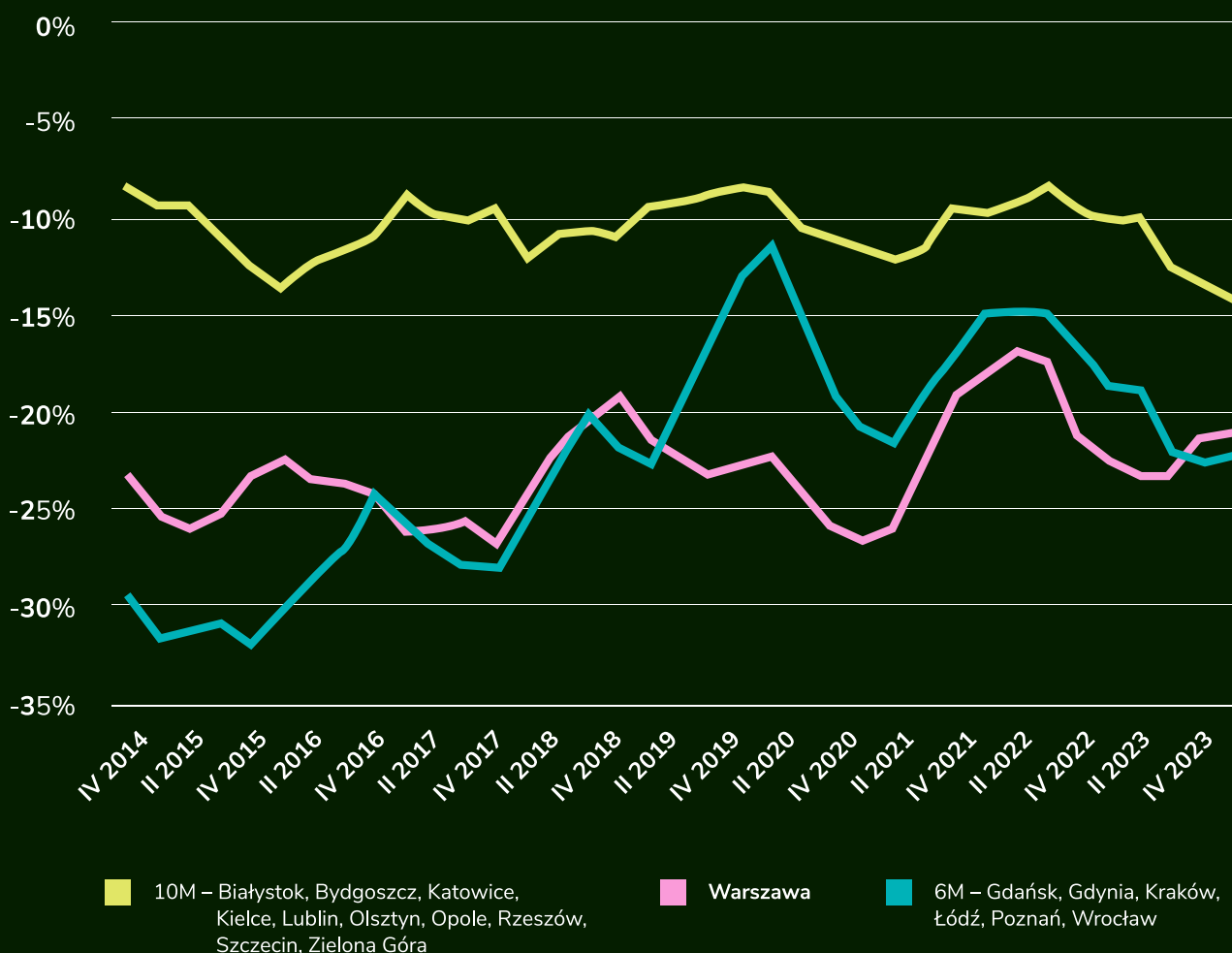
Ceny najmu w poszczególnych miastach podlegają stałym wahaniom, jednak szersza perspektywa wskazuje na względną stabilność rynku. Między kwietniem 2023 r. a czerwcem 2025 r. średnia różnica cen kwartał do kwartału w 11 największych polskich miastach wyniosła zaledwie 0,2%. Dla porównania, w czterech kwartałach 2022 r. było to 6,2%, co dobrze obrazuje ówczesną

dynamiczną sytuację. Obecnie rynek znajduje się w okresie relatywnej stabilizacji cenowej, odreagowując wyjątkowo gwałtowne zmiany w pierwszych latach dekady.

stolica dominuje, ale dystans się zmniejsza

Warszawa wyraźnie odstaje cenowo od reszty Polski i jest to zjawisko długofalowe. W perspektywie wieloletniej (średnia od I kw. 2019 r. do II kw. 2025 r. włącznie) ofertowe ceny najmu w stolicy były o 56% wyższe niż w Gdańsku i ok. 62% wyższe niż w Krakowie i we Wrocławiu, czyli kolejnych po Warszawie miastach z najwyższymi stawkami w kraju²⁷.

RELACJA CZYN SZU TRANSAKCYJNEGO DO CZYN SZU OFERTOWEGO



Jednocześnie w tym okresie różnice względem stolicy w wielu przypadkach się zmniejszyły. W II kw. 2019 r. ceny w Warszawie były o 65% wyższe niż w Krakowie, podczas gdy w II kw. 2025 r. różnica spadła do 52%. W tym samym czasie dystans wobec Wrocławia zmniejszył się z 82% do 60%, wobec Gdańska z 72% do 47%, a wobec Poznania ze 118% do 90%. Spośród sześciu największych miast wzrost przewagi Warszawy odnotowano jedynie w Łodzi (z 120% w 2019 r. do 122% w 2025 r.).

Oznacza to, że dominacja cenowa Warszawy pozostaje niezaprzeczalna, ale jednocześnie tempo wzrostu cen najmu w stolicy było w tym czasie niższe niż w większości innych dużych miast.

W II kw. 2025 r. ceny najmu w Warszawie były o 23% wyższe niż w I kw. 2019 r. W Łodzi wzrosły o 22%, a w Katowicach o 21%. W Krakowie było to już 33%, we Wrocławiu 40%, w Poznaniu 41%, a w Gdańsku 44%.

Wśród dziesięciu największych miast znaczące wzrosty odnotowano również w Szczecinie i Białymstoku (37%). Ogółem w sześciu największych ośrodkach ceny najmu w tym czasie wzrosły przeciętnie o 33%, a w jedenastu największych o 32%.

W mniejszych miastach dynamika była bardzo zróżnicowana. W Olsztynie między kwietniem 2019 r. a kwietniem 2025 r. ceny wzrosły aż o 73%. Wysokie wzrosty odnotowano też w Koszalinie, Kaliszu i Zielonej Górze (62–66%) oraz w Płocku, Rzeszowie, Opolu, Bielsku-Białej, Kielcach i Rybniku (ponad 50%).

Zupełnie inaczej przedstawia się sytuacja w Legnicy, gdzie w tym samym okresie ceny wzrosły jedynie o 3%. Trzeba jednak pamiętać, że w mniejszych miastach, ze względu na ograniczoną skalę rynku, łatwiej o anomalie statystyczne, a lokalne czynniki socjoekonomiczne mogą mieć silny, niezależny od tendencji ogólnokrajowych, wpływ.

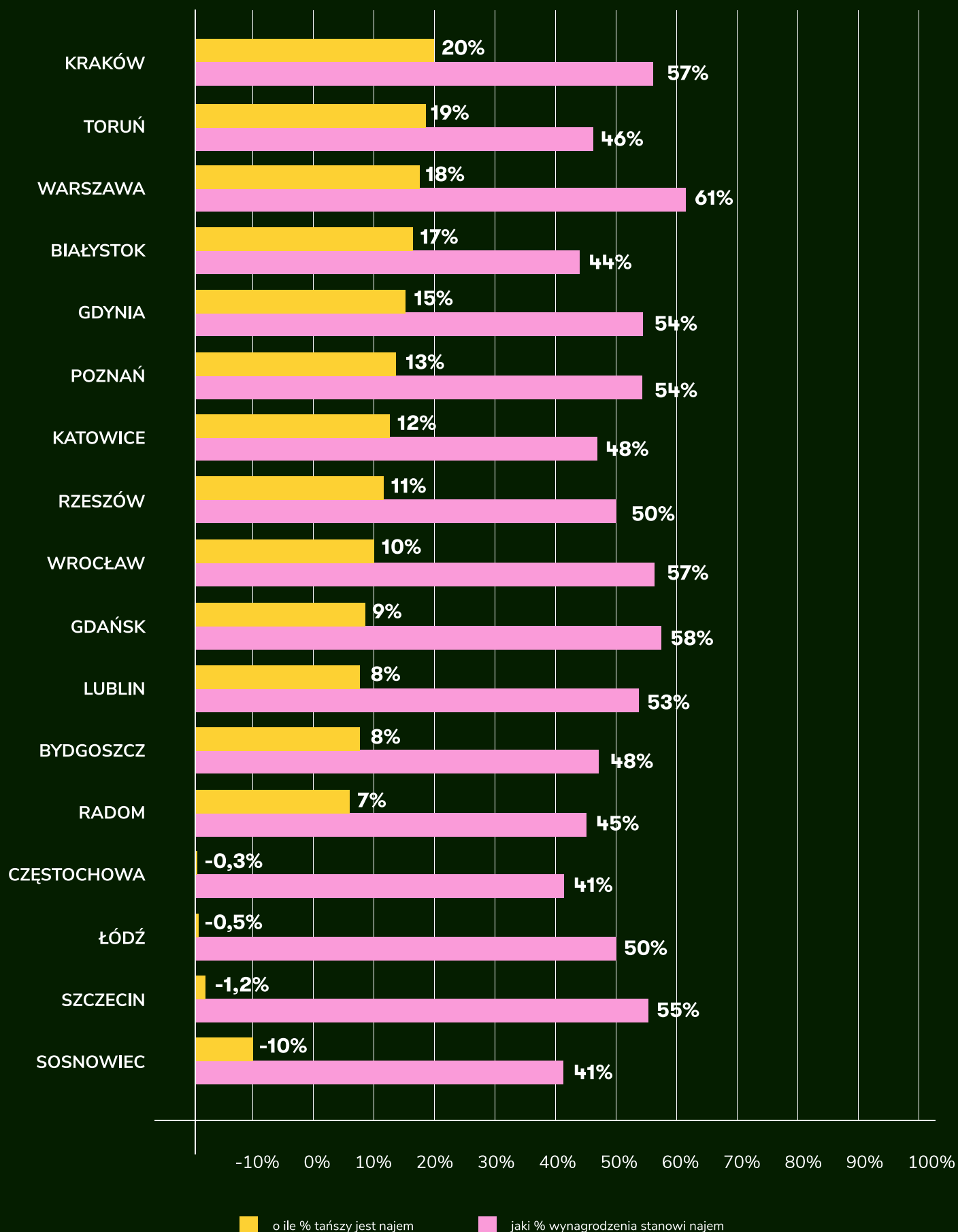
najem (zazwyczaj) tańszy niż kredyt

Najem jest zazwyczaj tańszą opcją niż zakup mieszkania na kredyt. Wśród analizowanych dużych miast w sierpniu 2025 r. porównanie kosztu najmu i raty kredytu dla mieszkania o powierzchni 50 mkw. wypadło najbardziej korzystnie w Krakowie, Warszawie i Toruniu, gdzie rata kredytu była o ok. 20% wyższa niż koszt najmu²⁸. W Gdańsku najem był tańszy o 9%, we Wrocławiu o 10%, a w Poznaniu o 13%. Oznacza to kilkaset złotych oszczędności miesięcznie – nawet 877 zł w Krakowie – co sprawia, że w miastach o niskiej dostępności finansowej mieszkań najem stanowi wyraźnie tańszą alternatywę dla zakupu.

Porównanie wypadało wyraźnie niekorzystnie dla najmu jedynie w Sosnowcu, gdzie różnica sięgała 10%. Spłata kredytu była nieznacznie tańsza niż najem mieszkania również w Częstochowie, Łodzi i Szczecinie. O ile w przypadku Szczecina o takim wyniku decydować mogą stosunkowo wysokie ceny najmu, w pozostałych miastach kluczowe wydają się relatywnie niskie ceny nieruchomości.

O ile porównanie kosztów najmu i rat kredytowych pokazuje względną opłacalność wynajmu, innym istotnym punktem odniesienia pozostaje stosunek czynszu do poziomu wynagrodzeń. W marcu 2025 r. przeciętny koszt najmu 50-metrowego mieszkania stanowił 61% mediany wynagrodzenia w Warszawie, 58% w Gdańsku oraz 57% w Krakowie i we Wrocławiu. Nieco niższe wartości odnotowano w Szczecinie (55%), Gdyni i Poznaniu (po 54%) oraz w Lublinie (53%). W części miast regionalnych wskaźnik ten był wyraźnie niższy – około 50% w Rzeszowie i Łodzi, 48% w Katowicach i Bydgoszczy, 46% w Toruniu, a najmniej w Sosnowcu i Częstochowie (po 41%)²⁹. Pokazuje to, że w największych ośrodkach koszty mieszkaniowe pozostają wysokie niezależnie od ich formy.

**PORÓWNANIE KOSZTU NAJMU I RATY KREDYTU ORAZ STOSUNEK CEN NAJMU DO ZAROBKÓW
dla mieszkania 50 mkw, wkład własny 10%, okres 30 lat, sierpień 2025**





źródło: Grohe x Resi4Rent

mniejsze miasto, większe ROI

W lipcu 2025 r. wśród 39 analizowanych średnich i dużych miast najwyższy wskaźnik zwrotu z inwestycji (ROI) odnotowano w Zabrzu, Bytomiu, Wałbrzychu i Płocku, gdzie wyniósł ok. 8% (7,71–8,24%). W tych czterech miastach ROI od lat konsekwentnie należy do najwyższych w kraju, podczas gdy większość pozostałych ośrodków podobnej wielkości charakteryzuje się dużą zmiennością. W lipcu 2025 r. wynik powyżej 7% osiągnięto także w Sosnowcu (7,16%) i Włocławku (7,15%). Najniższe wartości ROI wystąpiły w Krakowie (5,15%), a następnie w Toruniu (5,29%), Gdańsku (5,35%) i Białymstoku (5,40%).

W porównaniu z lipcem 2024 r. przeciętny zwrot z inwestycji spadł w 15 miastach, najmocniej w Gdańsku (–0,40 pp. r/r), a najbardziej wzrósł w Kaliszu (+0,87 pp. r/r). W perspektywie wieloletniej widoczny jest jednak ogólnokrajowy trend spadkowy – między lipcem 2019 a lipcem 2025 wskaźnik ROI zmalał we wszystkich 39 analizowanych miastach poza Włocławkiem (+0,37 pp.), przy czym największe spadki wystąpiły w mniejszych ośrodkach, takich jak Legnica i Tarnów³⁰.

WSKAŹNIK ZWROTU Z INWESTYCJI (ROI)

	lipiec 2025	zmiana r/r (pp.)	zmiana względem lipca 2019 r. (pp.)
ZABRZE	8,24%	0,62	-2,12
BYTOM	8,15%	0,67	-9,96
WAŁBRZYCH	7,81%	0,14	-2,73
PŁOCK	7,71%	-0,10	-1,25
SOSNOWIEC	7,16%	0,40	-1,49
WŁOCŁAWEK	7,15%	0,81	0,37
GORZÓW WIELKOPOLSKI	6,84%	-0,08	-0,74
KALISZ	6,83%	0,87	-0,74
CZĘSTOCHOWA	6,81%	0,46	-2,00
GLIWICE	6,79%	0,12	-1,32
LEGNICA	6,79%	-0,34	-2,79
DĄBROWA GÓRNICZA	6,79%	-0,27	-2,05
ZIELONA GÓRA	6,72%	-0,20	-0,84
RYBNIK	6,69%	-0,16	-1,43
RUDA ŚLĄSKA	6,68%	0,10	-2,21
TYCHY	6,64%	-0,17	-0,85
RADOM	6,58%	0,03	-1,67
OPOLE	6,57%	0,69	-0,35
CHORZÓW	6,44%	-0,31	-2,07
BYDGOSZCZ	6,43%	-0,15	-0,20
ŁÓDŹ	6,35%	0,23	-1,89
SZCZECIN	6,33%	0,29	-1,15
KOSZALIN	6,31%	-0,29	-0,67
LUBLIN	6,25%	0,27	-1,16
RZESZÓW	6,22%	0,03	-0,62
WROCŁAW	6,01%	0,31	-1,06
POZNAŃ	5,88%	0,13	-0,46
WARSZAWA	5,85%	0,20	-1,11
BIELSKO - BIAŁA	5,80%	0,00	-1,66
OLSZTYN	5,74%	0,40	-5,49
KATOWICE	5,72%	-0,23	-0,35
TARNÓW	5,68%	-0,06	-1,35
GDYNIA	5,63%	0,16	-1,24
KIELCE	5,60%	0,34	-1,35
BIAŁYSTOK	5,40%	-0,20	-1,24
GDAŃSK	5,35%	-0,40	-1,25
TORUŃ	5,29%	0,01	-0,72
KRAKÓW	5,15%	0,17	-0,95

charakterystyka mieszkań na wynajem

coraz młodszy zasób

W 2019 r. niespełna połowę dostępnej oferty najmu prywatnego stanowiły mieszkania w nowym budownictwie (wówczas w budynkach wybudowanych po 2010 roku). W kolejnych latach udział tej kategorii rósł, osiągając w kwietniu 2024 r. poziom 53%³¹. Zjawisko to można wiązać z wprowadzeniem na rynek najmu znaczącej liczby lokali nabywanych w celach inwestycyjnych w pierwszej połowie dekady oraz ogólnym rozwojem rynku najmu w Polsce.

najwięcej małych i średnich mieszkań

W II kwartale 2025 r. największy udział w ofercie najmu w największych miastach odnotowano w segmencie mieszkań średniej wielkości (40–60 mkw.). Lokale tej kategorii stanowiły 39% ogłoszeń w Warszawie oraz przeciętnie 41% w Krakowie, Wrocławiu, Łodzi, Poznaniu, Gdańsku i Gdyni. Drugą najpopularniejszą grupą były mieszkania małe (25–40 mkw.), odpowiadające za 28% oferty w stolicy i średnio 33% w pozostałych analizowanych ośrodkach. Łącznie mieszkania w przedziale 25–60 mkw. stanowiły około 70% dostępnych ogłoszeń w największych polskich miastach³².

Mieszkania duże (60–90 mkw.) były nieco częściej obecne w Warszawie (16%) niż w pozostałych sześciu miastach (13%). W stolicy wyraźnie wyższy był również udział lokali powyżej 90 mkw. – 13% wobec średnio 7% w innych dużych ośrodkach. Z kolei bardzo małe mieszkania, o powierzchni poniżej 25 mkw., odpowiadały za około 6% całej oferty w badanych miastach³³.

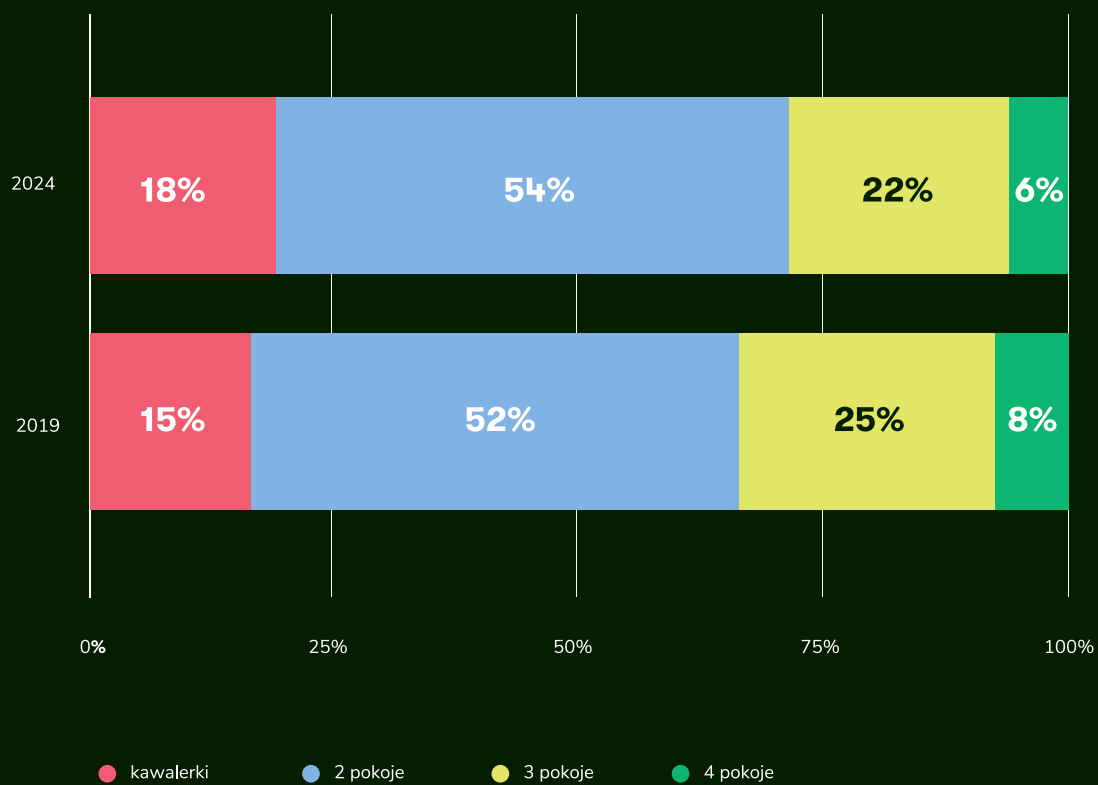
Analiza długookresowa dla całego kraju wskazuje na utrzymującą się dominację mieszkań małych i średnich oraz na stopniowy wzrost udziału lokali o powierzchni poniżej 40 mkw. odbywający się kosztem mieszkań dużych, zwłaszcza powyżej 70 mkw. W 2019 r.



źródło: Vantage Rent



STRUKTURA OFERT MIESZKAŃ NA WYNAJEM WEDŁUG LICZBY POKOI



źródło: opracowanie ThinkCo na podstawie danych Otodom [w:] Otodom, Polityka Insight, OLX; Rocznik najmu, 2024.

66

W sektorze najmu instytucjonalnego kluczowym czynnikiem sukcesu inwestycji jest właściwe zaplanowanie procesu wyposażenia — nie tylko pod kątem estetyki, lecz przede wszystkim efektywności operacyjnej i kosztowej oraz tzw. wartości dodanej dla użytkownika.

Etap koncepcyjny projektu jest najlepszym momentem na nawiązanie współpracy między inwestorem a producentem lub dostawcą wyposażenia, czyli jeszcze przed ostatecznym wyborem wykonawcy. To właśnie wtedy można przede wszystkim uzgodnić standardy techniczne, co jest kluczowe dla efektywności późniejszych działań i elastyczności podejmowanych decyzji. Następnie zaplanować dobór sprzętów, zgodnie w potrzebami nieruchomości. Wreszcie wprowadzić innowacje technologiczne zwiększające atrakcyjność nieruchomości w oczach przyszłych najemców.

Wczesne włączenie partnera wyposażeniowego pozwala uniknąć kosztownych zmian w późniejszych fazach realizacji, skraca czas komercjalizacji inwestycji i sprzyja standaryzacji, tak istotnej w obsłudze najmu instytucjonalnego. Dziś producenci wyposażenia pełnią rolę nie tylko dostawców. To partnerzy strategiczni, którzy wspierają inwestora w budowaniu długoterminowej przewagi konkurencyjnej opartej na jakości, technologii i spójności doświadczenia użytkownika.



**Anna
Marmur**

Ekspertka B2B
Center of Excellence
One Samsung

mieszkania poniżej 40 mkw. stanowiły ok. 27% ofert, podczas gdy w 2024 r. już ok. 35%. W tym samym okresie udział lokali powyżej 70 mkw. spadł z 20% do ok. 12%³⁴.

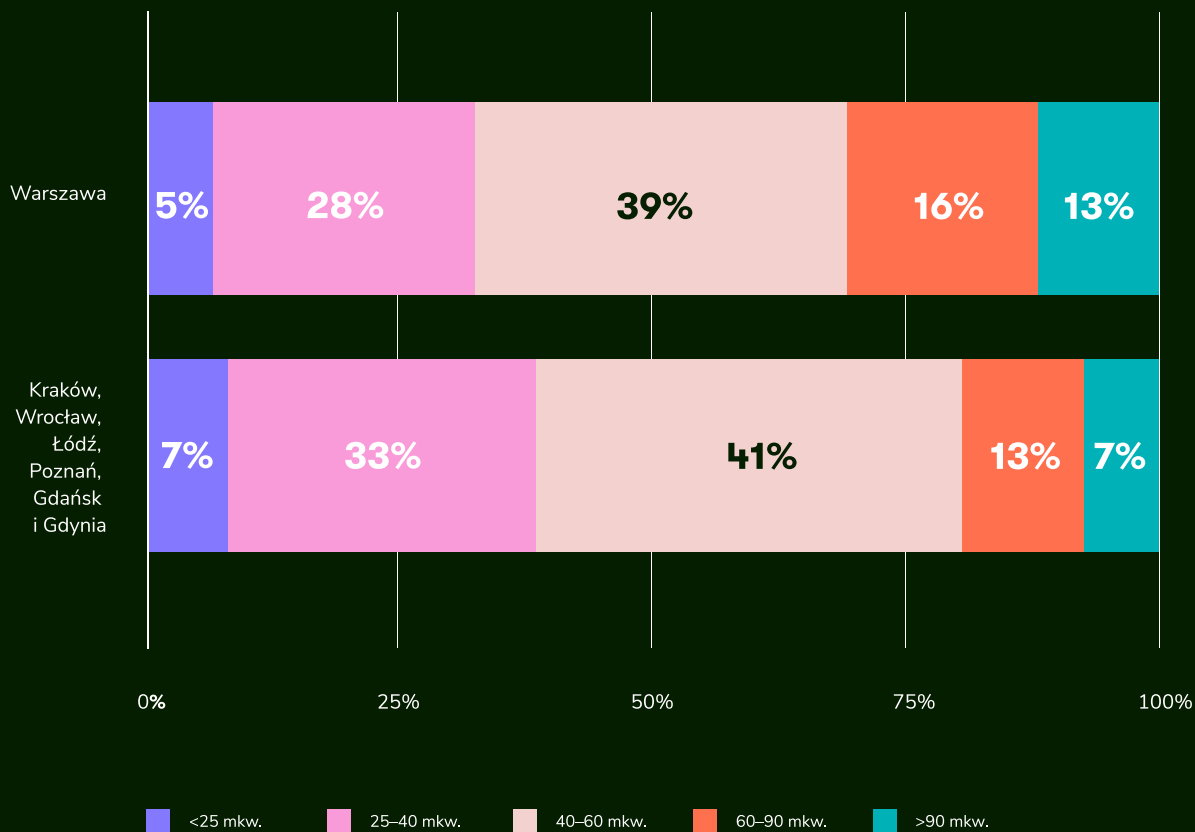
Zmniejszaniu się udziału dużych metraży towarzyszy spadek odsetka ofert mieszkań wielopokojowych. W 2019 r. kawalerki odpowiadały za 15% ogłoszeń, mieszkania dwupokojowe za 52%, trzypokojowe za 25%, a lokale czteropokojowe i większe łącznie za 8%. W 2024 r. udział kawalerek wzrósł do 18%, a mieszkań dwupokojowych do 54%. Zmalał natomiast odsetek ofert mieszkań trzypokojowych (22%) oraz czteropokojowych i większych (6%)³⁵.

małe mieszkania bardziej opłacalne dla wynajmujących

Rosnący udział małych mieszkań w zasobie najmu prywatnego można w dużej mierze wyjaśnić względami ekonomicznymi. Stawka ofertowa za wynajem lokalu o powierzchni 30 mkw., liczona w przeliczeniu na metr kwadratowy, może być nawet o ponad 30% wyższa niż w przypadku mieszkań 50-metrowych³⁶. W segmencie większych lokali stawki za metr kwadratowy ulegają stabilizacji na zbliżonym poziomie.

W I kw. 2025 r. największe różnice w stawkach najmu za metr kwadratowy pomiędzy mieszkaniami o powierzchni 30 i 50 mkw. odnotowano we Wrocławiu oraz Lublinie, gdzie wynosiły one odpowiednio 32 i 33%. W praktyce przekładało się to na 19 zł różnicy za metr w przypadku Wrocławia oraz 16 zł w Lublinie. Najmniejsze dysproporcje wystąpiły natomiast w Warszawie i Krakowie – w obu miastach cena najmu mieszkania 50-metrowego była o 24% niższa niż w przypadku lokalu 30-metrowego. Odpowiadało to różnicy 18 zł za metr w stolicy i 14 zł w Krakowie.

STRUKTURA OFERT MIESZKAŃ NA WYNAJEM WEDŁUG METRAŻU, II KW. 2025



źródło: opracowanie Thinkco na podstawie danych propertyio [w:] PIE, Analiza rynku mieszkaniowego, II kwartał 2025

PRZECIĘTNA CENA ZA MKW. MIESZKANIA, I KW. 2025 R.

	mieszkanie o powierzchni 30 mkw.	mieszkanie o powierzchni 50 mkw.	różnica
Lublin	65 zł	49 zł	-33%
Wrocław	79 zł	60 zł	-32%
Białystok	55 zł	42 zł	-30%
Bydgoszcz	57 zł	44 zł	-29%
Gdynia	71 zł	55 zł	-29%
Rzeszów	63 zł	49 zł	-29%
Łódź	57 zł	44 zł	-28%
Częstochowa	47 zł	37 zł	-27%
Poznań	67 zł	53 zł	-27%
Szczecin	67 zł	53 zł	-25%
Gdańsk	78 zł	62 zł	-25%
Katowice	60 zł	48 zł	-25%
Kraków	77 zł	63 zł	-24%
Warszawa	91 zł	73 zł	-24%

źródło: Rankomat.pl, Raport Rankomat.pl i Rentier.io – Najem mieszkań, kwiecień 2025 r., 30.04.2025.

3,5 tysiąca mieszkań na wynajem we Wrocławiu

PFR Nieruchomości S.A. pojawiła się na wrocławskim rynku najmu w 2016 r. z ofertą 118 mieszkań. Dziś spółka posiada na terenie miasta już sześciokrotnie większy zasób, a jej łączny potencjał inwestycyjny we Wrocławiu to ponad 3,5 tys. mieszkań.

PFR Nieruchomości dała początek polskiemu rynkowi profesjonalnego najmu i również we Wrocławiu przecierała szlaki. Pierwsza inwestycja została oddana w 2016 r. i mieści się zaledwie 400 m od dworca głównego a oprócz doskonałej lokalizacji zachęca najemców nowoczesnym wyglądem. Niespełna rok później do najmu przekazano 128 mieszkań położonych w dzielnicy Kleczków, w pobliżu Starej Odry. Najnowszą i największą inwestycją spółki jest osiedle przy ul. Kolejowej mieszczące 469 mieszkań.

Osiedle przy ul. Kolejowej powstało na terenie o ogromnym walorze historycznym. Od 1856 r. znajdowała się tutaj Fabryka Wagonów Braci Hoffman, która była największym zakładem przemysłowym we Wrocławiu. Później Poczta Polska prowadziła w tym miejscu warsztat samochodowy i centrum logistyczne. W 2022 r. działka została zakupiona przez Fundusz, którym zarządza PFR Nieruchomości.

Inwestycję zaprojektowała wyłonią w konkursie pracownia B2 Studio sp. z o.o. Zwycięski projekt wyglądem i charakterem nawiązuje do dawnej zabudowy, zachowano też część oryginalnych elewacji, które najemcy mogą podziwiać ze swoich balkonów.





Nabór do mieszkań został przeprowadzony wspólnie z samorządem, który przyjął kryteria pierwszeństwa. Samorząd promował m.in. rodziny z dziećmi, młode małżeństwa oraz osoby wykonujące zawody zaufania publicznego tj. lekarzy czy policjantów. Taka forma współpracy gwarantuje inwestycji objęcie dopłatami do czynszu. Najemcy mogą zatem korzystać ze wsparcia finansowego Banku Gospodarstwa Krajowego, które w inwestycji przy ul. Kolejowej sięga nawet 1165 zł miesięcznie. Z takiego wsparcia korzysta aż 55% najemców osiedla przy Kolejowej.

Na tym nie kończy się współpraca z miastem Wrocław w zakresie tej inwestycji. Na terenie osiedla znajdują się jeszcze dwa zabytkowe budynki – kotłownia oraz dawna hala montażowa autobusów pocztowych. Hala stanie się nową siedzibą Biura Wystaw Artystycznych, czyli znanej instytucji kultury. Nowa siedziba będzie spełniała funkcję wystawienniczą i społeczną. Budynek hali sąsiaduje z parkiem im. Lesława Węgrzynowskiego, który razem z dopełnionym roślinnością placem przed galerią mają tworzyć wspólną zrównoważoną, zieloną przestrzeń dla sztuki i odpoczynku.

PFR Nieruchomości buduje obecnie dwie inwestycje we Wrocławiu: przy ul. Białowieskiej oraz przy ul. Zatorskiej. Ta pierwsza powstaje w bezpośrednim sąsiedztwie ścieżek spacerowych i terenów zielonych przy Odrze – będzie to wspaniałe miejsce dla rodzin z dziećmi oraz osób ceniących wypoczynek na świeżym powietrzu. Z kolei inwestycja przy Zatorskiej, gdzie powstaje osiedle o niskiej trzykondygnacyjnej zabudowie, idealnie sprawdzi się dla najemców, którzy preferują kameralną atmosferę.

PFR Nieruchomości nie powiedziała jeszcze ostatniego słowa we Wrocławiu. Na deskach kreślarskich znakomitych projektantów powstaje już osiedle przy ul. Hermanowskiej na Kuźnikach.

 **PFR**
Polski Fundusz Rozwoju





źródło: PFR Nieruchomości

usługi mieszkaniowe

5 najem instytucjonalny 2020-2025

Ostatnie pięć lat na rynku najmu instytucjonalnego charakteryzowało się złożoną i niejednorodną sytuacją. Szereg wydarzeń społecznych i gospodarczych spowolnił tempo rozwoju sektora. Mimo to zainteresowanie mieszkaniem na wynajem oraz akademikami stale rośnie³⁷.

sytuacja rynku w 2020

Przełom drugiej i trzeciej dekady to czas, w którym najem instytucjonalny w Polsce zaczął nabierać rumieńców³⁸. Prognozy wskazywały na geometryczny wzrost i wielokrotne zwiększenie zasobów w perspektywie kilku lat. Szerokim echem odbiła się zwłaszcza transakcja TAG Immobilien, który na początku 2020 r. przejął wrocławskiego dewelopera mieszkaniowego, zapowiadając jego całkowitą transformację w podmiot realizujący projekty wyłącznie na wynajem³⁹. Jednocześnie w przestrzeni publicznej dominowała krytyczna narracja wobec tego kierunku. Medialne zainteresowanie sektorem często wiązało się z obawami, podsycanymi wydarzeniami w Berlinie, gdzie zaostrowano regulacje dot. działalności dużych podmiotów w sektorze najmu⁴⁰. Warto jednak podkreślić, że rozwiązania stosowane na rynku niemieckim wynikały z lokalnych uwarunkowań i nie mają – ani obecnie, ani w przyszłości – bezpośredniego przełożenia na sytuację w Polsce.

Nie zmienia to faktu, że rozwój najmu instytucjonalnego w Polsce był spowalniany przez silne emocje społeczne, przede wszystkim lęk dodatkowo podsycany przez media. Rynek, który nie obejmował nawet 0,1% zasobów mieszkaniowych⁴¹, stał się wygodnym celem ataków. Politycy chętnie przedstawiali go jako zachodni kapitał wykupujący mieszkania i zawyżający ceny, przez co przeciętnego Kowalskiego nie stać na zakup większego lokum⁴². Media podtrzymywały ten obraz, ponieważ temat budził duże zainteresowanie i generował wysoką klikalność. Statystyczny Kowalski również odnajdywał w tej narracji pewien komfort – łatwo było obarczyć winą bezosobowe, zagraniczne fundusze z Niemiec, Szwecji czy Szwajcarii. Trudniej natomiast przyjąć, że realny wpływ na ceny ma rodzimy inwestor detaliczny, często bardzo podobny do Kowalskiego, a nawet będący odzwierciedleniem jego własnych aspiracji inwestycyjnych⁴³.

konsekwencje polityczne

W efekcie próby komunikowania przez organizacje branżowe i same instytucje celów funkcjonowania najmu instytucjonalnego w Polsce spotykały się nie tylko z falą krytycznych komentarzy, lecz także z politycznymi ostrzeżeniami, że ekspansja sektora napotka barierę w postaci silnych regulacji państwowych⁴⁴.

PERSPEKTYWA ROZWOJU NAJMU INSTYTUCJONALNEGO
stan na koniec I kw. 2025 r.

ok. 81 000



24 400

lokale
istniejące

9 400

lokale
w budowie

4 600

lokale
planowane
do końca
2027 r.

12 800

lokale
planowane
bez ujawnionej
daty oddania

ok. 30 000

pozostałe
założenia
strategiczne

źródło: opracowanie ThinkCo na podstawie danych CBRE i PwC.



Polscy inwestorzy nadal uczą się rynku najmu co sprawia, że wielu z nich nie wie jeszcze w którym momencie należy skupić się na detalach wykończenia wnętrz i nawiązać kontakt z producentami.

Drzwi są ważnym elementem wyposażenia zarówno mieszkań, jak i wspólnych przestrzeni, z których korzystać będą mieszkańcy. Ich wygląd, cechy, parametry techniczne wpływają zarówno na design, jak i funkcjonalność budynków. Z perspektywy producenta ich dobór jest bardzo istotny na etapie tworzenia koncepcji wykończenia wnętrz.

To etap, który pozwala zaoferować Inwestorowi kompleksową ofertę dostosowaną do indywidualnych potrzeb oraz profesjonalnie doradzić, wskazać możliwości wykonania nietypowych indywidualnych rozwiązań. Zaprezentowanie na tym etapie pełnego portfolio produktów, korzyści i przewag konkurencyjnych, możliwości dostosowania drzwi do indywidualnych potrzeb, wskazanie inwestycji referencyjnych - to ważny etap, który decyduje o nawiązaniu współpracy.

Marka PORTA wczuwa się w potrzeby Inwestorów i od początku istnienia rozwija swoją ofertę pod tym kątem. Stworzyliśmy specjalny dział obsługi Inwestycji, nasi profesjonalni Doradcy są do dyspozycji na każdym etapie jej powstawania. Faza koncepcyjna to doradztwo, tworzenie ofert dostosowanych do wymagań Inwestora.



Magdalena Jakóbiak

Manager Komunikacji
Marketingowej B2B
PORTA DRZWI

Choć tego typu narracja wydawała się przesadzona, sam fakt pojawienia się takiego ryzyka tworzył atmosferę niepewności, a ta jest dla biznesu zjawiskiem szczególnie niekorzystnym. Sytuacja ta, w połączeniu z nowymi ograniczeniami fiskalnymi, negatywnie wpływała na decyzje inwestycyjne i tempo rozwoju rynku⁴⁵, mimo wyraźnie rosnących czynszów, zwłaszcza po agresji Rosji na Ukrainę⁴⁶. Wydarzenie to miało jednak efekt hamujący. Dla wielu udziałowców zachodnich funduszy wojna za wschodnią granicą stała się faktycznym deal breakerem – obawiano się, że rosyjskie czołgi z Kijowa szybko znajdą się w Warszawie. Część funduszy do dziś utrzymuje wobec Polski ostrożny dystans.

Wolniejszy od oczekiwań (i faktycznych potrzeb Polski) rozwój sektora przyniósł negatywne konsekwencje także w wymiarze politycznym. Doświadczenia innych krajów pokazują, że odpowiednio duży sektor najmu instytucjonalnego (ok. 3–5% zasobów rynku najmu) sprzyja lepszemu uregulowaniu i uporządkowaniu zasad funkcjonowania całego rynku. Praktyki wypracowane przez największych operatorów stają się wówczas standardem także dla mniejszych inwestorów, którzy dominują liczebnie. Władze zyskują jednocześnie narzędzia pozwalające skuteczniej kontrolować stosunkowo niewielki odsetek podmiotów, co w konsekwencji przekłada się na cały sektor.

Gdy rynek instytucjonalny pozostaje mały, jego wpływ jest marginalny. Nawet formalnie silnie uregulowany system działa wówczas w sposób trudny do nadzorowania. Dlatego w I poł. 2022 r. możliwy był geometryczny wzrost stawek czynszowych, a nawet przypadki wypowiedzania umów lokatorom⁴⁷. Państwo nie dysponowało skutecznymi narzędziami, aby ograniczyć nagłe zwwyżki. W efekcie wojna dodatkowo zwiększyła doraźne stopy zwrotu z inwestycji i wywindowała ceny nieruchomości. Przy równoczesnej niskiej dostępności kredytów mieszkaniowych kwestia dostępno-

ści lokali stała się tematem politycznym o niespotykanej wcześniej wadze i dziś uznawana jest za jedną z głównych przyczyn zmiany rządu w 2023 r.

narracja na rynku nieruchomości

Negatywna narracja wokół najmu występowała na rynku nieruchomości także przed pięciu laty. Najbardziej znaczący był brak wiary w sens tej formy zaspokajania potrzeb mieszkaniowych – przekonanie, że mieszkania wynajmują wyłącznie studenci, a 25-latkowie kupują już własne nieruchomości, więc rozwinięty rynek najmu nie jest w Polsce potrzebny⁴⁸. Sami deweloperzy rzadko pytali klientów, na jakie cele nabywają mieszkania. Jednocześnie badania wykazywały, że już wówczas w dużych miastach zakupy inwestycyjne deklarowały 40% transakcji, a realnie mogły obejmować ponad 60% mieszkań z rynku pierwotnego⁴⁹.

Przekonanie o niskim znaczeniu rynku najmu było jednak tak silne, że w kuluarowych rozmowach wielu przedstawicieli firm deweloperskich deklarowało, że nie wierzą, że TAG przekształci firmę w dewelopera built-to-rent. Uważali, że kiedy nowy właściciel pozna polski rynek, to albo zmieni swoje założenia, albo sprzeda firmę. Ci ludzie nie tylko się mylili, ale wielu z nich dziś sama zajmuje się zawodowo budowaniem rynku najmu.

Nie znaczy to, że powszechny brak wiary w sektor najmu nie odbił się na jego rozwoju, przede wszystkim w zakresie transakcji. Gdy sektor zaczął się rozwijać w Polsce, dla większości zachodnich inwestorów naturalne było kupowanie nieruchomości o profilu mieszkaniowym. Tych jednak nie chcieli im sprzedawać deweloperzy⁵⁰, zwłaszcza nie za kwoty proponowane (adekwatne do stawek rynkowych w momencie negocjacji), wiedząc, że stawiając na sprzedaż detaliczną osiągną większe zwroty i poniosą mniejszą odpowiedzialność przy rozproszonych nabywcach niż przy jednym, instytucjonalnym.

najem to jednak usługa

Budowanie lokali na wynajem na działkach usługowych budziło także niepokój wśród dużego kapitału. Takie praktyki zdarzają się w innych krajach, ale na rynkach relatywnie dojrzałych instytucjonalnie. Polski rynek jako nowy wydawał się niepewny, a dodatkowo nie było jasne, jakich regulacji dot. budowania PRS na działkach usługowych można się spodziewać po polskich władzach⁵¹. Potrzeba było więc kilku lat, aby rynek przekonał się, czy takie działanie jest w pełni bezpieczne.

Obecnie zdecydowana większość zarówno istniejących, jak i budowanych nowych obiektów w formule prywatnego najmu instytucjonalnego w Polsce w 2025 r. powstaje na działkach usługowych. Mimo ośmioprocentowego podatku VAT model finansowy lepiej przyjmuje to rozwiązanie niż realizację na działce mieszkaniowej. Ostatecznym dowodem pełnej akceptacji rynku inwestycyjnego dla budowania i kupowania inwestycji PRS na działkach usługowych jest transakcja między Griffin Real Estate a TAG Immobilien, który odkupił kilka tysięcy lokali na działkach usługowych⁵², mimo że pięć lat wcześniej przedstawiciele firmy zakładali, że interesować będą ich wyłącznie inwestycje na działkach o przeznaczeniu mieszkaniowym.



źródło: Vantage Rent

6 lokale w zasobach od instytucji

Na koniec I kw. 2025 r. zasób sektora instytucjonalnego w Polsce wyniósł ok. 24,4 tys. jednostek⁵³. Aż 24% z tej liczby trafiło na rynek tylko w 2024 r., co oznacza 5800 mieszkań⁵⁴. Do końca 2025 r. planowane jest oddanie kolejnych ok. 6600 jednostek⁵⁵. Skala prowadzonych budów i ogłaszanych projektów wskazuje, że do końca 2027 r. zasób instytucjonalny w Polsce wzrośnie do ok. 38 tys. lokali⁵⁶.

Prognozy wybiegające w dalszą przyszłość są obciążone dużą niepewnością. Szacunki mówiące o ok. 80 tys. mieszkań⁵⁷ w 2029 r. należy traktować bardziej jako wyraz aspiracji inwestorów niż realne predykcje. Warto pamiętać, że w 2020 r. pojawiały się przewidywania, że na przełomie 2028 i 2029 r. sektor przekroczy nawet 100 tys. lokali, lecz opierały się one na deklaracjach dotyczących strategii i planów, a nie na ogłoszonych inwestycjach.

różni się jednak od tej sprzed kilku lat. Rynek najmu instytucjonalnego w Polsce zakończył etap początkowy, a powszechna akceptacja lokali budowanych na działkach usługowych w połączeniu z wyhamowaniem sprzedaży detalicznej sprawiają, że jego rozwój może realnie przyspieszyć.

Doświadczenia ostatnich lat na rynku mieszkaniowym, gdzie głównymi klientami byli inwestorzy detaliczni (deklaratywnie stanowili 50–70%, a w przypadku większych miast często nawet 80–90% nabywców⁵⁸), sprawiły, że coraz więcej podmiotów ma praktyczną wiedzę, jak budować na wynajem. W efekcie coraz poważniej rozważają realizację projektów build-to-rent, traktując je jako alternatywne źródło dochodu, niezależne od sprzedaży mieszkań.

sytuacja w największych miastach

Zdecydowana większość projektów instytucjonalnych zlokalizowana jest w Warszawie. Na koniec I kw. 2025 r. w stolicy funkcjonowało niemal dziewięć i pół tysiąca mieszkań w tej formule, znacznie więcej niż we Wrocławiu (4,8 tys.) czy Krakowie (3,8 tys.), czyli miastach z drugim i trzecim co do wielkości zasobem w kraju⁵⁹. Inaczej wygląda ranking, gdy pod uwagę brany jest

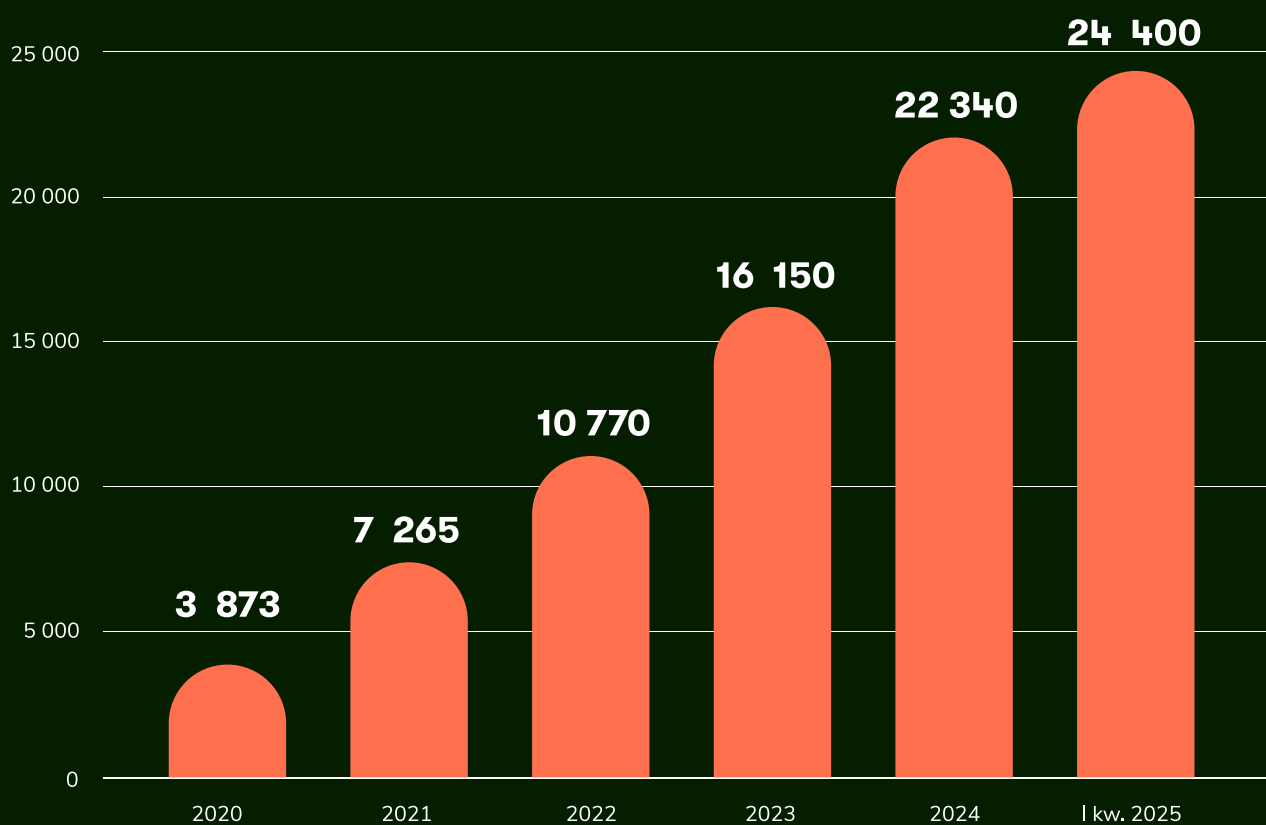


zdecydowana większość instytucjonalnych PRS wykazuje bardzo wysoką frekwencję najmu – na poziomie około 96%

Z tej perspektywy można dziś stwierdzić, że przewidywania powinny być mniej optymistyczne. Obecna sytuacja

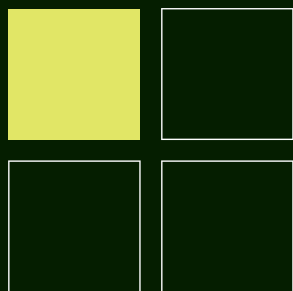


LICZBA MIESZKAŃ W PRYWATNYM NAJMIE INSTYTUCJONALNYM W POLSCE

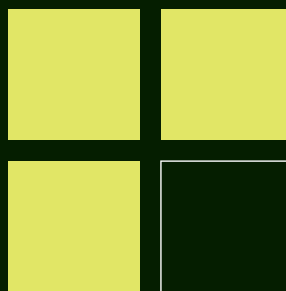


źródło: opracowanie ThinkCo na podstawie danych własnych, CBRE.

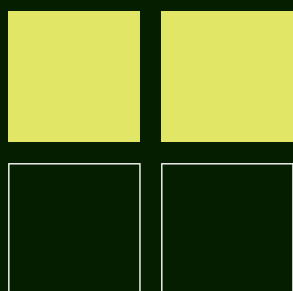
MIESZKANIA W OFERCIE NAJMU INSTYTUCJONALNEGO WG LICZBY POKOI



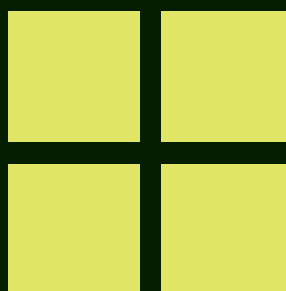
studio
35%



3-pokojowe
13%

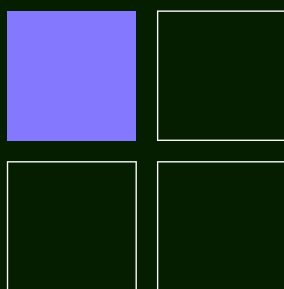


2-pokojowe
50%

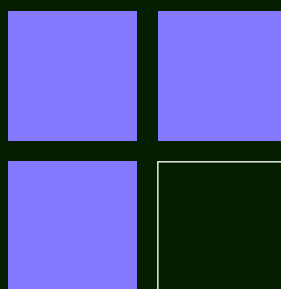


4-pokojowe
2%

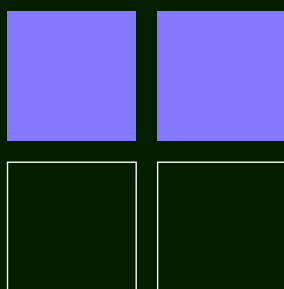
PRZECIĘTNA POWIERZCHNIA MIESZKAŃ W OFERCIE NAJMU INSTYTUCJONALNEGO



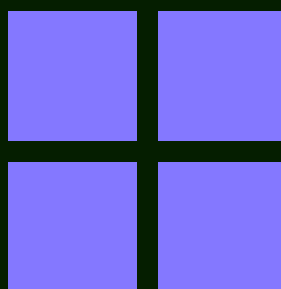
studio
28,1 mkw.



3-pokojowe
59,1 mkw.



2-pokojowe
41,0 mkw.



4-pokojowe
80,7 mkw.

udział lokali od instytucji w całkowitych zasobach mieszkaniowych. Na koniec I kw. 2025 r. największy udział odnotowano we Wrocławiu (1,2%), następnie w Warszawie (0,9%) oraz w Krakowie i Poznaniu (po 0,8%). Niższe wartości osiągnięto w Łodzi (0,5%) i Trójmieście (0,3%). Udział najmu instytucjonalnego pozostaje więc marginalny, nawet w ośrodkach o największej liczbie mieszkań w tej formule.

Jednocześnie, jeśli wszystkie ogłoszone plany inwestorskie zostaną zrealizowane, w ciągu kilku następnych lat zasób lokali należących do dużych podmiotów gwałtownie wzrośnie, najmocniej w Trójmieście – ośrodku z najmniejszym obecnie zasobem w tej formule. W budowie lub planach jest tam niemal czterokrotnie więcej lokali przeznaczonych na najem instytucjonalny niż funkcjonuje obecnie (4,7 tys.). Więcej mieszkań przewiduje się jedynie w Warszawie (9,7 tys.). Spośród największych miast najmniej projektów przygotowywanych jest w Łodzi (niespełna 900)⁶⁰.

źródło: Decoroom

66

Detale robią ogromną różnicę z uwagi na skalę projektów dla instytucji. W tego typu inwestycjach nawet pozornie niewielka zmiana w układzie funkcjonalnym może przełożyć się na realne oszczędności operacyjne i lepsze wrażenia przyszłych rezydentów.

Z tego względu najlepszym momentem, by myśleć o wykończeniu i funkcjonalności wnętrza, jest już faza koncepcji architektonicznej obiektu. Im wcześniej przystąpimy do tego procesu, tym większe korzyści można osiągnąć – zarówno w kontekście optymalizacji kosztów, jak i jakości projektu.

Wczesne uwzględnienie tych aspektów pozwala uniknąć kosztownych poprawek na etapie wykonawczym, efektywniej wykorzystać potencjał przestrzeni i znacząco usprawnić późniejszy serwis. W Decoroom stawiamy na partnerskie doradztwo od samego początku, aby inwestor miał gwarancję, że jego przedsięwzięcie jest realizowane efektywnie i przewidywalnie.



**Szymon
Sarnowski**

Dyrektor działu realizacji PRS
Decoroom



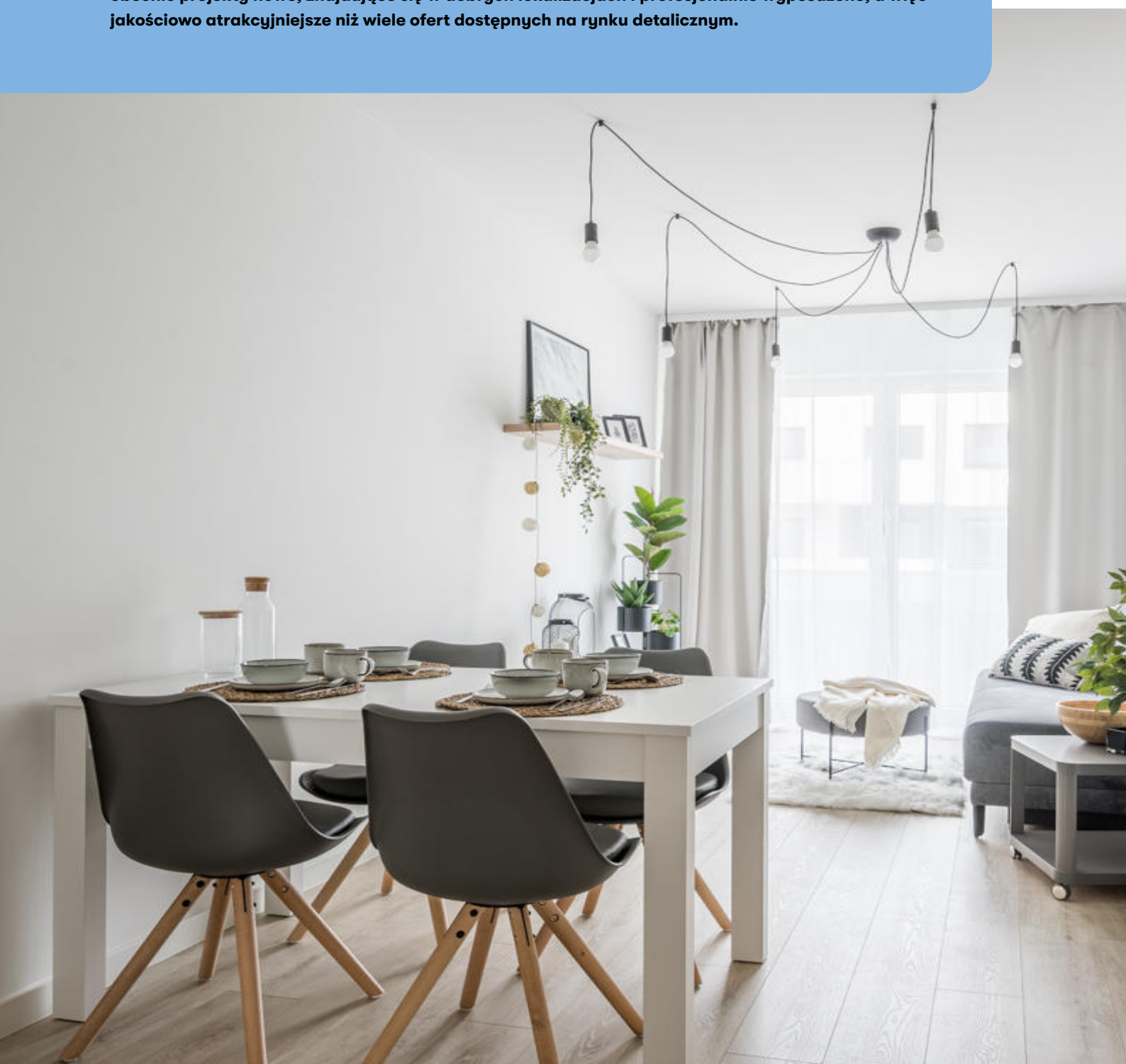
czynsze

Na koniec I kw. 2025 r. Warszawa miała najwyższe przeciętne stawki najmu mieszkań w formule prywatnego najmu instytucjonalnego w Polsce – 105 zł za mkw. Za Warszawą uplasowały się Wrocław i Trójmiasto ze średnią ceną za mkw. wynoszącą 95 zł. W Krakowie średnia cena wynosiła 90 zł, w Poznaniu było to 82 zł. Najniższa cena została

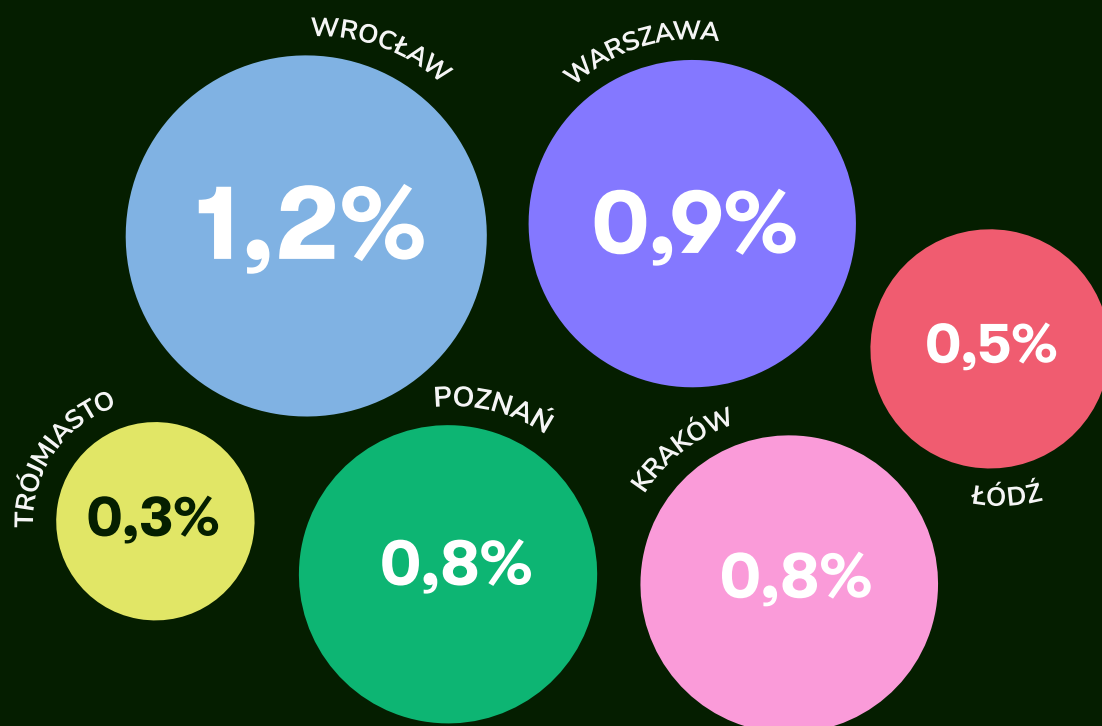
odnotowana w Łodzi i wyniosła 72 zł/mkw. Analizowane ceny nie zawierają kosztów mediów⁶¹. W przypadku mieszkań na wynajem należy jednak pamiętać o mniejszym, przynajmniej z perspektywy najemców, znaczeniu ceny za mkw. lokalu. Istotniejszy jest układ funkcjonalny mieszkania oraz obecność udogodnień takich jak taras czy ogródek.



mieszkania oferowane przez profesjonalnych operatorów są nieco droższe niż na prywatnym rynku najmu ogółem, np. w Warszawie o ok. 4%. Wynika to z faktu, że tego typu obiekty w Polsce to obecnie projekty nowe, znajdujące się w dobrych lokalizacjach i profesjonalnie wyposażone, a więc jakościowo atrakcyjniejsze niż wiele ofert dostępnych na rynku detalicznym.

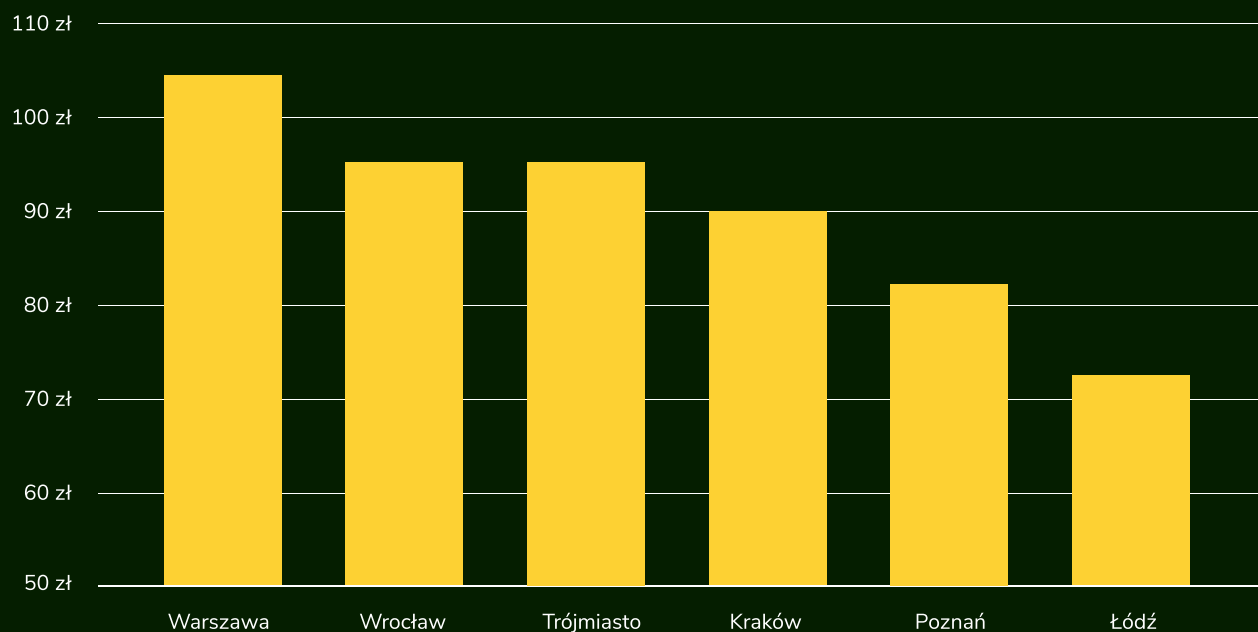


UDZIAŁ LOKALI NA WYNAJEM OD INSTYTUCJI W CAŁKOWITYCH ZASOBACH MIESZKANIOWYCH
stan na koniec I kw. 2025 r.



źródło: CBRE, Institutional PRS Market in Poland, 2025.PwC i JLL.

PRZECIĘTNE CENY NAJMU W OFERCIE INSTYTUCJONALNEGO PRS
cena za mkw. mieszkania, stan na koniec I kw. 2025 r.



źródło: CBRE, Institutional PRS Market in Poland, 2025.

RYNEK PRYWATNEGO NAJMU INSTYTUCJONALNEGO W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH

*stan na koniec I kw. 2025 r.

2020

Trójmiasto

istniejące: **210**
w budowie i planowane: **301**

Poznań

istniejące: **421**
w budowie i planowane: **478**

Wrocław

istniejące: **816**
w budowie i planowane: **444**

Warszawa

istniejące: **1651**
w budowie i planowane: **4203**

Łódź

istniejące: **219**
w budowie i planowane: **797**

Kraków

istniejące: **405**
w budowie i planowane: **301**

2025*

Trójmiasto

istniejące: **1277**
w budowie i planowane: **4721**

Poznań

istniejące: **2439**
w budowie i planowane: **3166**

Wrocław

istniejące: **4782**
w budowie i planowane: **3166**

Warszawa

istniejące: **9487**
w budowie i planowane: **9659**

Łódź

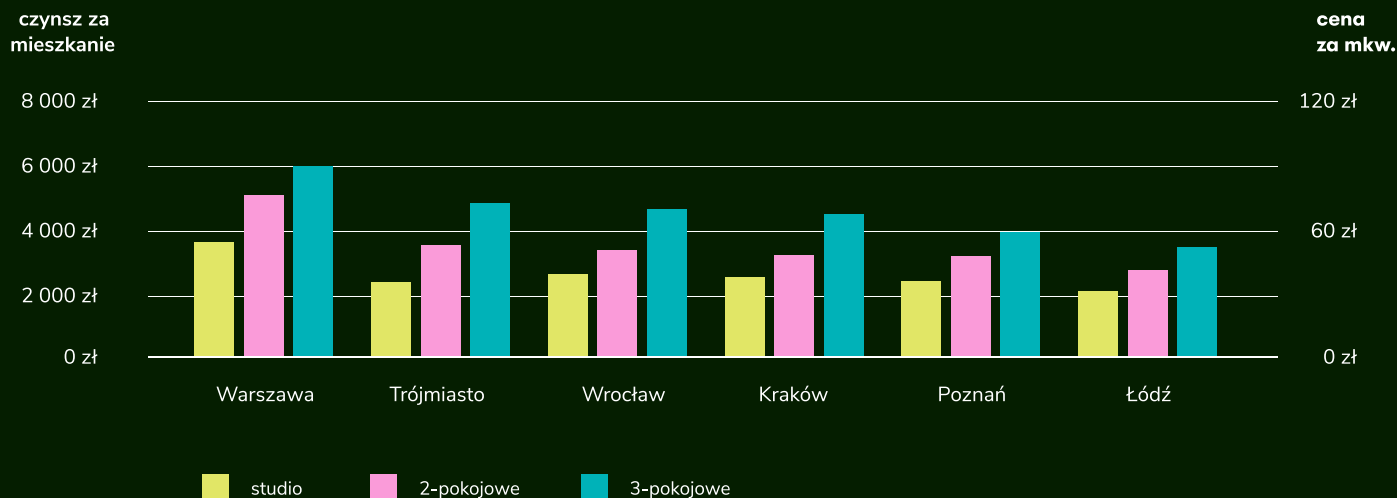
istniejące: **1959**
w budowie i planowane: **893**

Kraków

istniejące: **3841**
w budowie i planowane: **2405**

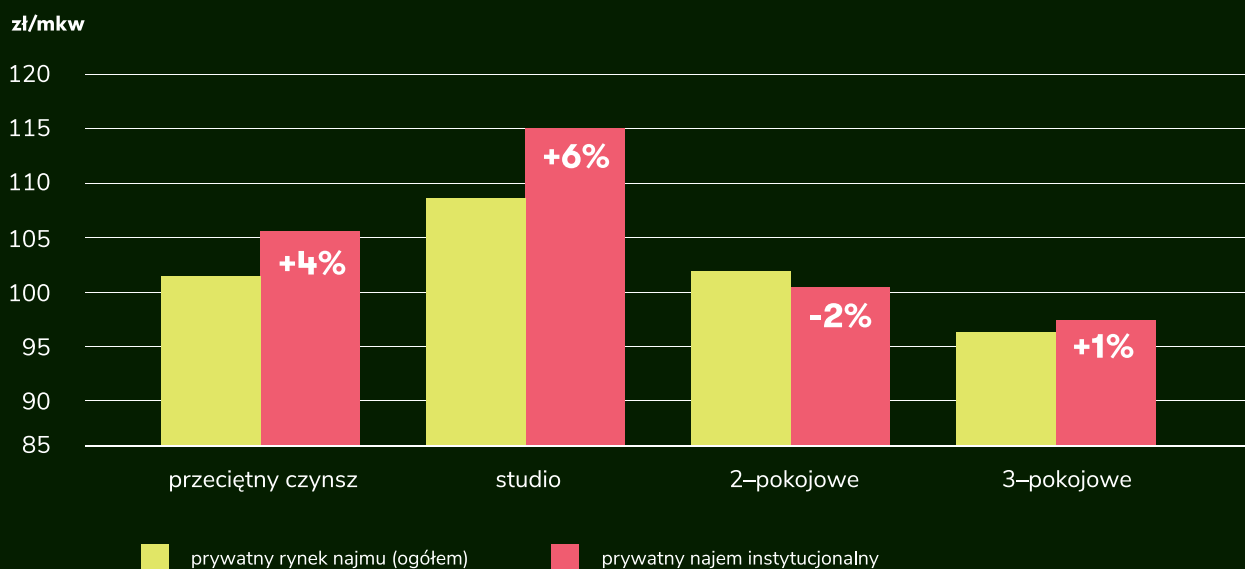


PRZECIĘTNE STAWKI NAJMU MIESZKAŃ W OFERCIE INSTYTUCJONALNEGO PRS stan na koniec 2024 r.



źródło: Prestige Public Relations, raport Avison Young, <https://prestigepr.pl/avison-young-17/> (data dostępu: 06.09.2025).

PORÓWNANIE WYSOKOŚCI CZYNSZU POMIĘDZY INSTYTUCJONALNYM PRS I CAŁYM PRYWATNYM RYNKIEM NAJMU (PRS) W WARSZAWIE cena za mkw. mieszkania, stan na IV kw. 2024 r.

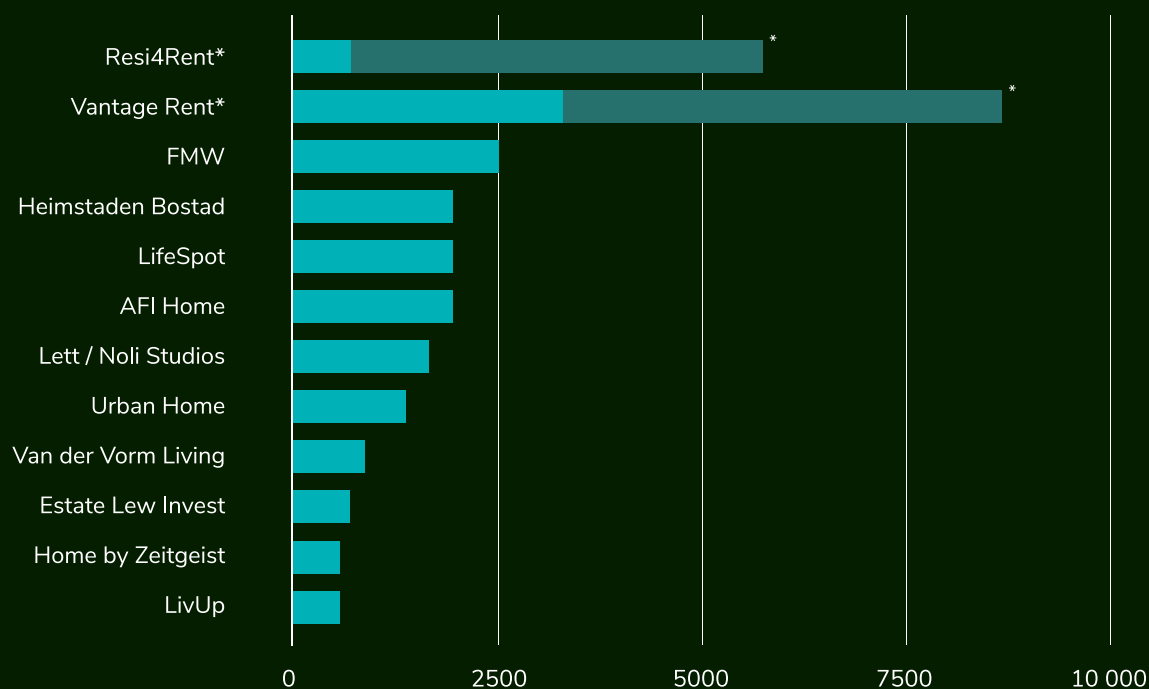


źródło: JLL. Living Sector in Poland, 2025.



najwięksi operatorzy

NAJWIĘKSI OPERATORZY NAJMU INSTYTUCJONALNEGO W POLSCE
stan na koniec III kw. 2025 r.

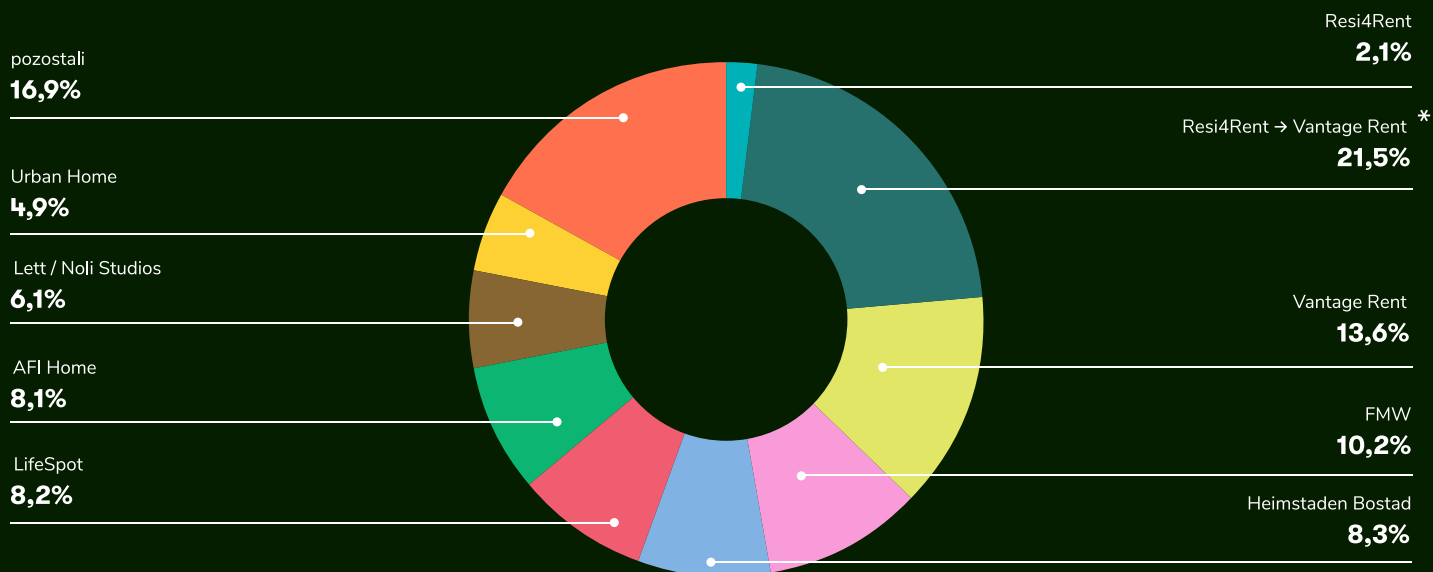


*Latem 2025 r. ogłoszona została transakcja przejęcia ok. 5300 lokali Resi4Rent przez Vantage Development z grupy TAG Immobilien (marka Vantage Rent). Transakcja prawdopodobnie zostanie sfinalizowana do końca 2025 r.

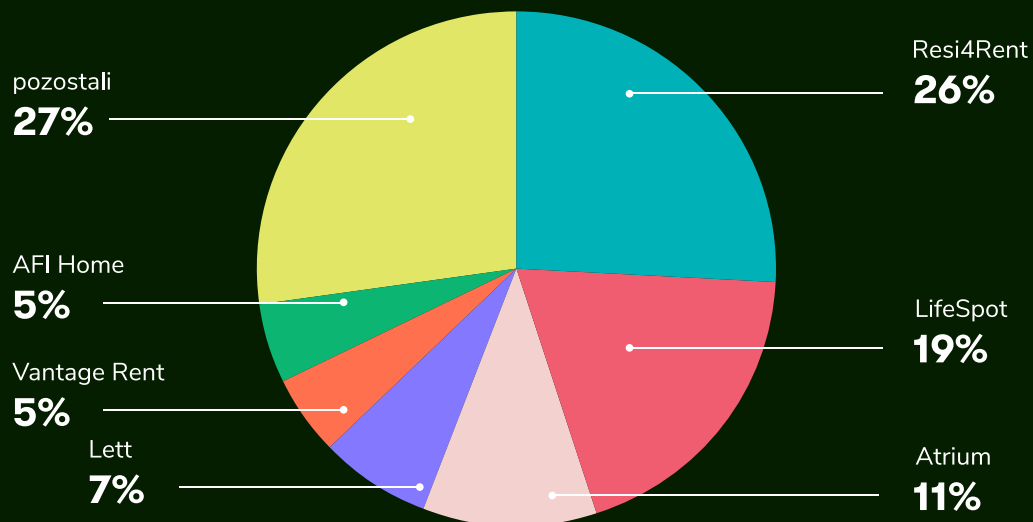
źródło: Samsung



OPERATORZY PRYWATNEGO NAJMU INSTYTUCJONALNEGO W POLSCE



LOKALE W BUDOWIE W POLSCE WG OPERATORÓW INSTYTUCJONALNEGO PRS stan na luty 2025 r.



kompleksowe podejście do technologii zmienia najem

Firmy posiadają już ok. 15 tys. mieszkań na wynajem, a do końca dekady liczba może przekroczyć 100 tys. (rankomat.pl). Jakie trendy rynkowe napędzają tak dynamiczny wzrost sektora najmu w Polsce? W jaki sposób nowoczesne technologie mogą wspierać ten rozwój?



Katarzyna Wawrzyńczak

Senior Business Development Manager, Samsung Electronics Polska

Wzrost rynku prywatnego najmu instytucjonalnego napędzają rosnące ceny mieszkań oraz wysokie stopy procentowe skutkujące ograniczonym dostępem do kredytów hipotecznych. Istotnym czynnikiem pozostaje także napływ młodych profesjonalistów, studentów i imigrantów do dużych miast, który generuje zwiększony popyt na elastyczne i jakościowe formy najmu. Coraz więcej z nich wybiera mieszkania w dobrze zlokalizowanych, nowoczesnych budynkach. Technologie – zarówno w wykończeniu, jak i wyposażeniu – stają się fundamentem tego typu inwestycji. Upraszczają zarządzanie, zwiększają komfort najmu i poprawiają rentowność. Standaryzacja wyposażenia ułatwia serwisowanie i obniża koszty operacyjne, a estetyczny i trwały fit-out, w tym sprzęty AGD, jest zaprojektowany pod intensywną eksploatację, co poprawia satysfakcję najemców i zmniejsza rotację.

Pracowaliście Państwo przy projekcie Myśliwska 55a w Krakowie. Proszę opowiedzieć o tej realizacji – jak przebiegała współpraca inwestorem przy wyposażeniu obiektu?

W ramach inwestycji Heimstaden Myśliwska 55a w Krakowie 329 mieszkań zostało kompleksowo wyposażonych w sprzęty AGD marki Samsung. Inwestor postawił na wysokiej jakości produkty, a współpraca przebiegała etapowo i bardzo sprawnie. Stylowy fit-out oraz ujednolicone wyposażenie zapewniły

spójny standard i trwałość. Efekt jest świetny, bo projekt wyróżnia się estetyką, funkcjonalnością, a przede wszystkim odpowiada na potrzeby współczesnych najemców, którzy cenią sobie wygodę i nowoczesne rozwiązania we wnętrzach.

Jakie korzyści przynosi deweloperom, inwestorom i zarządcom zastosowanie kompleksowego wyposażenia AGD od jednego producenta w całym budynku na wynajem?

Przede wszystkim upraszcza serwis i obsługę techniczną – identyczne urządzenia oznaczają te same części zamienne oraz jednolite procedury naprawcze. Pozwala to także zoptymalizować koszty logistyczne i zakupowe dzięki realizacji większych, skonsolidowanych zamówień. Dodatkowo zapewnia spójność wizerunkową obiektu, ponieważ każdy lokal oferuje ten sam standard jakości i komfortu użytkowania. Co więcej, energooszczędne i przewidywalne w działaniu urządzenia Samsung zwiększają stabilność operacyjną całej inwestycji, co przekłada się na długofalową efektywność zarządzania.

Czy obserwują Państwo zmiany w oczekiwaniach dzisiejszych najemców – szczególnie młodych dorosłych i studentów – wobec mieszkań na wynajem? Jak odpowiadać na te zmiany, aby sprostać potrzebom najemców?

Wśród młodych najemców – szczególnie studentów i młodych dorosłych – coraz wyraźniej widać zmianę oczekiwań wobec mieszkań na wynajem. Dziś liczy się nie tylko atrakcyjna lokalizacja, ale także wysoki standard wykończenia. Najemcy zwracają uwagę na estetykę, nowoczesny design i trwałe materiały, które zapewniają długotrwały komfort użytkowania. Cenią funkcjonalność oraz

intuicyjną obsługę urządzeń, oczekując, że sprzęt będzie działał bezproblemowo na co dzień. Rezygnują z przestarzałych rozwiązań, preferując neutralne wnętrza, które można łatwo dostosować do własnych potrzeb. Coraz większe znaczenie mają również technologie smart – postrzegane nie jako luksus, ale element codziennego komfortu. Nawet jeśli nie są obecne w każdym aspekcie wyposażenia, sam potencjał oszczędności energii i nowoczesnego wzornictwa ma dla tej grupy duże znaczenie.

Równie ważna jest perspektywa zarządców nieruchomości. Jak Samsung wpisuje się w trend cyfryzacji zarządzania nieruchomościami?

SmartThings jest odpowiedzią Samsung na IoT i automatykę budynkową, również w kontekście budownictwa wielorodzinnego. Dzięki temu rozwiązaniu możemy wygodnie sterować wybranymi urządzeniami kompatybilnymi: klimatyzacją, oświetleniem czy AGD z poziomu smartfona, tabletu lub telewizora*.

Dodatkowo aplikacja SmartThings, dzięki obecności w chmurze, agreguje informacje o użytkowaniu urządzeń ze wszystkich lokalizacji i pozwala na monitorowanie kosztów energii oraz utrzymanie właściwego stanu technicznego urządzeń, np. wysyła powiadomienia o konieczności wymiany filtrów w klimatyzacji, tzw. preventive maintenance.

Duża część kosztów operacyjnych jest generowana przez urządzenia grzewczo-chłodzące, takich jak klimatyzacja czy pompy ciepła. Dzięki AI system bloT sterujący klimatyzacją czy pompami ciepła Samsung może zaoszczędzić aż do 21% energii**, a co za tym idzie – kosztów operacyjnych. Całość odbywa się autonomicznie dzięki sztucznej inteligencji. Po ustawieniu odpowiednich reguł przy uruchamianiu obiektu system bloT sam będzie zbierał dane, analizował je i odpowiednio sterował podłączonymi urządzeniami tak, aby mieszkańcy nie poczuli różnicy w działaniu, a zostały wygenerowane oszczędności energii. Np. ciepło oddane w serwerowni może być wykorzystane do ogrzania części



źródło: Samsung

wspólnych. Inny przykład oszczędności – system nie pozwoli na działanie klimatyzacji kiedy okna będą otwarte.

W jaki sposób stosowanie zaawansowanych technologii i inteligentnych urządzeń przekłada się na konkurencyjność na rynku najmu? Czy np. mieszkania wyposażone w rozwiązania smart home i nowoczesną elektronikę szybciej znajdują najemców?

Nowoczesne wyposażenie to realna przewaga na rynku najmu – zwiększa atrakcyjność mieszkań i skraca czas ich wynajęcia. Inwestycje z przemyślanym wyposażeniem szybciej znajdują lokatorów i notują niższą rotację. Standard, jakość i funkcjonalność są dziś równie ważne jak lokalizacja. Technologia staje się elementem przewagi, a nie dodatkiem.

*Pełna lista kompatybilnych urządzeń ze SmartThings dostępna na stronie <https://www.samsung.com/pl/smartthings/compatible-devices/>

** Na podstawie badań wewnętrznych Samsung przeprowadzonych u wybranych klientów Samsung. Dane są orientacyjne i dotyczą wybranych urządzeń Samsung. Oszczędność może się różnić w zależności od warunków użytkowania urządzeń i zastosowanych ustawień.

SAMSUNG

7

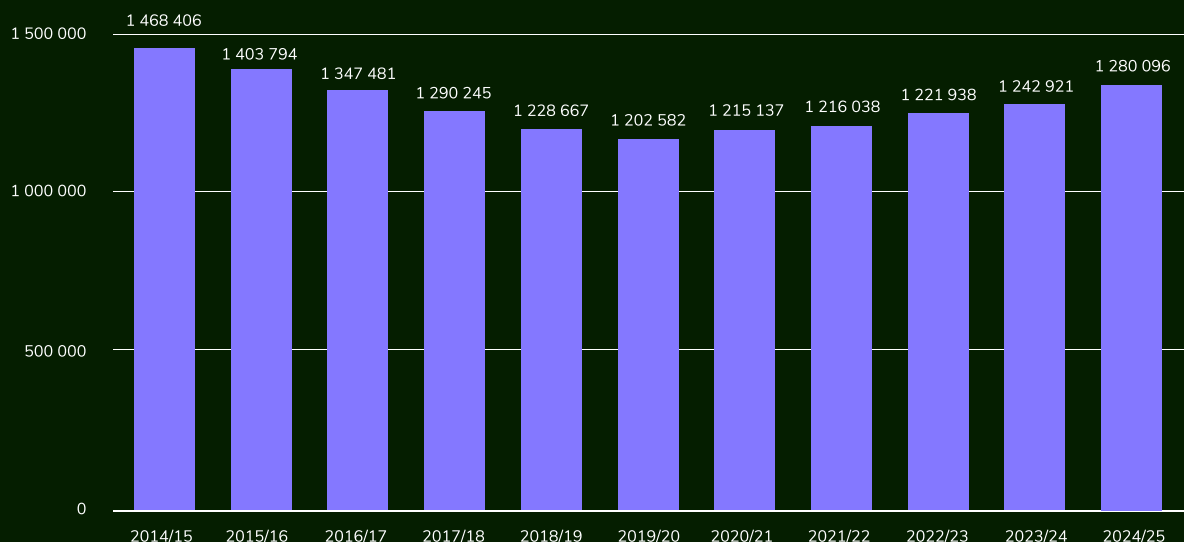
PBSA

Prywatne akademiki stały się tematem głośnym nie tylko w branży nieruchomości, lecz także w szerszej debacie publicznej, kiedy okazało się, jak atrakcyjnym są aktywem inwestycyjnym. Prasa, która zwykle nie zajmuje się szczegółami rynku nieruchomości, potrafiła poświęcić im nawet kilka rozkładówek po tym, jak pierwsze wyniki pionierów rynku pokazały kilkunastoprocentowe stopy zwrotu⁶². Zainteresowanie sektorem gwałtownie wzrosło, a liczba ogłaszanych planów inwestycyjnych wskazywała na świetlaną przyszłość – zwłaszcza że od dawna liczba miejsc w akademiach publicznych nie zaspokaja potrzeb

studentów⁶³, a prywatni właściciele mieszkań częściej wybierają najemców nieco starszych⁶⁴.

Tak atrakcyjne inwestycje z reguły budzą wątpliwości. Nie inaczej było w tym przypadku, ponieważ część rynku nieruchomości od lat poddawała w wątpliwość długoterminowe zapotrzebowanie na PBSA (Purpose-Built Student Accommodation), czyli prywatne akademiki, z uwagi na malejącą liczbę osób studiujących w Polsce⁶⁵. Pojawiali się też bardziej oderwani od realiów komentatorzy, którzy twierdzili, że dla znacznej części studentów bardziej

LICZBA STUDENTÓW W POLSCE





“

Kraków był naturalnym punktem wyjścia dla ekspansji SHED Living w Polsce. Dzięki silnej tradycji akademickiej, dużej międzynarodowej bazie studentów i wyraźnej luce w ofercie wysokiej jakości zakwaterowania, miasto to stworzyło odpowiednie warunki do uruchomienia i zweryfikowania naszego podejścia.

Po tym sukcesie rozszerzyliśmy działalność na Warszawę, największe miasto akademickie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (CEE), w którym studiuje ponad 250 tys. studentów i działa prawie 80 uczelni. Pomimo jej skali, nowoczesne zakwaterowanie studenckie pozostaje ograniczone, co czyni ją atrakcyjnym kolejnym krokiem.

Projekty na Ochocie i Mokotowie odzwierciedlają naszą ambicję dostarczania dobrze zlokalizowanych, wysokiej jakości przestrzeni życiowych. Chociaż Kraków i Warszawa stanowią kotwicę dla naszego rozwoju, nasza strategia nie ogranicza się tylko do nich; stale badamy możliwości w innych kluczowych ośrodkach akademickich w całej Polsce.



Matas Mockeliūnas

Partner Funduszu ds. Zakwaterowania Studenckiego w CEE
1 Asset Management

opłacalny będzie zakup mieszkania, bo przez pięć lat płacenia czynszu spłaca już znaczną część kredytu. Tymczasem już pięć lat temu liczba studentów uległa stabilizacji^{66,67}, a sami studenci nie kupowali mieszkań – robili to wyłącznie bardziej zamożni rodzice, którzy nie stanowią na tyle licznej grupy, by na ich zachowaniach można było opierać strategię akomodacji studentów.

pandemiczna rewolucja

Hossa na rynku akademików zakończyła się wiosną 2020 r. Gdy po kilku pierwszych tygodniach pandemii stało się jasne, że potrwa ona dłużej i prawdopodobnie zmieni nasze zwyczaje, zapotrzebowanie na PBSA stanęło pod znakiem zapytania. Akademiki momentalnie opustoszały, a narracja medialna koncentrowała się na upowszechnianiu nie tylko pracy, lecz także edukacji zdalnej. Pojawiały się również pomysły takie jak wśród władz Holandii, które ogłosiły, że rozważają utrzymanie nauczania online do lutego 2021 r., a Uniwersytet w Lejdzie analizował nawet możliwość trwałej zmiany i całkowitej rezygnacji ze studiów stacjonarnych po pandemii⁶⁸. Pomysł upadł szybko, jednak pozostawił ślad w świadomości inwestorów rynku nieruchomości.

Rynek PBSA wyhamował⁶⁹. Rozpoczęte inwestycje kontynuowano, lecz bez pośpiechu, a nowych nie inicjowano. Z tego powodu początkowo (w latach 2020–2022) oddawano więcej lokali dla studentów, niż już po pandemii (w latach 2023–2024). Nie oznacza to jednak, że te ukończone budynki stały puste – rynek po prostu zareagował z opóźnieniem na zapotrzebowanie, którego spadek okazał się chwilowy⁷⁰. Przedstawiciele sektora PBSA podkreślają, że realny powrót nastąpił już latem 2020 r., gdy lokale ponownie zasiedliły się równie szybko, jak opustoszały wczesną wiosną.

Sektor pozostawał jednak niepewny, a inwestorzy wstrzymywali się z lokowaniem kapitału w czasach upowszechniania się zdalnego trybu życia. W efekcie, przy ograniczonej podaży, ci

którzy zdążyli zrealizować swoje budynki PBSA, osiągnęli średniorocznie nawet 18% wzrostu czynszów. Sumarycznie w latach 2019–2024 czynsze w sektorze wzrosły o 64%⁷¹, z czego 45% przypadało na trzy lata 2021–2023⁷². Pomimo tak dynamicznego wzrostu stawek dobrze zarządzane projekty instytucjonalne utrzymują stale wysoki poziom wynajmu, przekraczający 95%⁷³.

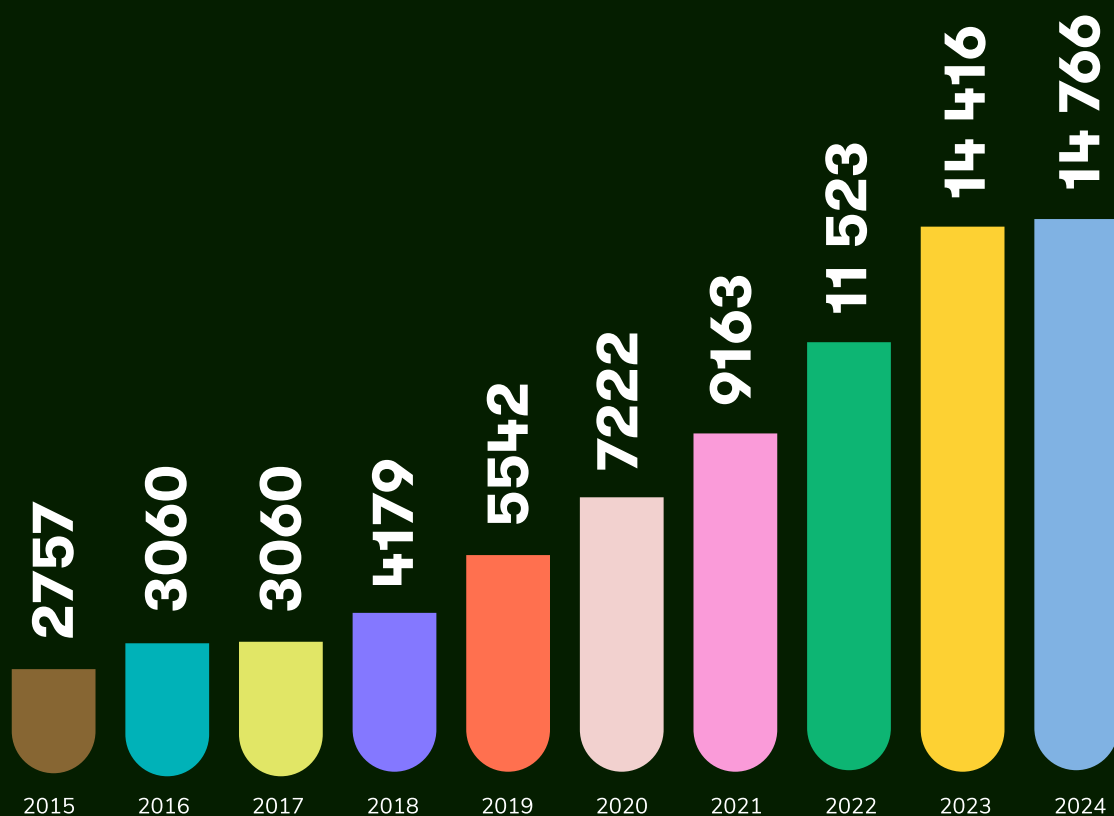
obecna skala rynku

Na początku 2025 r. sektor prywatnych akademików w Polsce dysponował niespełna 15 tys. miejsc noclegowych w nowoczesnych, w pełni profesjonalnych obiektach, a kolejne 11,8 tys. znajdowało się w fazie przygotowań lub budowy⁷⁴. Mimo podwojenia zasobu względem 2020 r. skala pozostaje wyraźnie mniejsza niż w wielu innych krajach Europy. Niedobór miejsc jest szczególnie widoczny przy porównaniu liczby łóżek z liczbą studentów zagranicznych, którzy stanowią ważną grupę klientów prywatnych akademików. W Polsce tylko 13% z nich mogłoby hipotetycznie skorzystać z oferty PBSA, podczas gdy w Wielkiej Brytanii jest to 74%, a w Hiszpanii 47%. Największe niedopasowanie obserwuje się w Warszawie, gdzie na niemal 32 tys. studentów zagranicznych przypada mniej niż dwa tysiące łóżek w nowoczesnych obiektach prywatnych⁷⁵.

W żadnym z polskich miast nie można obecnie stwierdzić, że dostępne miejsca odpowiadają na potrzeby studentów. W większych ośrodkach rynek nie osiąga nawet poziomu równowagi między podażą a popytem. Skala niedoborów różni się w zależności od lokalizacji, jednak największy deficyt występuje w Warszawie, Wrocławiu i Poznaniu. Taka sytuacja sprawia, że realizacja praktycznie każdego projektu oznacza pewność jego pełnego zasiedlenia.

Można się jednak spodziewać, że proces profesjonalizacji rynku będzie postępował. Obiekty oferujące wyłącznie miejsce do spania już dziś cechują się wyższą rotacją i nieco większym wskaź-

LICZBA ŁÓŻEK W PRYWATNYCH DOMACH STUDENCKICH W POLSCE 2015–2024
ogółem, wliczając niewielkie obiekty odbiegające od nowoczesnych standardów PBSA

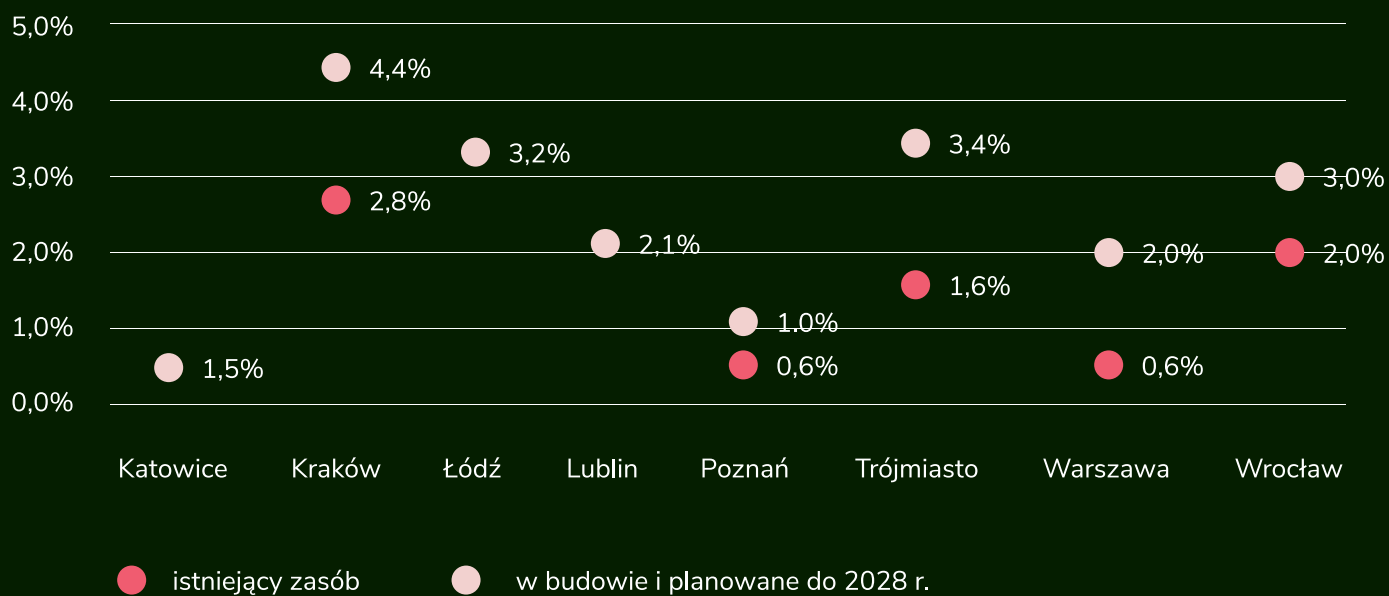


źródło: BNP Paribas Real Estate, At A Glance PRS. Rynek Najmu Instytucjonalnego Prywatne akademiki, 2024.





LICZBA MIEJSC W PBSA JAKO % LICZBY STUDENTÓW WG MIAST



nikiem pustostanów. Należy zakładać, że w przyszłości tego typu inwestycje będą miały trudności z konkutowaniem na rynku prywatnych akademików⁷⁶.

mechanizmy rynku

Rynek PBSA w Polsce jest skoncentrowany wokół kilku dużych inwestorów. Aż 74% wszystkich miejsc w prywatnych domach studenckich na największych rynkach akademickich należy do ośmiu głównych operatorów⁷⁷. Największe projekty i sieci akademików finansowane są przede wszystkim przez kapitał zagraniczny, natomiast w mniejszych, lokalnych inwestycjach częściej uczestniczą firmy z Polski. Oprócz prywatnych operatorów akademiki prowadzą również duże uczelnie niepubliczne oraz organizacje kościelne, tworząc własną ofertę zakwaterowania dla studentów⁷⁸.

Typowy okres najmu to jeden lub dwa semestry. Znaczna część akademików udostępnia pokoje studentom wyłącznie na 10 miesięcy, natomiast w sezonie letnim wynajmuje je turystom na krótkie pobyty w modelu zbliżonym do hotelowego, co pozwala uzyskać wyższe przychody⁷⁹.

Koszt zakwaterowania zależy od liczby współlokatorów, standardu budynku, dostępnych udogodnień oraz długości wynajmu. Wyższa cena wiąże się zazwyczaj z większym pokojem lub łóżkiem o większych wymiarach. Najdroższe opcje to z reguły kompaktowe, niezależne lokale z prywatną łazienką i aneksem kuchennym, zlokalizowane w nowoczesnych budynkach oferujących szeroki zakres udogodnień. Należą do nich m.in. strefy relaksu, przestrzenie do nauki i pracy, pralnie, siłownie, sale telewizyjne lub kinowe oraz całonocowa recepcja.



- **49% – inwestorzy zainteresowani inwestycjami w aktywa alternatywne w Europie planujący inwestycje w PBSA**
- **25% – udział PBSA w wolumenie transakcji sektora mieszkaniowego (PBSA+PRS) w Europie w I poł. 2024 r.**

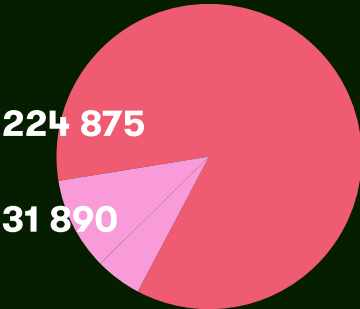
źródło: CBRE, Nie tylko nocleg – profesjonalizacja rynku prywatnych akademików w Polsce, 2024.



OFERTA MIESZKANIOWA DLA STUDENTÓW W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH
PBSA – stan na koniec I kw. 2025 r. / liczba studentów – rok 2023/2024

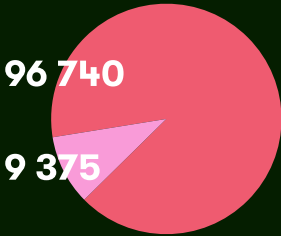
źródło: SHED

Warszawa



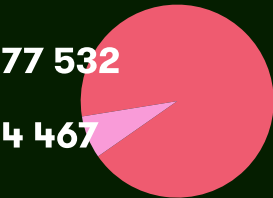
liczba miejsc w akademikach łącznie	18 970
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	7,4%
liczba miejsc w obiektach PBSA	1506
dostępność miejsc – PBSA	0,6%

Wrocław



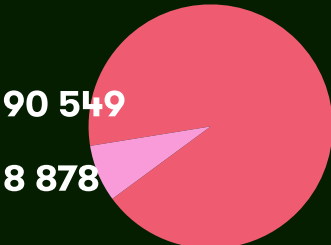
liczba miejsc w akademikach łącznie	10 816
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	10,2%
liczba miejsc w obiektach PBSA	2080
dostępność miejsc – PBSA	2,0%

Trójmiasto



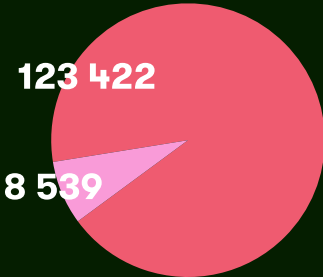
liczba miejsc w akademikach łącznie	7935
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	9,7%
liczba miejsc w obiektach PBSA	1307
dostępność miejsc – PBSA	1,6%

Poznań



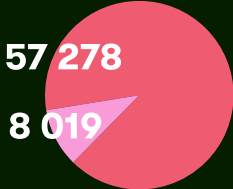
liczba miejsc w akademikach łącznie	8000
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	8,0%
liczba miejsc w obiektach PBSA	627
dostępność miejsc – PBSA	0,6%

Kraków



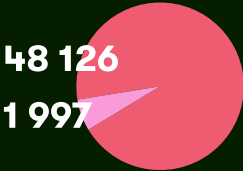
liczba miejsc w akademikach łącznie	3656
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	15,2%
liczba miejsc w obiektach PBSA	3656
dostępność miejsc – PBSA	2,8%

Łódź



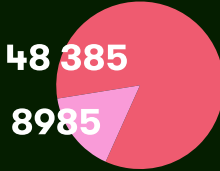
liczba miejsc w akademikach łącznie	11 046
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	16,9%
liczba miejsc w obiektach PBSA	2081
dostępność miejsc – PBSA	3,2%

Katowice



liczba miejsc w akademikach łącznie	732
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	7,1%
liczba miejsc w obiektach PBSA	732
dostępność miejsc – PBSA	1,5%

Lublin



liczba miejsc w akademikach łącznie	8944
dostępność miejsc – akademiki ogólnie	15,6%
liczba miejsc w obiektach PBSA	1203
dostępność miejsc – PBSA	2,1%



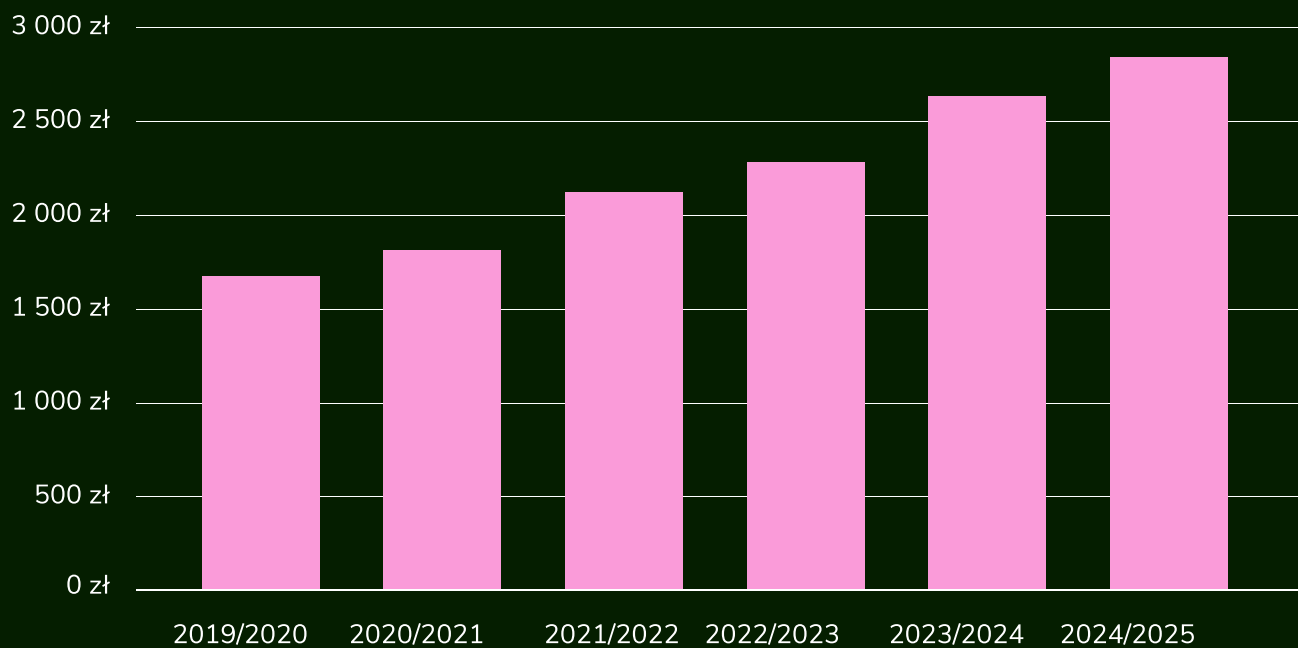
liczba studentów polskich



liczba studentów zagranicznych



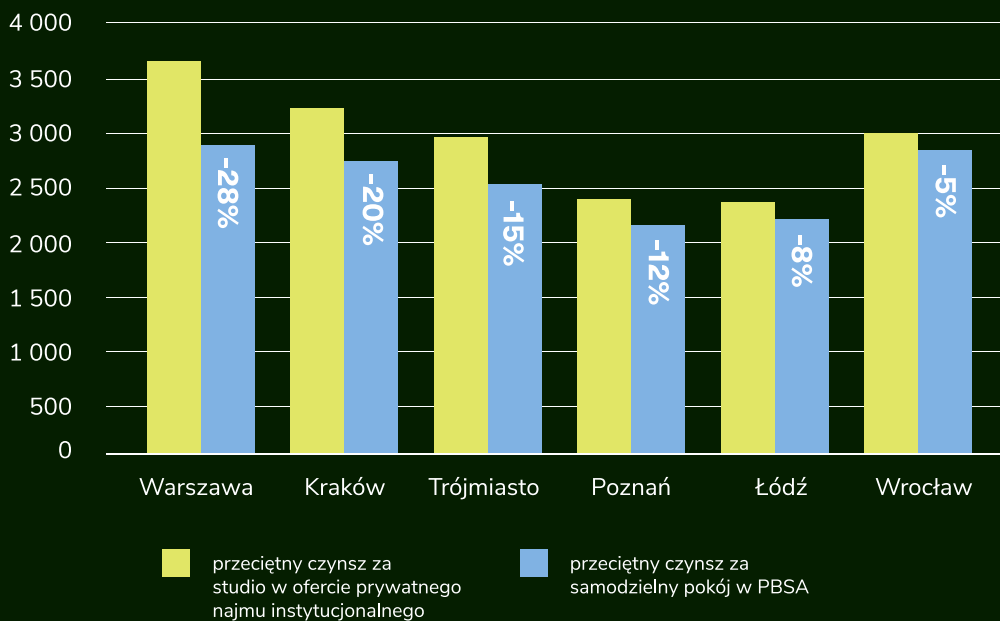
CZYN SZ OFEROWANY ZA STUDIO W PRZYKŁADOWYM PRYWATNYM AKADEMIKU



źródło: CBRE, Nie tylko nocleg – profesjonalizacja rynku prywatnych akademików w Polsce, 2024.

PORÓWNANIE KOSZTÓW STUDIA W INSTYTUCJONALNYM PRS I POJEDYNCZEJ JEDNOSTKI W PBSA rok akademicki 2024/2025

zł/miesiąc



*Studio w PRS

to z reguły lokal nieco większy i w pełni samodzielny, z miejscem na kuchnię, pralkę itp. W PBSA to zazwyczaj kilkanaście mkw. i ograniczona ilość sprzętów codziennego użytku (np. mały aneks kuchenny) na rzecz przestrzeni wspólnych w budynku.

źródło: JLL. Living Sector in Poland, 2025.

STUDENCI ZAGRANICZNI W POLSCE



źródło: opracowanie ThinkCo na podstawie danych GUS.



studenci zagraniczni

Istotną grupą docelową akademików są studenci zagraniczni, którzy mają utrudniony dostęp do najmu mieszkań z powodu kwestii formalnych, bariery językowej oraz często spotykanej niechęci właścicieli do wynajmu obcokrajowcom. Do odmowy wynajmu ze względu na pochodzenie etniczne przyznało się 17% badanych wynajmujących, a aż 48% zadeklarowało, że odmówiło najmu z powodu „złego wrażenia”⁸⁰. Pod tak enigmatycznym określeniem może kryć się wiele przesłanek, w tym również dyskryminacja na tle etnicznym. Wszystkie te trudności sprawiają, że niemal 35% studentów zagranicznych mieszka w akademikach (głównie publicznych), podczas gdy w przypadku ogółu studentów w Polsce odsetek ten wynosi ok. 10%⁸¹.

Tymczasem liczba studentów zagranicznych w Polsce rośnie nieprzerwanie od wielu lat. W roku akademickim 2024/2025 było to 108 609 osób, co oznacza wzrost o 135% w porównaniu z sytuacją sprzed dziesięciu lat. Jeszcze bardziej imponująco wygląda wzrost odsetka studentów zagranicznych w całej populacji studiujących.

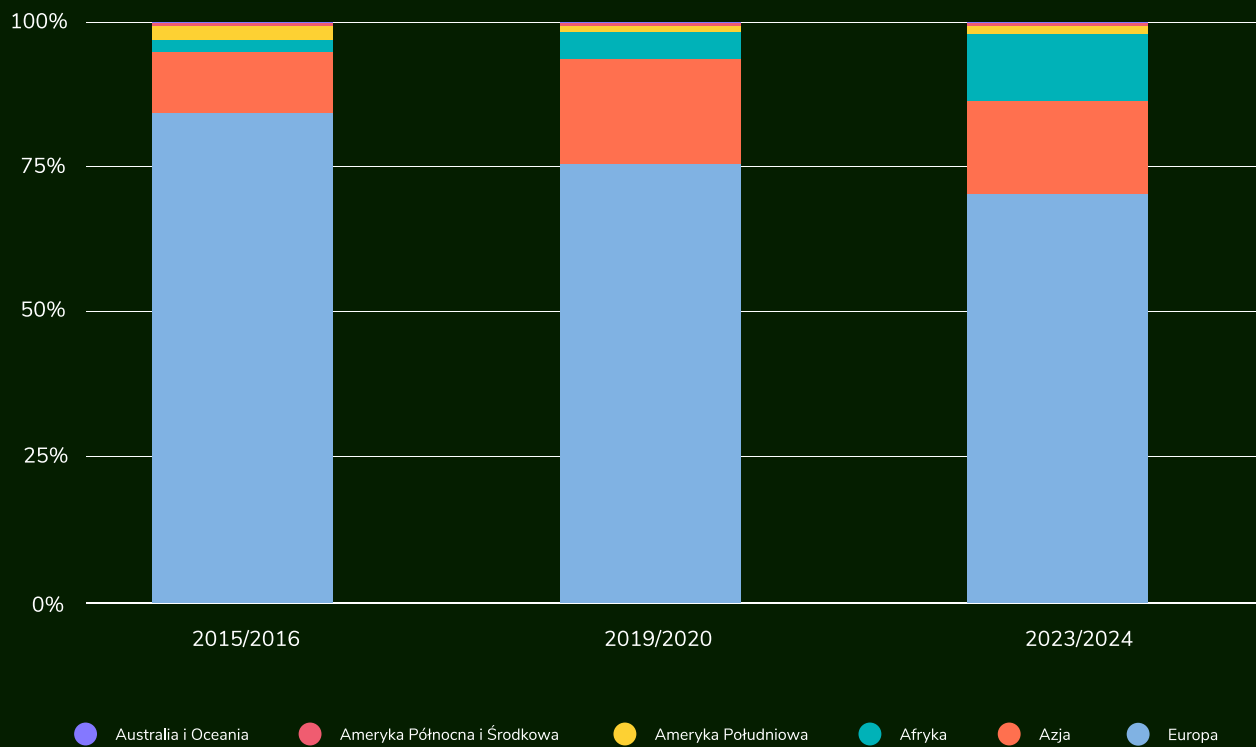
W roku 2014/2015 wynosił on 3,1%, w 2019/2020 – 6,8%, a w 2024/2025 osiągnął 8,5%⁸².

W roku akademickim 2023/2024 najliczniejszą grupę wśród studentów zagranicznych w Polsce stanowili obywatele Ukrainy (43%) i Białorusi (12%). Łącznie odpowiadają oni za 55% wszystkich obcokrajowców na uczelniach wyższych, jednak ich liczba rośnie mniej dynamicznie niż populacja studentów zagranicznych ogółem, dlatego udział procentowy Ukraińców i Białorusinów systematycznie maleje. W roku akademickim 2015/2016 wynosił on 62%, a w 2019/2020 – 58%⁸³.

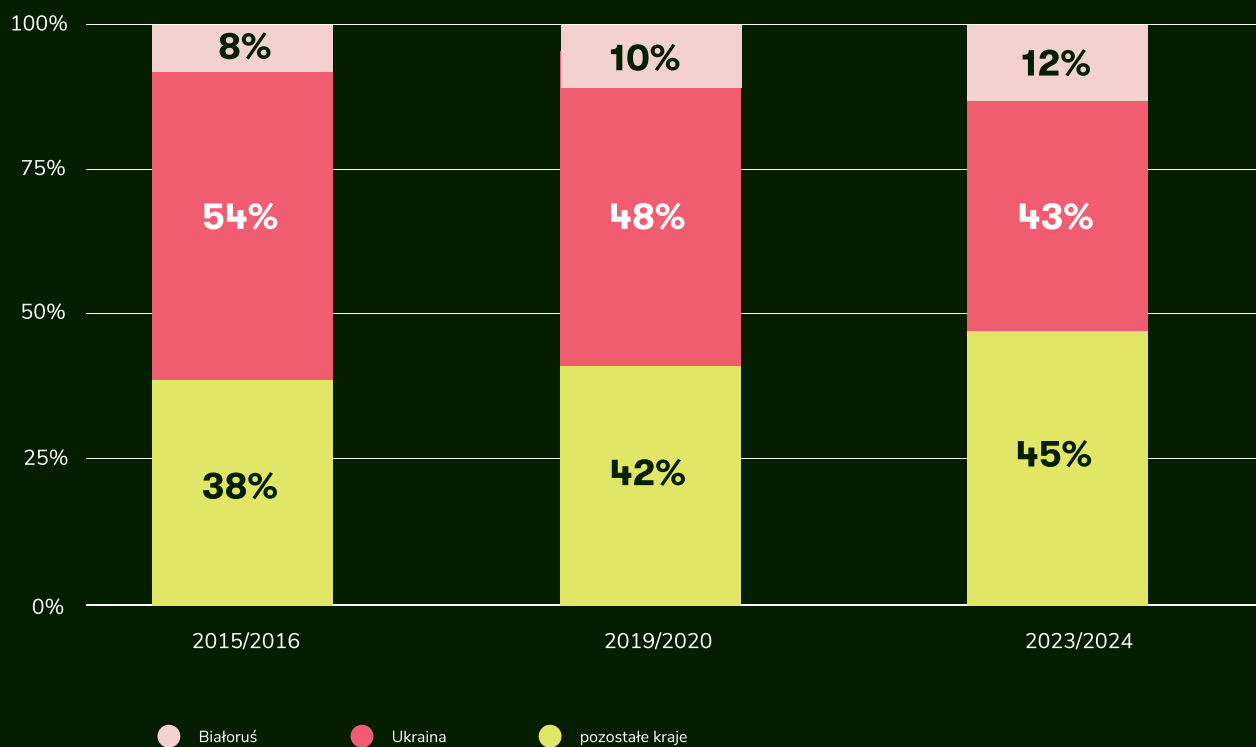


w ostatnich latach znacząco wzrosła liczba studentów z krajów afrykańskich. W roku akademickim 2023/2024 stanowili oni 10% wszystkich studentów zagranicznych w Polsce, podczas gdy cztery lata wcześniej było to 4%, a osiem lat wcześniej 2%. W 2023/2024 najliczniejsze grupy pochodziły z Zimbabwe (4157 osób), Nigerii (1315) i Rwandy (1048).

STUDENCI ZAGRANICZNI W POLSCE WG REGIONU POCHODZENIA



STUDENCI ZAGRANICZNI W POLSCE WG KRAJU POCHODZENIA



STUDENCI ZAGRANICZNI W POLSCE WG KRAJU POCHODZENIA – NAJWIĘKSZE GRUPY
rok akademicki 2023/2024

Ukraina

liczba studentów
46 210

% studentów
z zagranicy
w Polsce

43%

Białoruś

liczba studentów
12 678

% studentów
z zagranicy
w Polsce

12%

Turcja

liczba studentów
4 755

% studentów
z zagranicy
w Polsce

4%

Zimbabwe

liczba studentów
4 157

% studentów
z zagranicy
w Polsce

4%

Azerbejdżan

liczba studentów
3 272

% studentów
z zagranicy
w Polsce

3%

Indie

liczba studentów
3 013

% studentów
z zagranicy
w Polsce

3%

Hiszpania

liczba studentów
2 073

% studentów
z zagranicy
w Polsce

2%

Chiny

liczba studentów
1 966

% studentów
z zagranicy
w Polsce

2%

Uzbekistan

liczba studentów
1 902

% studentów
z zagranicy
w Polsce

2%

Kazachstan

liczba studentów
1 684

% studentów
z zagranicy
w Polsce

2%

drzwi stworzone do zadań specjalnych

W obiektach inwestycyjnych takich jak prywatne domy studenckie, kluczowym kryterium doboru materiałów wykończeniowych jest ich trwałość, odporność na intensywne użytkowanie oraz niska podatność na uszkodzenia wynikające z wilgoci, zwłaszcza w pomieszczeniach mokrych. Jednym z rozwiązań jest pierwsza na rynku europejskim, w 100% wodoodporna ościeżnica HYDRO PROTECT™ z serii PORTA SYSTEM. To innowacyjna alternatywa dla tradycyjnych ościeżnic, która doskonale sprawdza się w pomieszczeniach o podwyższonej wilgotności.

źródło: PORTA DRZWI



Przykładem zastosowania ościeżnicy HYDRO PROTECT™ są realizacje w sektorze hotelowym i SPA, gdzie codzienna eksploatacja drzwi w strefach mokrych stanowi realne wyzwanie. Łazienki hotelowe są narażone na częste zachlapania wodą, kontakt z parą wodną i silnymi środkami czystości.

Podobne warunki panują w gabinetach odnowy biologicznej. Zastosowanie tradycyjnych rozwiązań w takich miejscach często prowadzi do degradacji materiału – puchnięcia, rozwarstwiania, łuszczenia się powłoki wykończeniowej. Ościeżnica HYDRO PROTECT™ całkowicie eliminuje to ryzyko dzięki zastosowaniu zaawansowanego technologicznie kompozytu WPC (kompozyt drzewno-polymerowy), w którym włókna drzewne są szczelnie otoczone polimerami, uniemożliwiającym przenikanie wody.

Co istotne, HYDRO PROTECT™ wizualnie nie różni się od standardowych ościeżnic PORTA SYSTEM, czy PORTA SYSTEM ELEGANCE, co umożliwia zachowanie spójności estetycznej w całym obiekcie – od korytarzy po łazienki. To szczególnie ważne dla inwestorów, którzy cenią sobie zarówno trwałość, jak i konsekwencję wizualną we wnętrzach.

Rozwiązanie to z powodzeniem sprawdza się również w segmencie mieszkań inwestycyjnych, szczególnie przeznaczonych na wynajem krótkoterminowy, ale nie tylko. W takich lokalach łazienki są często intensywnie eksploatowane przez różnych użytkowników, nierzadko w sposób niedbały. 100% wodoodporna ościeżnica HYDRO PROTECT™ to gwarancja, że nawet w przypadku rozlania wody, braku odpowiedniej wentylacji czy częstego czyszczenia, jej stan pozostanie nienaruszony.



Trwałość materiału ogranicza konieczność serwisowania, a to bezpośrednio przekłada się na niższe koszty eksploatacyjne i większy zwrot z inwestycji. W połączeniu z ościeżnicami klasycznymi wykończonymi w tej samej palecie kolorystycznej, możliwe jest uzyskanie spójnego i nowoczesnego efektu wizualnego.

HYDRO PROTECT™ montowana jest w taki sam sposób jak klasyczne ościeżnice PORTA SYSTEM, co znacząco upraszcza proces realizacji inwestycji. Nie wymaga stosowania dodatkowych narzędzi czy specjalistycznych procedur, a jej odporność mechaniczna oraz stabilność sprawiają, że nie dochodzi do deformacji nawet w przypadku długotrwałego kontaktu z wodą.

Z perspektywy inwestora, wybór ościeżnicy HYDRO PROTECT™ to inwestycja w trwałość, spójność estetyczną i niższe

koszty eksploatacji. Rozwiązanie to pozwala nie tylko wydłużyć żywotność całego zestawu drzwiowego, ale również ogranicza przestoje serwisowe i potrzebę interwencji technicznej. W hotelach, apartamentach na wynajem, gabinetach medycznych i SPA - wszędzie tam, gdzie wilgoć i intensywne użytkowanie są codziennością - to rozwiązanie staje się standardem jakości, który podnosi wartość całej inwestycji.

[PORTA]
DRZWI





najem za granicą

źródło: architizer, Silchester Housing, Haworth Tompkins

8 **najem w Europie**

Polski rynek mieszkaniowy, podobnie jak w innych krajach regionu, uchodzi za silnie zorientowany na własność, co znajduje odzwierciedlenie w narracji medialnej i normalizowaniu posiadania nieruchomości jako opcji standardowej i podstawowej⁸⁴. Faktem jest, że polityka własnościowa lat 90. w krajach dawnego bloku wschodniego, zwłaszcza w Polsce i Rumunii, które przekazywały zasoby mieszkaniowe obywatelom praktycznie za bezcen, znacząco wpłynęła na obecny obraz rynku. Upłynie jeszcze wiele lat, zanim ulegnie on ewentualnej zmianie. Fałszywe jest jednak twierdzenie, że potrzeba posiadania własnego mieszkania w Polsce jest czymś „wrodzonym” i stanowi element odróżniający naszą mentalność od zachodniej⁸⁵.

rynek najmu dwóch prędkości

W krajach takich jak Niemcy, Szwajcaria czy Austria ok. połowa ludności mieszka w wynajmowanych lokalach, podobnie jak ok. 40% gospodarstw domowych w Danii i we Francji oraz co trzecie w Holandii, Szwecji i Finlandii. Na przeciwnym biegunie w Unii Europejskiej znajdują się Rumunia, Słowacja, Węgry i Chorwacja, gdzie odsetek najmuja-

cych gospodarstw domowych wynosi 6–9%⁸⁶. Inne kraje, w których udział ten pozostaje znacznie poniżej średniej unijnej wynoszącej 32%, również leżą w Europie Środkowej i Wschodniej. Należy do nich m.in. Polska, gdzie wg danych Eurostatu przekazanych przez GUS najem dotyczy ok. 13% gospodarstw domowych⁸⁷. Choć mamy poważne zastrzeżenia co do wiarygodności tych danych (co omawiamy w rozdziale 1.), zwłaszcza w kontekście znacznie zaniżonej liczby najemców na rynku prywatnym, to w skali kontynentu dość dobrze oddają one zróżnicowanie w zakresie skali i pozycji najmu w poszczególnych krajach.

Dostrzegalna jest wyraźna różnica między zachodnią i północną a środkową i wschodnią częścią Europy. Nie wynika ona jednak z odmiennych potrzeb czy aspiracji ludzi. Przeciętny mieszkaniec dowolnego kraju Europy Zachodniej, podobnie jak Polacy czy Rumuni, pragnie posiadać własne mieszkanie i dąży do jego zakupu. Potwierdza to m.in. fakt, że nawet w Szwajcarii, gdzie prawie 60% gospodarstw domowych korzysta z najmu, odsetek ten jest wyraźnie niższy wśród zamożniejszej części społeczeństwa. Jeśli ktoś może sobie pozwolić na zakup mieszkania, to najpewniej to zrobi.



stabilność to podstawa

Nie oznacza to jednak, że większość mieszkańców Szwajcarii zamartwia się na co dzień, że nie stać ich na kupno nieruchomości. Podstawową potrzebą mieszkaniową nie jest bowiem sama własność, lecz poczucie bezpieczeństwa, które w Polsce przez wiele lat utożsamiano z posiadaniem. Własne znaczyło stabilne. Wynajęte – tymczasowe, bo „przecież zawsze mogą nas wyrzucić”. W sytuacji, gdy poczucie bezpieczeństwa może być zagwarantowane także poprzez najem, staje się on

akceptowalną opcją dla szerokiej części społeczeństwa. Aby było to możliwe, niezbędny jest jednak odpowiednio skonstruowany model polityki mieszkaniowej.

W porównaniu z Polską polityka mieszkaniowa krajów Europy Zachodniej jest znacznie bardziej zdywersyfikowana⁸⁸. Po II wojnie światowej rozwinęły się tam silne instrumenty budownictwa społecznego oraz systemy regulowanego najmu prywatnego. Od kilku dekad wspiera się również zakup nieruchomości, głównie poprzez preferencyjne możliwości kredytowania, co sprawiło, że własność stała się najczęstszą formą zaspokajania potrzeb mieszkaniowych w większości państw. Nie zanikła tam jednak tradycja ani mechanizmy stabilnego, wieloletniego najmu.

kariera mieszkaniowa jest możliwa

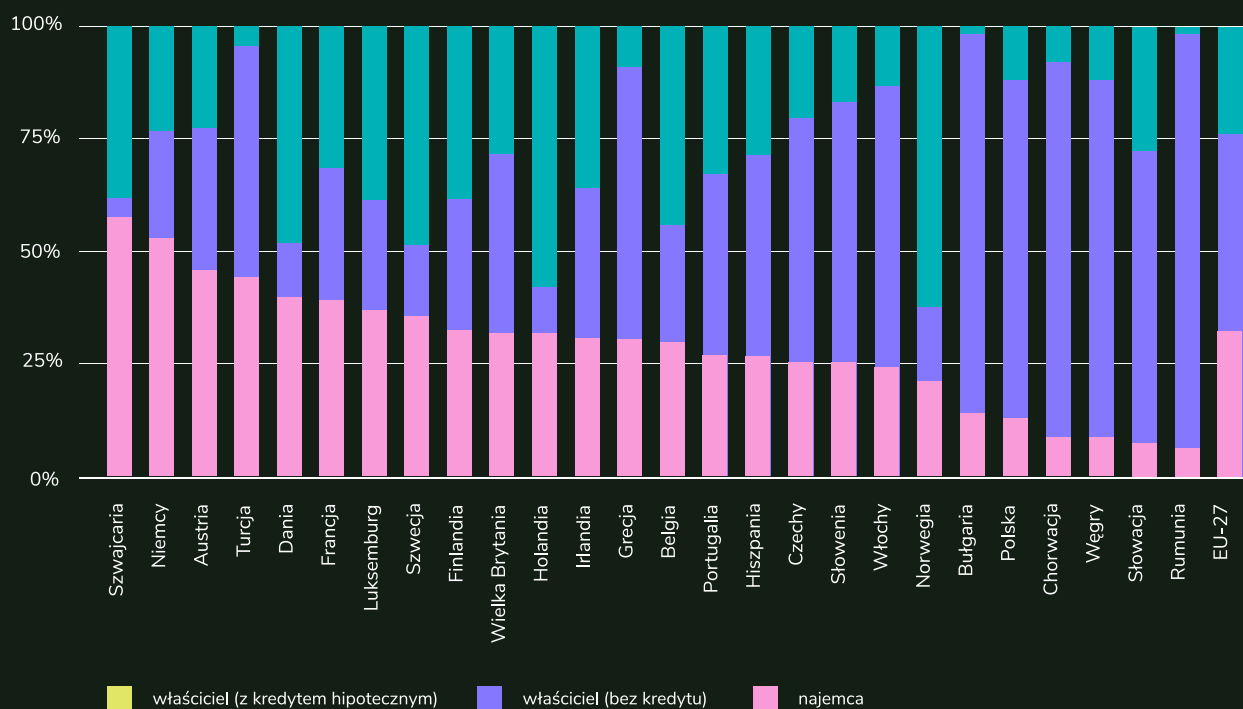
Różnorodna oferta mieszkaniowa umożliwia rozwój tzw. kariery mieszkaniowej, czyli dostosowywania miejsca zamieszkania do możliwości i potrzeb na danym etapie życia. Dzięki zdywersyfikowanemu modelowi mieszkaniowemu możliwy jest np. scenariusz, w ramach którego młodzi ludzie opuszczają dom rodzinny, by zamieszkać w akademiku, następnie w wynajętym mieszkaniu ze znajomymi, później samodzielnie w mniejszym lokalu, a po założeniu rodziny – w większym, zachowując przy tym mobilność zawodową, jaką zapewnia najem.

Takie podejście sprawia, że mieszkańcy Europy Zachodniej kupują nieruchomości później – często po 35. lub nawet 40. roku życia – mając już dobrze określone potrzeby dotyczące wielkości lokalu i realne możliwości finansowe wynikające z przebiegu kariery zawodowej⁸⁹. Doświadczenie zdobyte w okresie najmu sprawia również, że na starość łatwiej decydują się ponownie na wynajem, wybierając miejsca lepiej odpowiadające ich nowym potrzebom, takim jak bliższy kontakt z rówieśnikami czy możliwość uzyskania wsparcia i opieki w razie potrzeby⁹⁰.



fot. Maxime Verret; Trévoux 84 Housing Units, Tectoniques

ROZKŁAD LUDNOŚCI WEDŁUG STATUSU ZAJMOWANYCH ZASOBÓW MIESZKANIOWYCH W 2024 R.



źródło: opracowanie ThinkCo na podstawie danych Eurostat oraz OECD.



gdzie funkcja spotyka się ze społecznością

Dobry współczesny akademik to więcej niż miejsce do spania. SHED Living Kraków tworzy środowisko dostosowane do potrzeb studentów – tych, którzy potrzebują ciszy do nauki, przestrzeni do odpoczynku i społeczności na wyciągnięcie ręki – bez kompromisów typowych dla starszych akademików czy wynajmowanych pokoi i mieszkań. SHED Living Kraków to inwestycja litewskiej firmy inwestycyjnej 1 Asset Management o wartości przekraczającej 30 milionów euro. Obiekt oferuje 721 łóżek i otworzył drzwi dla pierwszych mieszkańców jesienią 2023 r. Znajduje się w pobliżu licznych uczelni wyższych, w tym UJ i AGH, oraz w sąsiedztwie słynnych Błoni.

W obiekcie wybierać można spośród jedno- i dwuosobowych pokoi typu studio o różnym metrażu, ponadto niektóre wyposażone są w podwójne łóżka z myślą o mieszkających wspólnie parach. Każde studio jest w pełni umeblowane, z aneksem kuchennym, prywatną łazienką i wydzieloną przestrzenią do nauki, zapewniając prywatność i umożliwiając codzienne funkcjonowanie bez konieczności wychodzenia z własnej przestrzeni. Jednocześnie w SHED Living Kraków znaleźć można szereg udogodnień, takich jak siłownia, studio jogi, sala kinowa czy strefy coworkingowe. Mieszkańcy mogą też korzystać ze wspólnych przestrzeni relaksu wewnątrz budynku i na tarasach, a także dużych kuchni i pralni.





To, co przyciąga polskich i międzynarodowych studentów do SHED Living Kraków, to elastyczne warunki najmu, uczciwe i przejrzyste ceny oraz nowoczesne warunki mieszkaniowe. Projekt integruje element społeczny w sposób naturalny, zachęcając mieszkańców do kontaktu w przestrzeniach wspólnych lub podczas organizowanych przez operatora wydarzeń. Ta przemyślana równowaga między prywatnością a interakcją społeczną stanowi przewagę SHED Living Kraków nad innymi formami zamieszkiwania dostępnymi dla młodych ludzi.

SHED Living Kraków uzyskał prestiżowy certyfikat BREEAM In-use EXCELLENT, osiągając imponujący wynik ogólny 72,3% na 100%. To wyróżnienie podkreśla wyjątkową wydajność obiektu w zakresie transportu, zdrowia, dobrostanu i odporności. Dodatkowe udogodnienia, takie jak podziemny parking rowerowy, 12 stacji ładowania pojazdów elektrycznych, czujniki CO₂ w częściach wspólnych oraz rolety zaprojektowane dla optymalnej kontroli światła, zwiększają zarówno komfort mieszkańców, jak i zrównoważony charakter obiektu. Ponadto domki dla owadów wykonane

z materiałów z recyklingu na dziedzińcu wspierają bioróżnorodność, potwierdzając zaangażowanie obiektu w ekologiczny, odpowiedzialny sposób prowadzenia biznesu w mieście.

SHED Living Kraków jest częścią większego ruchu przekształcającego mieszkania studenckie w Europie Środkowej i Wschodniej. Model ten odnosi sukces, ponieważ uwzględnia rzeczywiste potrzeby współczesnych studentów: mobilnych, globalnych, połączonych, a jednocześnie potrzebujących stabilności i społeczności.

Model SHED działa nie dlatego, że redefiniuje życie studenckie, lecz dlatego, że je rozumie. W epoce charakteryzującej się niepokojem i fragmentacją społeczną oferuje coś stałego: bezpieczne miejsce, w którym można zamieszkać, uczyć się, spotykać innych, a przede wszystkim – poczuć się jak w domu.

SHED



globalny rynek instytucjonalny

Ogółem w krajach Unii Europejskiej oraz w Wielkiej Brytanii profesjonalni, instytucjonalni właściciele mieszkań mają w posiadaniu jedynie ok. 2% całkowitego zasobu mieszkaniowego i ok. 11% prywatnego rynku najmu. W skali kontynentu rynek ten opiera się głównie na mieszkaniach z rynku detalicznego należących do indywidualnych inwestorów, podobnie jak w Polsce⁹¹.

W Niemczech osoby prywatne są właścicielami 64% mieszkań przeznaczonych na wynajem⁹². We Francji udział ten wynosi 56%, a jeśli wziąć pod uwagę wyłącznie sektor prywatny, odsetek lokali należących do osób fizycznych przekracza 90%⁹³. Odmienne wygląda sytuacja w Holandii, gdzie bardzo silną pozycję mają stowarzyszenia mieszkaniowe non-profit (nl. woningcorporaties). Posiadają one niemal 30% całkowitego zasobu mieszkaniowego i 66% mieszkań wynajmowanych. Osoby fizyczne są tam właścicielami 15% wszystkich lokali wynajmowanych ogółem i 45% tych, które należą do segmentu prywatnego⁹⁴.

wzrost, choć nie bez barier

Sektor najmu prywatnego w Unii Europejskiej oraz w Wielkiej Brytanii zwiększył się w latach 2014–2024 o 14%, przewyższając wzrost liczby mieszkań własnościowych (5%) i spadek zasobu

lokali socjalnych (-1%)⁹⁵. W ostatnich latach prywatny najem pozostaje jednym z najbardziej atrakcyjnych segmentów rynku nieruchomości w Europie^{96,97}.

Jednocześnie dynamiczny rozwój samego sektora instytucjonalnego jest ograniczony przez pewne czynniki skutkujące utrzymywaniem się jego niskiego udziału w większości krajów. Do najważniejszych barier należą wysokie koszty budowy, które gwałtownie rosły na początku dekady – np. w Niemczech o 44% między 2020 a 2024 r.⁹⁸ – co obniżało opłacalność formuły build-to-rent, mimo rosnącego popytu na najem w ujęciu ogólnym. Z punktu widzenia inwestorów nastawionych na wzrost zysków problemem jest także prekarny charakter popytu, wynikający ze zwrócenia się w stronę najmu głównie z powodu presji ekonomicznej. Wysoka wrażliwość cenowa najemców w naturalny sposób ogranicza możliwość osiągnięcia oczekiwanych zwrotów z inwestycji w skali przedsiębiorstw. Jednocześnie w atmosferze kryzysu dostępności mieszkań duże podmioty stają się obiektem zainteresowania mediów, co w wielu krajach prowadzi do wprowadzania nowych regulacji wymierzonych właśnie w największych graczy.

Wspomniane wyzwania są inaczej postrzegane przez inwestorów indywidualnych posiadających jedno lub



kilka mieszkańców – dla nich kluczowe jest bezpieczne ulokowanie kapitału, dlatego akceptują bardziej złożone realia rynku najmu, który nie stanowi dla nich podstawowego źródła utrzymania. Wynika stąd dynamiczniejszy rozwój najmu prywatnego ogółem niż sektora instytucjonalnego.

duże podmioty wchodzą do gry

Jednocześnie bardzo niski udział instytucjonalnych podmiotów w rynku najmu w większości krajów Europy oznacza ogromny potencjał rozwoju, nawet jeśli

krótkoterminowe perspektywy pozostają mieszane. Aż 73% inwestorów aktywnych na europejskim rynku living (obejmującym szeroki zakres podsektorów nieruchomości przeznaczonych na wynajem) deklaruje w 2025 r. skupienie się na długoterminowym najmie prywatnym w perspektywie najbliższych trzech lat⁹⁹.

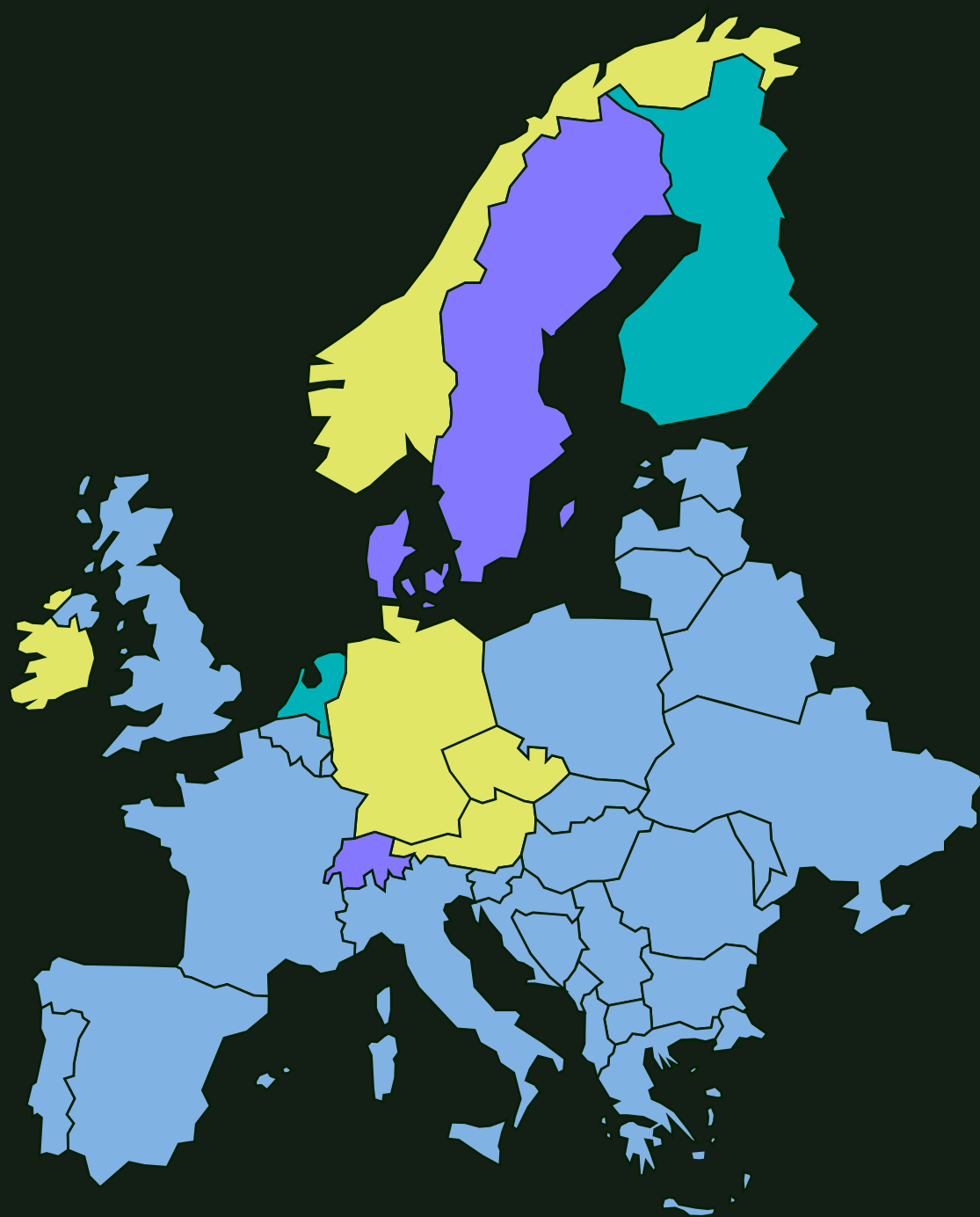
Należy zwrócić uwagę, że w ostatnich latach rynek mieszkaniowy przeszedł ogromną zmianę w kontekście postrzegania go jako obszaru inwestycji dużych podmiotów. W 2015 r. sektor mieszkaniowy odpowiadał za ok. 20% globalnych bezpośrednich inwestycji w nieruchomości, podczas gdy biura stanowiły 36%. Obecnie to segment residential zajmuje pozycję lidera, odpowiadając za 28% transakcji, a biura za 23%¹⁰⁰. Na rynku działa dziś ok. 20 międzynarodowych funduszy o ogólnoeuropejskim zasięgu, specjalizujących się w inwestowaniu w nieruchomości mieszkaniowe – co jeszcze w 2015 r. było zjawiskiem niemal niespotykanym¹⁰¹. O ile wcześniej duże transakcje koncentrowały się głównie w krajach niemieckojęzycznych, nordyckich i w Holandii, czyli tam, gdzie stopień profesjonalizacji i instytucjonalizacji najmu jest najwyższy, to obecnie aktywność inwestorów stopniowo rozszerza się na inne rynki, w tym także na Polskę.

Czynniki takie jak regulacje czynszowe oraz różnice w polityce mieszkaniowej wpływają na tempo rozwoju rynków najmu prywatnego w poszczególnych krajach. Nie należy oczekiwać, że w najbliższych latach najem instytucjonalny zdominuje europejski rynek mieszkaniowy. Jednak rosnąca koncentracja ludności w dużych miastach, rozwój migracji oraz ograniczona dostępność finansowa mieszkańców własnościowych, w połączeniu ze wzrostem zaangażowania dużych funduszy inwestycyjnych, sprawiają, że prywatny najem instytucjonalny będzie się rozwijał jako istotna alternatywa mieszkaniowa w Europie¹⁰².



fot. Maxime Verret; Trévoux 84 Housing Units, Tectoniques

NAJEM INSTYTUCJONALNY W EUROPIE



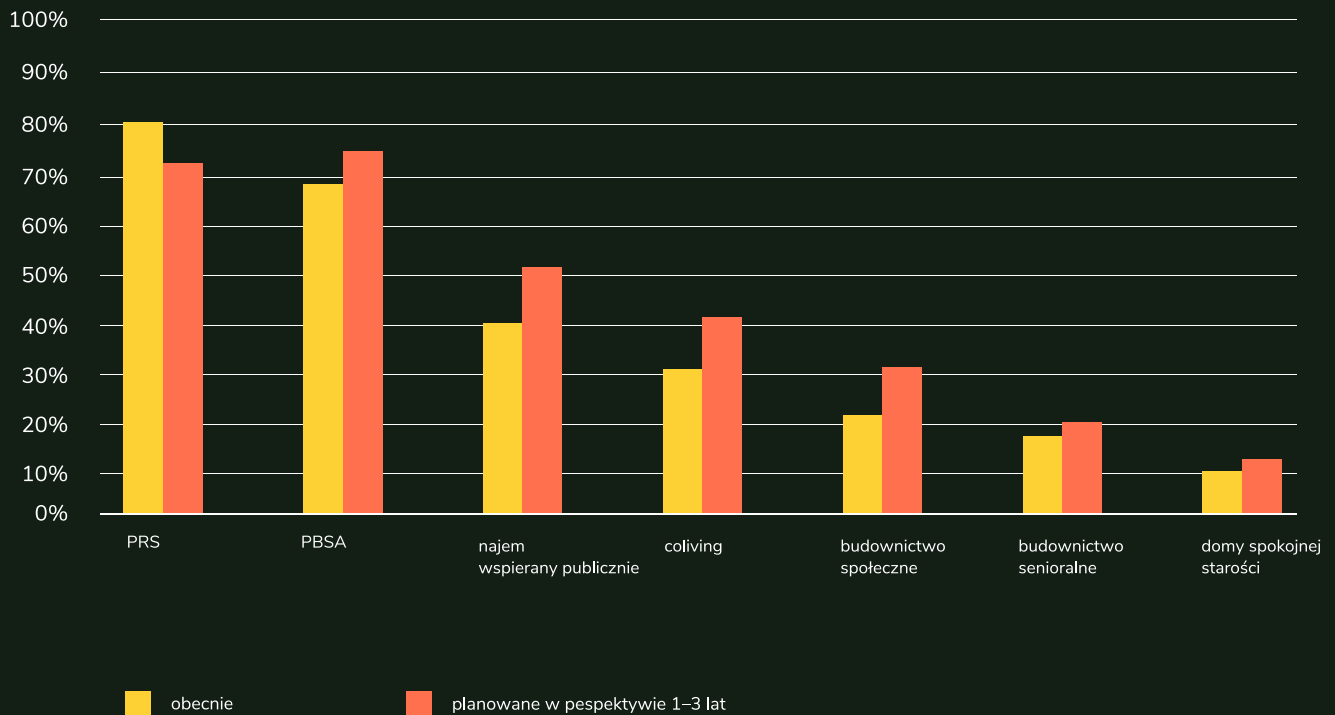
podmioty instytucjonalne posiadają <5% zasobu najmu prywatnego

podmioty instytucjonalne posiadają >40% zasobu najmu prywatnego

podmioty instytucjonalne posiadają 20–40% zasobu najmu prywatnego

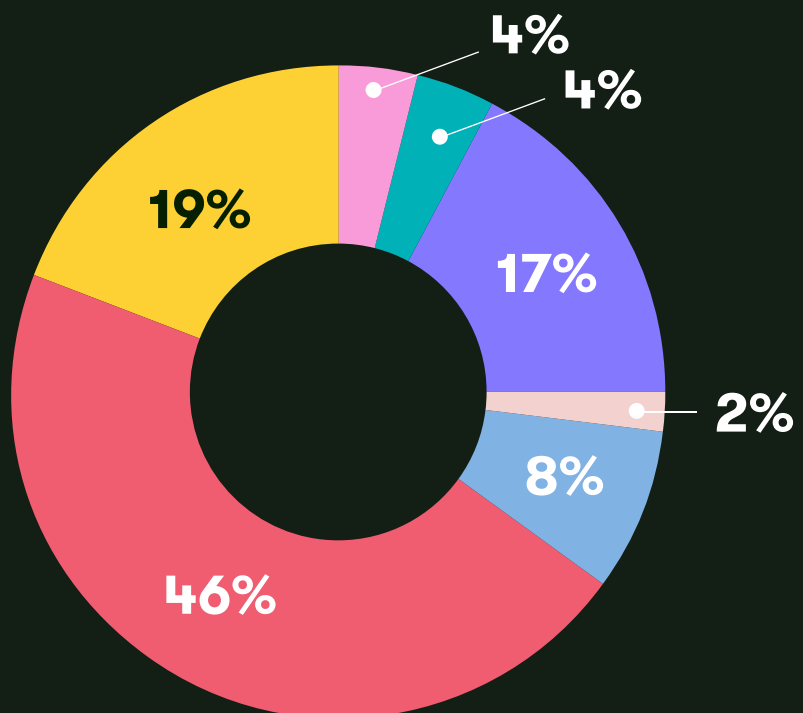
podmioty instytucjonalne posiadają 5–10% zasobu najmu prywatnego

ZAINTERESOWANIE INWESTORÓW ALTERNATYWNymi FORMAMI MIESZKANIOWYMI W EUROPIE



JAKIE SĄ NAJWIĘKSZE WYZWANIA ZWIĄZANE Z INWESTOWANIEM W SEKTOR MIESZKANIOWY W 2025 ROKU?

- zawirowania polityczne
- pozyskiwanie kapitału własnego
- dostępność cenowa
- rozbieżność oczekiwań obu stron transakcji
- zdolność realizacyjna projektów
- ograniczone możliwości inwestowania
- obsługa zadłużenia





10 akomodacja studentów

Zasoby miejsc noclegowych w domach studenckich w Europie obejmują ok. 2 mln łóżek¹⁰³. Aż jedna trzecia z nich znajduje się w Wielkiej Brytanii – mniej więcej tyle, co łącznie w Niemczech i Francji. Te trzy kraje odpowiadają za 60–70% całego zasobu, zarówno w segmencie publicznym, jak i prywatnym, przy wyraźnej przewadze akademików publicznych. Pozostała część rynku jest silnie rozproszona między liczne inne państwa¹⁰⁴.

Rynek domów studenckich w Europie cechuje się znacznymi różnicami regionalnymi. W niektórych krajach pod pojęciem obiektów publicznych mieszczą się także budynki należące do sektora prywatnego, lecz zarządzane przez uczelnie, samorządy lub fundacje. Spotyka się też sytuacje odwrotne, komercyjne przedsięwzięcia realizowane we współpracy z uczelniami publicznymi.

niedobór miejsc

To, co łączy większość kontynentu, to niedobór miejsc w domach studenckich w stosunku do liczby studentów. Korzystna sytuacja panuje w Danii, Szwecji i Holandii, gdzie w akademikach mieszka 27–29% studentów¹⁰⁵. Przy czym nawet tak wysoki w porównaniu z Polską wynik (nad Wisłą to 9–11%) oznacza, że znaczna część studentów musi samodzielnie poszukiwać zakwaterowania. Są też

kraje, w których sytuacja jest znacznie trudniejsza. W Hiszpanii liczba miejsc w akademikach odpowiada jedynie ok. 5% populacji studentów^{106 107}.

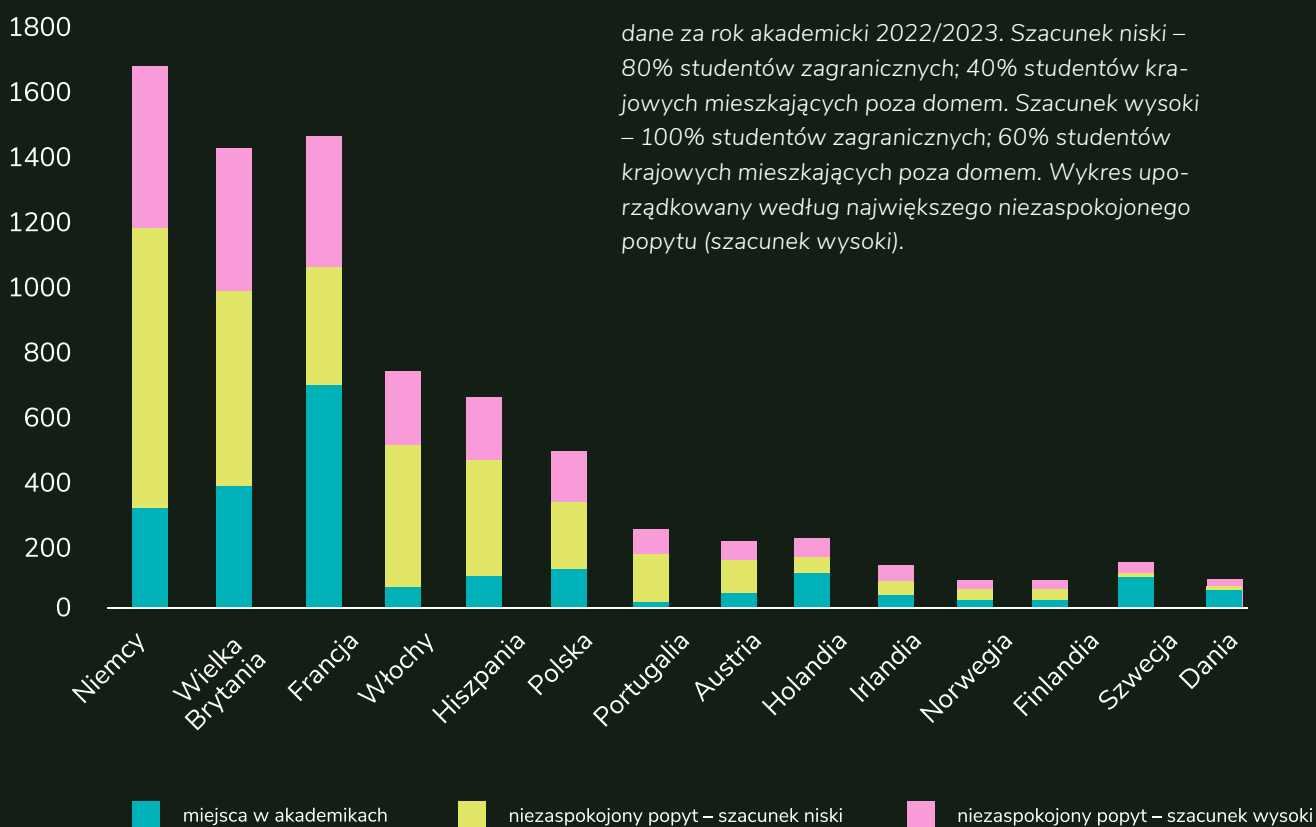
Ograniczona liczba miejsc w akademikach publicznych generuje popyt na prywatne domy studenckie, w niniejszym raporcie określane jako PBSA (Purpose-Built Student Accommodation). Należy jednak zaznaczyć, że skrót ten bywa w stosowany w szerszym znaczeniu, jako określenie całego zasobu zakwaterowania studenckiego, stąd czytając o PBSA w innych krajach koniecznie jest zachowanie czujności.

atrakcyjny rynek dla inwestorów

Niezależnie od definicyjnych rozbieżności prywatne akademiki od lat należą do najbardziej atrakcyjnych podsektorów rynku nieruchomości w oczach europejskich inwestorów¹⁰⁸, głównie ze względu na wciąż niezaspokojony popyt – wskaźniki obłożenia w całej Europie są wysokie i przekraczają 98%¹⁰⁹. Nie mniej istotne są również niższy poziom regulacji w porównaniu z innymi segmentami rynku mieszkaniowego oraz regularna rotacja najemców, która zwiększa odporność na wzrost kosztów i nieprzewidywalne zdarzenia wpływające na działalność operacyjną.



ZASOBY AKADEMIKÓW I NIEZASPOKOJONY POPYT (W TYS. ŁÓŻEK)



W efekcie sektor prywatnych domów studenckich w Europie dynamicznie się rozwija. Jego udział w całkowitej aktywności inwestycyjnej wzrósł z 1,9% w 2019 r. do 5,3% w III kw. 2024 r.¹¹⁰ W tym samym roku wartość inwestycji w europejskie PBSA zwiększyła się o 34%, osiągając 7,2 mld euro. Największy udział w tym wyniku miał rynek brytyjski (62%), a następnie hiszpański (12%)¹¹¹.

Tak wysoki poziom inwestycji w Wielkiej Brytanii wynika z dużego stopnia dojrzałości tamtejszego rynku oraz wysokiego odsetka studentów międzynarodowych – 730 tys. osób odpowiada za 23% wszystkich studiujących. Ponad 650 tys. z nich pochodzi spoza UE, głównie z Indii i Chin¹¹². Studenci zagraniczni stanowią kluczową grupę docelową PBSA, ponieważ często mają ograniczony dostęp do akademików publicznych i najmu mieszkań z uwagi na kwestie formalne

czy barierę językową. Prestiżowe brytyjskie uczelnie przyciągają ponadto wielu zamożnych studentów, którzy oczekują wyższego standardu zakwaterowania, przy zachowaniu atmosfery życia akademickiego.

studenci to podstawa, ale to nie wszystko

Najczęściej oferowaną długością umowy najmu w europejskich akademikach w 2024 r. było 10 miesięcy, co odpowiada długości roku akademickiego. Zauważalny jest jednak wzrost popularności krótszych kontraktów. W porównaniu z 2023 r. o 16% więcej obiektów oferowało umowy na 1–3 miesiące, a o 11% więcej na 4–6 miesięcy¹¹³. Krótkoterminowe i elastyczne formy najmu stały się istotnym atutem konkurencyjnym operatorów zakwaterowania studenckiego, przekształcając tradycyjne akademiki w kierunku colivingów. Dzięki temu zyskują oni przewagę nad klasycznym rynkiem najmu prywatnego i mogą rozszerzać bazę klientów o młodych profesjonalistów.

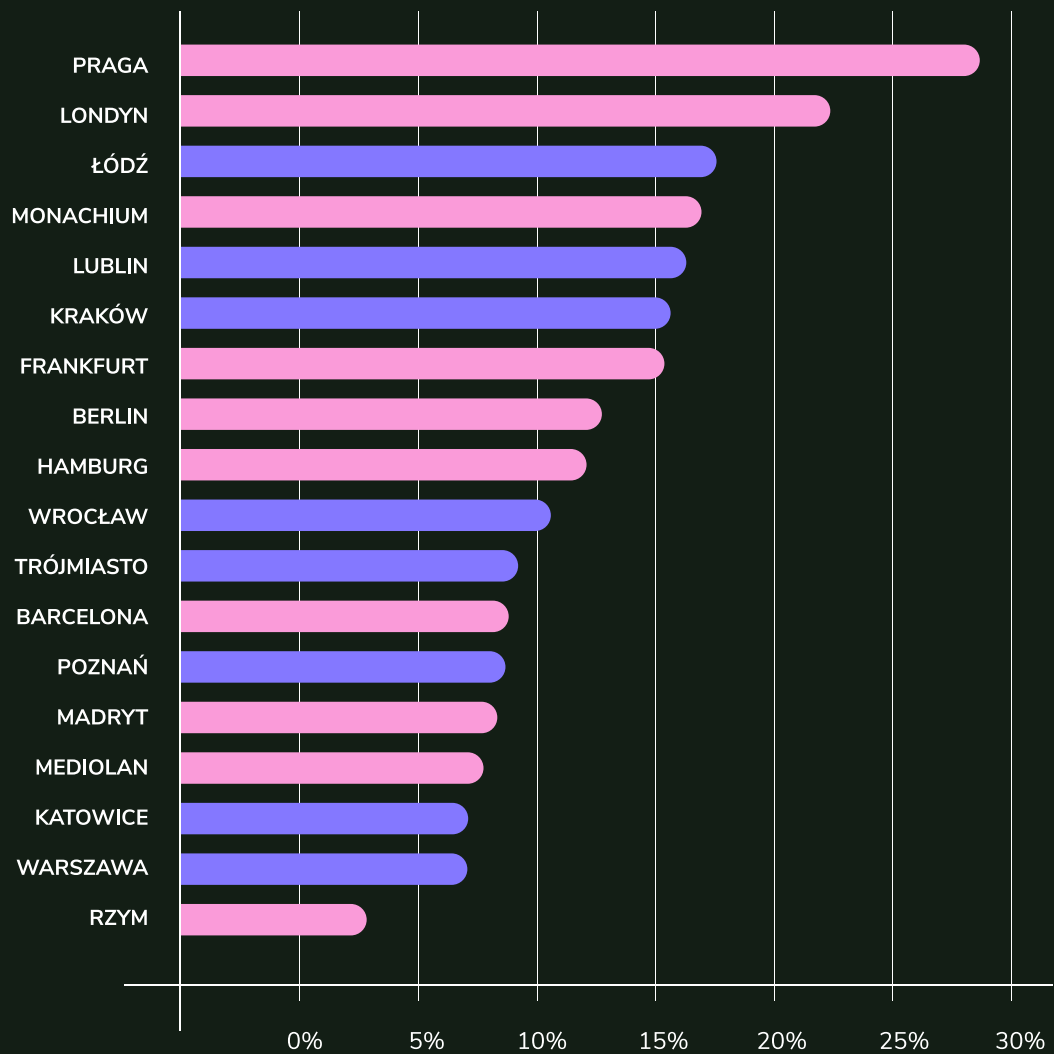
Takie podejście dobrze współgra z faktem, że większość inwestorów działających na rynku PBSA koncentruje się na dużych miastach. Z polskiej perspektywy może to wydawać się oczywiste, jednak w wielu krajach Europy wcale tak nie jest, a duże i prestiżowe uczelnie zlokalizowane są często w mniejszych miejscowościach, takich jak Oxford i Cambridge w Wielkiej Brytanii, Uppsala w Szwecji czy Lejda i Delft w Holandii.

Skupienie uwagi inwestorów PBSA na większych miastach zapewnia stabilny popyt dzięki większej populacji studentów, nawet jeśli są oni rozproszeni pomiędzy różnymi uczelniami. Dodatkowo dostępność danych rynkowych, obecność istniejących projektów o długiej historii wysokiego obciążenia oraz wysoka płynność aktywów sprawiają, że ryzyko inwestycyjne w tych lokalizacjach jest postrzegane jako niższe, co znacząco ułatwia pozyskanie finansowania dla nowych przedsięwzięć¹¹⁴.



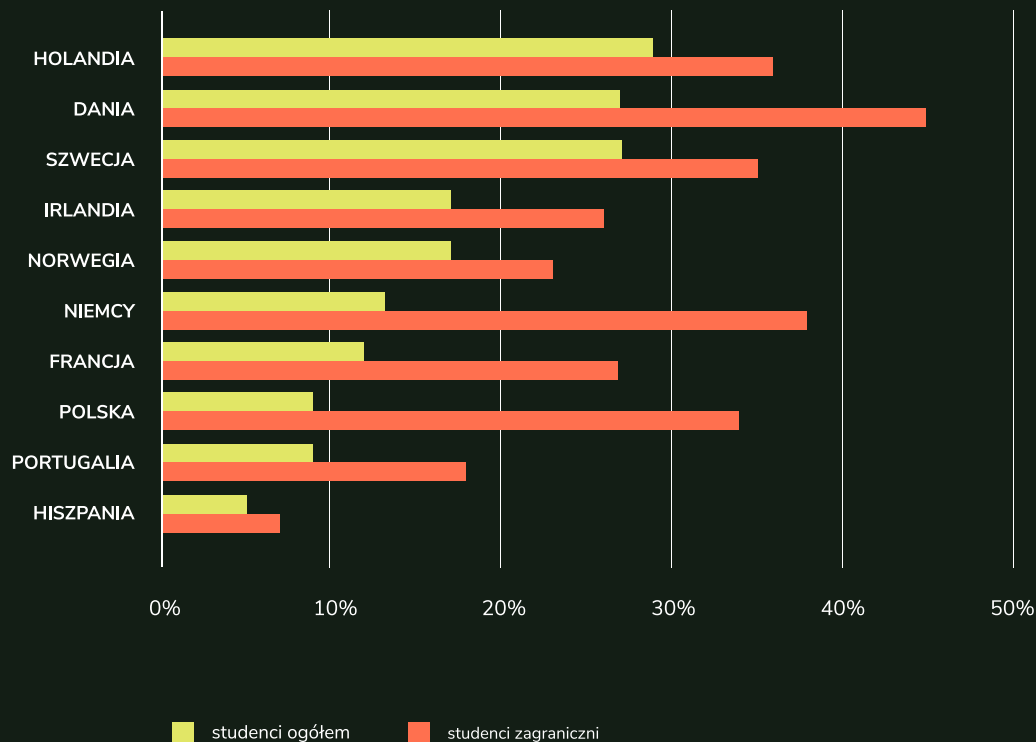
fot. Fernando Guerra; Hosu, OODA Architecture

DOSTĘPNOŚĆ MIEJSC W AKADEMIKACH OGÓŁEM W WYBRANYCH MIASTACH EUROPEJSKICH



źródło: Savills, PBSA market in Poland, 2025.

ODSETEK STUDENTÓW MIESZKAJĄCYCH W AKADEMIKACH



opracowanie ThinkCo na podstawie EUROSSTUDENT VIII, 2021–2024 (studenci ogółem) oraz CBRE, European student housing: The growing demand for PBSA in a constrained market, 2024 (studenci zagraniczni).





źródło: architizer; AMST, VenhoevenCS architecture+urbanism

sytuacja w wybranych krajach

Niemcy



NAJEM Podobnie jak w innych krajach Europy, po II wojnie światowej Niemcy postawili na najem. Wyróżnia ich jednak konsekwencja w utrzymaniu tego modelu do dziś – ponad połowa Niemców mieszka w wynajmowanych lokalach, co można tłumaczyć wczesnym otwarciem rynku najmu na kapitał prywatny oraz zbalansowanymi regulacjami. Najliczniejszą grupę właścicieli stanowią osoby prywatne, które posiadają ok. 65% mieszkań na wynajem¹¹⁵. Firmy prywatne dysponują 14% zasobu, jednak w największych miastach ich udział wzrasta do 25%¹¹⁶.

Najem w Niemczech opiera się na długoterminowych umowach – średni okres najmu wynosi 11 lat – oraz silnej ochronie praw lokatorów. Ustawa o hamulcu czynszowym (Mietpreisbremse) ogranicza wzrost stawek do 10% powyżej lokalnej wartości referencyjnej w przypadku „napiętego rynku mieszkaniowego”. Regulacja ta wspiera dostępność cenową mieszkań i stabilizuje poziom czynszów, co sprzyja długoterminowym inwestorom instytucjonalnym. Ustawa miała wygasnąć w 2025 r., jednak rozważa się jej przedłużenie do roku 2029¹¹⁷.



AKADEMIKI Wartość niemieckiego rynku zakwaterowania dla studentów w 2025 r. szacowana jest na 5,88 mld euro. Segment ten rozwija się dynamicznie, a prognozy wskazują, że w latach 2025–2033 średnioroczna stopa wzrostu utrzyma się na poziomie 6,64%¹¹⁸. Na korzyść rynku działa niedobór mieszkań w przystępnych cenach w popularnych ośrodkach akademickich. Przeszkody regulacyjne, w tym ograniczenia dotyczące pozwoleń na budowę i przepisy zagospodarowania przestrzennego, hamują rozwój budownictwa mieszkaniowego, ale mogą również stanowić barierę dla dalszej ekspansji segmentu PBSA.



	2019	2025
Odsetek populacji najmującej mieszkania	48,9%	52,8%*
Koszty najmu (w najdroższym mieście)	10,5 €/mkw. (Monachium)	23,33 €/mkw. (Monachium)*
Rentowność najmu	2,95%	3,82% (I kw.)
Zmiana cen mieszkań	2014–2019: +45,8%	2020–2025: -7.04%
Wskaźnik dostępności mieszkania (cena mieszkań/PKB per capita)	17,4	12,32
Najwięksi operatorzy PRS (liczba mieszkań)	Vonovia (363 500), Deutsche Wohnen (163 100), LEG Immobilien (130 200)	Vonovia (474 600, fuzja z Deutsche Wohnen), LEG Immobilien (167 200), Vivawest Wohnen GmbH (120 000)
Najwięksi operatorzy PBSA (liczba łóżek)	Youniq, Global Student Accommodation Group – Uninest, International Campus, SMARTments oraz Campus Viva; łącznie: 51 500 łóżek	Global Student Accommodation Group, Unite Students, Uni Acco, Amber Student, Iam Expat;
Uwarunkowania prawne	sprzyjające najemcom Podwyżki czynszu: nie więcej niż 15% w ciągu 3 lat. Minimalny okres umowy: bezterminowo	sprzyjające najemcom Podwyżki czynszu: nie więcej niż 20% w ciągu 3 lat (15% w przypadku trudnego rynku nieruchomości). Minimalny okres umowy: bezterminowo.

*dane dla 2024 r.

opracowanie ThinkCo na podstawie: Eurostat, Global Property Guide Research 2019; Savills, German Residential Market, Ownership structure of the residential market, 2019; Eurostat, Global Property Guide; JLL, Housing Market Overview, https://tiny.pl/0430hy_k (data dostępu: 27.06.2025); Savills, Studentisches Wohnen in Deutschland, ein Marktüberblick, 2025; Erste Hausverwaltung, Mieterhöhung: So geht's richtig, <https://tiny.pl/cnsmz84> (data dostępu: 01.07.2025); CLA PIPER, Realworld Law, Residential Leases, <https://tiny.pl/8pr-b3nc> (data dostępu: 01.07.2025).

Holandia



NAJEM Uregulowany najem ma w Holandii ponadstuletnią tradycję. Dzieli się go na dwie kategorie: socjalny (66%) i prywatny (34%)¹¹⁹. Holenderskie mieszkania socjalne nie odpowiadają jednak polskiemu rozumieniu tego pojęcia. Stanowią one 29% całkowitego zasobu mieszkaniowego i są zarządzane przez zdecentralizowaną sieć 284 niezależnych, stowarzyszeń mieszkaniowych non-profit (woningcorporaties), które budują, utrzymują i administrują nieruchomościami. Większość z tych organizacji nie otrzymuje bezpośredniego finansowania publicznego. Budowa nowych lokali jest finansowana z nadwyżek przychodów z najmu, długoterminowych pożyczek oraz kapitału pochodzącego ze sprzedaży mieszkań¹²⁰. W 2023 r. oddały rekordową liczbę nowych lokali, ok. 18 tys¹²¹.



AKADEMIKI Nastawienie do PBSA w Holandii jest pozytywne – w 2023 r. 58% badanych inwestorów na lokalnym rynku deklarowało chęć lokowania kapitału w akademikach w najbliższej przyszłości¹²². Pomimo stosunkowo dobrze rozwiniętej bazy PBSA, w której mieszka niemal 30% studentów, szacuje się, że w roku akademickim 2022/2023 w Holandii brakowało ok. 24 tys. miejsc w domach studenckich¹²³. Luka ta prawdopodobnie będzie się pogłębiać wraz ze wzrostem liczby studentów zagranicznych. W 2023 r. stanowili oni 16% wszystkich studiujących, czyli dwukrotnie więcej niż w Polsce, a do 2030 r. ich liczba ma wzrosnąć o niemal 40%, osiągając poziom ok. 165 tys¹²⁴.



	2019	2025
Odsetek populacji najmującej mieszkania	31,1%	31,2%*
Koszty najmu (w najdroższym mieście)	18,5 €/mkw. (Amsterdam)	27,03 €/mkw. (Amsterdam)
Rentowność najmu	3,7%	6,38% (III kw.)
Zmiana cen mieszkań	2014–2019: +45,7%	2020–2025: +16.62%
Wskaźnik dostępności mieszkania (cena mieszkań/PKB per capita)	18,8	7,42
Najwięksi operatorzy PRS (liczba mieszkań)	Vesteda (27 809), Bouwinvest DIRF (17 174), Heimstaden (9675)	Vesteda (ok. 28 000), Heimstaden Bostad (12 263)
Najwięksi operatorzy PBSA (liczba łóżek)		DUWO (29 000), SSH Student Housing (18 000), Xior Student Housing (21 348)
Uwarunkowania prawne	sprzyjające najemcom Podwyżki czynszu: dopuszczalne raz rocznie, maksymalny wzrost jest ustalany co roku oraz dopasowany do inflacji. Minimalny okres umowy: bezterminowo	

*dane dla 2024 r.

2019: Opracowanie własne ThinkCo na podstawie: Eurostat, Global Property Guide Research i De Volkskrant, Van wie is Nederland?, 2019.

2025: Opracowanie własne ThinkCo na podstawie: Eurostat, Global Property Guide; Pararius, Rental Report Q1 2025; Rising rents and shrinking supply put Dutch rental market under pressure, https://tiny.pl/v_63863y (data dostępu: 01.07.2025); Rijksoverheid, <https://tiny.pl/9gijz2n> (data dostępu: 01.07.2025).

Szwajcaria



NAJEM Nigdzie w Europie najem nie jest tak popularny, jak w Szwajcarii. Podstawowym powodem są wysokie ceny, które uniemożliwiają zakup własnej nieruchomości nawet zamożnym Szwajcarom. Drugim czynnikiem jest wyjątkowo duża liczba imigrantów, stanowiących aż 31,2% mieszkańców tego kraju¹²⁵. Ogółem najmuje 57% gospodarstw domowych. Odsetek najmujących zwiększa się do niemal 70% w grupie obywateli Szwajcarii obcego pochodzenia i aż do 85% wśród cudzoziemców¹²⁶. Znaczna część zasobów najmu (43%) należy do podmiotów instytucjonalnych¹²⁷, w związku z czym regulacje rządowe dotyczące sektora najmu są bardzo istotnym zagadnieniem politycznym. Natomiast ok. 6% mieszkań zajmują członkowie kooperatyw funkcjonujących na zasadzie spółdzielni, do których dostęp jest płatny¹²⁸. Niektóre z nich mogą ubiegać się o dofinansowanie publiczne.



AKADEMIKI W roku akademickim 2022/23 w Szwajcarii było ok. 275 tys. studentów¹²⁹. W samym Zurychu studiuje ponad 80 tys. osób, jednak tylko dla około 11% z nich dostępne są miejsca w akademikach¹³⁰. Niewielki sektor jest zdominowany przez lokalne instytucje publiczne, niewiele jest międzynarodowych marek i podmiotów komercyjnych. Nowe inwestycje napotykają na szereg ograniczeń, w tym wysoki próg finansowy wejścia na rynek oraz rygorystyczne planowanie przestrzenne i normy ekologiczne¹³¹. Ponadto ze względu na niewielki rozmiar kraju i jego doskonałe skomunikowanie transportem publicznym presja mieszkania w pobliżu uczelni jest mniejsza.



	2019	2025
Odsetek populacji najmującej mieszkania	58,4%	57,4%*
Koszty najmu (w najdroższym mieście)	21,2 €/mkw. (Zurych)	43,34 €/mkw. (Zurych)
Rentowność najmu	3,1%	2,96% (II kw.)
Zmiana cen mieszkań	2014–2019: -1,8%	2020–2025: +19.71%
Wskaźnik dostępności mieszkania (cena mieszkań/PKB per capita)	20,5	14,79
Najwięksi operatorzy PRS (liczba mieszkań)	Swiss Life AM(35 000), UBS (30 550), Adimora (13 173)	UBS Asset Management (72 317), Swiss Life AM (39 000)*
Najwięksi operatorzy PBSA (liczba łóżek)	-	WOKO (ok. 4000), Foundation for Student Housing Zurich (ok. 2000), Wohnräume für Studierende (brak danych)
Uwarunkowania prawne	sprzyjające najemcom Podwyżki czynszu: jedynie po przedłużeniu umowy, poprzedzone 3-miesięcznym uprzedzeniem i wyjaśnieniem powodu wzrostu. Minimalny okres umowy: 12 miesięcy	sprzyjające najemcom Podwyżki czynszu: właściciel może podnieść czynsz w przypadku umów na czas nieokreślony – z zachowaniem ustawowego okresu wypowiedzenia 3 miesięcy i z mocą obowiązującą od kolejnego terminu wypowiedzenia. Minimalny okres umowy: dowolny; praktyka rynkowa to 12 miesięcy, ale nie wynika z przepisów prawnych.

*dane dla 2023 r.

2019: Opracowanie własne ThinkCo na podstawie: Eurostat 2019, Global Property Guide Research i Blick, Diesen Firmen gehört die Schweiz, 2020.

2025: Opracowanie własne ThinkCo na podstawie: OCED: Global Property Guide; Blick, Die neue UBS wird zur größten Wohnungsbesitzerin der Schweiz <https://tiny.pl/wzctc> (data dostępu: 1.07.2025); Real Advisor, Zurich: Property prices, Price per m² (sqm), Online valuation, <https://tiny.pl/24z4-k77> (data dostępu: 1.07.2025).

Szwecja



NAJEM Szwecja ma złożony system mieszkaniowy, który w uproszczeniu można podzielić na mieszkania własnościowe, własnościowe w ramach spółdzielni (kooperatyw) oraz najem publiczny i prywatny. Lokale zarządzane przez miejskie spółki mieszkaniowe stanowią ok. 18% całkowitego zasobu, natomiast najem prywatny obejmuje ok. 17%. Spółdzielnie mieszkaniowe posiadają ok. 23% mieszkań¹³².

Wraz ze wzrostem liczby ludności rośnie niewydolność sektora publicznego, a coraz większe znaczenie zyskuje prywatny rynek najmu, głównie w formie instytucjonalnej (zakup mieszkań w formule buy-to-let jest nielegalny). Najkorzystniejsze warunki oferują jednak publiczni operatorzy, dlatego wielu Szwedów zapisuje się do kolejek oczekujących na przydział mieszkania, korzystając w międzyczasie z najmu prywatnego. Najtrudniejsza sytuacja panuje w Sztokholmie, gdzie w 2024 r. średni czas oczekiwania na mieszkanie wynosił 8,8 roku¹³³.



AKADEMIKI W latach 2020–2023 liczba studentów w krajach nordyckich (Szwecji, Finlandii, Danii i Norwegii) rosła w tempie wynoszącym niemal 2% rocznie. W samej Szwecji wzrost przekroczył 3%, a w roku akademickim 2022/2023 studiowało tam ok. 420 tys. osób¹³⁴. W krajach nordyckich mieszkanie w akademiku zarządzanym przez uczelnię stanowi popularną opcję zakwaterowania – korzysta z niej 20–30% studentów – jednak podaż nie nadąża za rosnącym popytem, co stwarza przestrzeń do rozwoju sektora prywatnego. Obecnie w największych ośrodkach akademickich liczba miejsc w obiektach PBSA odpowiada jedynie 2–3% populacji studentów. W Szwecji rozwój tego segmentu ograniczają jednak skomplikowane przepisy dotyczące ustalania czynszów, regulowane przez lokalne stowarzyszenia najemców.



	2019	2025
Odsetek populacji najmującej mieszkania	2019: 36,4%	35,2%*
Koszty najmu (w najdroższym mieście)	12 €/mkw. (Sztokholm)	785 €/mies. (Sztokholm)*
Rentowność najmu	2019: –	5,56% (II kw.)
Zmiana cen mieszkań	2014–2019: +32,8%	2020–2025: -7.35%
Wskaźnik dostępności mieszkania (cena mieszkań/PKB per capita)	16,9	7,91
Najwięksi operatorzy PRS (liczba mieszkań)	Rikshem (28 500) Willhem (26 500), HSB (25 500)	Heimstanden (46 965), Rikshem (29 907), Willhem (29 705)*
Najwięksi operatorzy PBSA (liczba łóżek)	-	Stiftelsen Stockholms Studentbostäder (8500), AF Bostäder (6200), Heimstanden (ok. 5000)*
Uwarunkowania prawne	sprzyjające najemcom Najemca może skorzystać z pomocy instytucji ustalającej wysokość czynszu i podwyżek, jeśli odbiegają one od stawek właściwych dla okolicy i standardu. Minimalny okres umowy: bezterminowy	

*dane dla 2024 r.

2019: opracowanie ThinkCo na podstawie: Eurostat 2019, Global Property Guide Research i FSO, Occupancy status by nationality of household members, 2017.

2025: Opracowanie własne ThinkCo na podstawie: Eurostat; Global Property Guide; Housing Coop, Sweden, <https://tiny.pl/b03kbxyx> (data dostępu: 25.07.2025).

Wielka Brytania



NAJEM Od początku lat 80. Brytyjczycy byli zachęceni przez rząd do zakupu nieruchomości, w tym do wykupu zajmowanych mieszkań socjalnych. Wysokie koszty coraz częściej im to uniemożliwiają, co sprzyja rozwojowi najmu prywatnego. Prywatny sektor najmu (PRS) obejmuje obecnie 19% wszystkich gospodarstw domowych. Aż 93% wynajmujących w Anglii to osoby fizyczne¹³⁵. Najem instytucjonalny, znany w UK jako Build-to-Rent (BTR), stanowi ok. 2% prywatnego rynku najmu, choć w niektórych dużych miastach, takich jak Manchester, jego udział sięga 20%¹³⁶ i systematycznie rośnie w skali kraju. W samym 2024 r. oddano do użytku 18 tys. mieszkań BTR, co stanowiło 8% wszystkich nowo ukończonych domów w Anglii i Walii – dla porównania w 2019 r. było to 5%¹³⁷.



AKADEMIKI Wielka Brytania jest kluczowym rynkiem dla sektora PBSA w Europie i nadal dynamicznie się rozwija. W I kw. 2025 r. zrealizowano 18 transakcji o łącznej wartości blisko 750 mln funtów. Obecnie całkowity wolumen planowanych miejsc w brytyjskim sektorze PBSA wynosi nieco poniżej 200 tys., z czego 23% znajduje się w fazie budowy¹³⁸. Tak wysoki poziom inwestycji wynika z dojrzałości rynku, lokalizacji prestiżowych uczelni w małych miastach bez rozbudowanego rynku najmu oraz dużego odsetka studentów międzynarodowych – 730 tys. osób, czyli 23% wszystkich studiujących. Ponad 650 tys. z nich pochodzi spoza UE, głównie z Indii i Chin¹³⁹. W roku akademickim 2023/2024 wskaźnik obłożenia osiągnął najwyższy poziom w historii, z niemal pełnym wykorzystaniem dostępnych miejsc¹⁴⁰.



	2019	2025
Odsetek populacji najmującej mieszkania	34,8%	35,2%*
Koszty najmu (w najdroższym mieście)	20,5 €/mkw. (Londyn)	45,63 €/mkw. (Londyn)*
Rentowność najmu	2,8%	7,03%
Zmiana cen mieszkań	2014–2019: +14,8%	2020–2025: +1.15%
Wskaźnik dostępności mieszkania (cena mieszkań/PKB per capita)	65,6	18,41
Najwięksi operatorzy PRS (liczba mieszkań)	London & Quadrant (7232), Sigma Capital (7173), Get Living (6873)	Simple Life Homes - Sigma Capital (12 000), Greystar Europe (11 841), Quintain Living (109 000), Get Living (5761)
Najwięksi operatorzy PBSA (liczba łóżek)	-	Unite Students (68 000), IQ Student Accommodation (35 000)
Uwarunkowania prawne	sprzyjające najemcom Podwyżki czynszu nie są regulowane. Minimalny okres umowy: 6 miesięcy	neutralne , z lekkim przechyłem na korzyść właścicieli Eksmisje bez podania przyczyny są legalne. Podwyżki czynszu: podwyżka czynszu musi być „uczciwa” i odpowiadać lokalnym warunkom rynkowym. Minimalny okres umowy: 6 miesięcy

*dane dla 2024 r.

2019: Opracowanie własne ThinkCo na podstawie: Eurostat 2019, Global Property Guide Research i BTR News, 2019 Round Up, 2020.

2025: Opracowanie własne ThinkCo na podstawie: OECD: Global Property Guide; Lawrence Rand; London: Europe's Most Expensive City to Rent; https://tiny.pl/4wp_s49v (data dostępu: 25.07.2025); ONS, Private rent and house prices, UK: May 2025, <https://tiny.pl/wpz85zw9> (data dostępu: 25.07.2025).

partnerzy raportu

DECO | ROOM

Decoroom to pracownia architektury wnętrz z 16-letnim doświadczeniem i portfolio obejmującym ponad 4000 realizacji dla klientów prywatnych, deweloperów oraz sektora PRS. Firma oferuje kompleksowe wykończenia pod klucz, obejmujące zabudowy meblowe na wymiar z własnej stolarni DECO | Furniture, personalizowane drzwi Kernu, rozwiązania inteligentne DECO | SMART by Automio oraz montaż klimatyzacji. W showroomach w Warszawie i we Wrocławiu inwestorzy mogą wybrać wszystkie materiały wykończeniowe w jednym miejscu, zyskując pełną obsługę od projektu po realizację.

 **PFR**
Polski Fundusz Rozwoju

PFR Nieruchomości od ponad 10 lat inwestuje w mieszkania na wynajem w całej Polsce. Spółka angażuje się w projekty miastotwórcze i społecznie odpowiedzialne. Należy do Grupy Kapitałowej Polskiego Funduszu Rozwoju, wspierającej zrównoważony rozwój kraju i realizację ważnych projektów inwestycyjnych. Wspólnie z PFR TFI zarządza dwoma funduszami inwestycyjnymi, w ramach których powstało ponad 7,2 tys. mieszkań na wynajem. Inwestycje powstają nie tylko w największych miastach w Polsce jak Wrocław, Warszawa, Gdańsk, czy Poznań, ale także w miastach, gdzie spółka jako pionier wprowadza na rynek najem instytucjonalny np. w Lublinie czy Elblągu.



SAMSUNG

Samsung to wizjonerska marka, która jako globalny lider innowacji wyprzedza rynkowe trendy, oferując biznesowi rozwiązania na styku przełomowej technologii, wyrafinowanego designu i inteligentnej funkcjonalności opartej na AI. W ramach kompleksowej oferty dla branży wykończeń mieszkań i deweloperów — od systemów klimatyzacji i pomp ciepła, przez AGD klasy premium, po profesjonalne wyświetlacze — Samsung kreuje przestrzenie przyszłości, w których technologia staje się integralną częścią stylu życia.

SHED

1 Asset Management jest licencjonowaną firmą zarządzającą inwestycjami, regulowaną przez Bank Litwy, zarządzającą aktywami o wartości ponad 400 milionów euro w niszowych strategiach w Europie Środkowo-Wschodniej. Wspierana przez inwestorów instytucjonalnych z regionu, firma koncentruje się na długoterminowym tworzeniu wartości, ze szczególnym naciskiem na nowoczesne akademiki studenckie pod marką SHED Living. Inne strategiczne obszary inwestycyjne obejmują hotele zabytkowe położone w pobliżu lotnisk, kliniki weterynaryjne, infrastrukturę edukacyjną, dług prywatny, lasy oraz akcje spółek giełdowych. W 2025 roku firma rozszerzyła swoją działalność na Luksemburg, aby umożliwić tworzenie transgranicznych struktur funduszy.

przypisy

1. ThinkCo, Budowane na wynajem, 2020.
2. Eurostat
3. Eurostat
4. Ministerstwo Finansów, Informacja dotycząca ryczału od przychodów ewidencjonowanych za 2024 rok, 2024.
5. BizBlog Spiderweb, Ilu Polaków żyje z najmu mieszkań? Mamy dane, 23.11.2024, <https://tinyurl.com/2a72bt82> (data dostępu: 23.09.2025).
6. REAS, Najem mieszkań w Polsce. Właściciele indywidualni – umowy i najemcy, 2018.
7. Centrum AMRON, Studenci na rynku nieruchomości, 2023.
8. Forsal, Wynajem na czarno? Prawie co piąta złotówka może uciekać fiskusowi, 22.12.2023, <https://tinyurl.com/4yuxswbb> (data dostępu: 23.09.2025).
9. Ministerstwo Finansów, Informacja dotycząca ryczału od przychodów ewidencjonowanych za 2024 rok, 2024.
10. BizBlog Spiderweb, Ilu Polaków żyje z najmu mieszkań? Mamy dane, 23.11.2024, <https://tinyurl.com/2a72bt82> (data dostępu: 23.09.2025).
11. BDL GUS
12. GUS, Mieszkaniowy zasób gmin w 2022 r. – wyniki wstępne, 2023.
13. PIE, Regulacje rynku najmu mieszkań w Polsce i Europie, 2025.
14. BDL GUS
15. BizBlog Spiderweb, Ilu Polaków żyje z najmu mieszkań? Mamy dane, 23.11.2024, <https://tinyurl.com/2a72bt82> (data dostępu: 23.09.2025).
16. Otodom, Dane Otodom: aktualne ceny ofertowe mieszkań i domów i ceny najmu w 40 największych miastach, 12.08.2025, <https://tinyurl.com/55zu2xfn> (data dostępu: 23.09.2025).
17. BDL GUS
18. BDL GUS
19. NBP, Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 – II kw. 2025), <https://tinyurl.com/3tuvc9tn> (data dostępu: 23.09.2025).
20. BDL GUS
21. Derkacz A.J., Gajda A., Preferencje najemców mieszkań w Polsce. Raport z badania pilotażowego, Materiały i Studia NBP, nr 347, 2023.
22. Expader, Mimo wzrostów cen, dostępność mieszkań jest rekordowa, 09.02.2021, <https://tinyurl.com/u978sjsp> (data dostępu: 23.09.2025).
23. GUS, Miesięczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1982 r., <https://tinyurl.com/5n9bntsx> (data dostępu: 23.09.2025).
24. UNHCR Polska, Polska przyjęła ponad dwa miliony uchodźców z Ukrainy – komunikat prasowy, 18.03.2022, <https://tinyurl.com/2p9z99sh> (data dostępu: 23.09.2025).
25. CENEA, Three Years On – Ukrainians in Poland after Russia's 2022 Invasion, 21.02.2025, <https://tinyurl.com/47nz92kz> (data dostępu: 23.09.2025).
26. Money.pl, Ilu jest Ukraińców w Polsce? Najnowszy raport zaskakuje, 20.02.2025, <https://tinyurl.com/5ema4rtj> (data dostępu: 23.09.2025).
27. Opracowanie własne ThinkCo na podstawie danych Otodom, <https://tiny.pl/frjx4m6x> (data dostępu: 23.09.2025).
28. Rankomat.pl, Raport Rankomat.pl i Rentier.io – Najem mieszkań, sierpień 2025 r., 21.08.2025, <https://tinyurl.com/mpwjbsaz> (data dostępu: 23.09.2025).
29. Rankomat.pl, Raport Rankomat.pl i Rentier.io – Najem mieszkań, marzec 2025 r., 27.03.2025, <https://tinyurl.com/udaass3e> (data dostępu: 23.09.2025).
30. Otodom, Dane Otodom: aktualne ceny ofertowe mieszkań i domów i ceny najmu w 40 największych miastach, 12.08.2025, <https://tinyurl.com/55zu2xfn> (data dostępu: 23.09.2025).
31. Otodom, Polityka Insight, OLX, Rocznik najmu, 2024.

32. PIE, Analiza rynku mieszkaniowego, II kwartał 2025, 2025.
33. PIE, Analiza rynku mieszkaniowego, II kwartał 2025, 2025.
34. Otodom, Polityka Insight, OLX, Rocznik najmu, 2024.
35. Otodom, Polityka Insight, OLX, Rocznik najmu, 2024.
36. Rankomat.pl, Raport Rankomat.pl i Rentier.io – Najem mieszkań, kwiecień 2025 r., 30.04.2025, <https://tinyurl.com/3mn2rd72> (data dostępu: 23.09.2025).
37. Cushman & Wakefield, Trends Radar 2025. Rynek nieruchomości: od stabilizacji do optymizmu, 2024, <https://tiny.pl/5-y50hh5> (data dostępu: 08.06.2025).
38. Knight Frank, Rynek PRS w Polsce, 2021, <https://tinyurl.com/3zt4dh7y> (data dostępu: 08.06.2025).
39. Money.pl, Spółka zależna TAG Immobilien posiada 100% akcji Vantage Development, 13.01.2020, <https://tinyurl.com/yc3rbh2h> (data dostępu: 30.09.2025).
40. Money.pl, Berlin wspiera najemców. Wprowadza mechanizm czynszu maksymalnego, 30.01.2020, <https://tinyurl.com/4v5cwbaw> (data dostępu: 30.09.2025).
41. JLL, PRS and PBSA in Poland, 2024.
42. Money.pl, Fundusze hurtowo wykupują mieszkania. Premier: wprowadzimy dodatkową opłatę, 18.10.2022, <https://tinyurl.com/mkx3sbhp> (data dostępu: 30.09.2025).
43. Bankier.pl, Kult inwestowania w mieszkania. Polskie skrzywienie inwestycyjne, 23.02.2024, <https://tinyurl.com/mr485t89> (data dostępu: 30.09.2025).
44. Michael/Ström, Fundusze PRS – szansa czy zagrożenie rozwoju dla rynku mieszkaniowego, 14.03.2023, <https://tinyurl.com/366tymyw> (data dostępu: 30.09.2025).
45. PAP MediaRoom, Fundusze inwestycyjne w odwrocie, nie kupują więcej mieszkań, 21.03.2023, <https://tinyurl.com/79ejfnx4> (data dostępu: 30.09.2025).
46. Money.pl, Czynsze za mieszkania wystrzeliły. Znacznie wyższe niż przed wojną w Ukrainie, 25.02.2025, <https://tinyurl.com/pcbemwfy> (data dostępu: 30.09.2025).
47. Money.pl, W 2022 roku stawki najmu najmocniej urosły w Krakowie, a najmniej w Katowicach, 05.01.2023, <https://tinyurl.com/3mmzndew> (data dostępu: 30.09.2025).
48. Grupa WGN, REIT-y, a rynek mieszkaniowy w Polsce, 08.04.2025, <https://tinyurl.com/y6rpx3j> (data dostępu: 30.09.2025).
49. Wirtualne Media, W stolicy blisko 40 proc. mieszkań kupowanych jest na wynajem, 19.07.2018, <https://tinyurl.com/3vr5m8ru> (data dostępu: 30.09.2025).
50. Rzeczpospolita, Fundusz to nie jest klient lubiany przez dewelopera, 06.05.2018, <https://tinyurl.com/34wvus9z> (data dostępu: 30.09.2025).
51. Graś i Wspólnicy, Grunty pod inwestycje typu PRS, 13.09.2022, <https://tinyurl.com/5d4ue8ch> (data dostępu: 30.09.2025).
52. Rzeczpospolita, Rekordowa transakcja na polskim rynku PRS, 17.08.2025, <https://tinyurl.com/53j-mwj2n> (data dostępu: 30.09.2025).
53. CBRE, Institutional PRS Market in Poland, 2025
54. JLL, Living Sector in Poland, 2025.
55. JLL, Living Sector in Poland, 2025.
56. CBRE, Institutional PRS Market in Poland, 2025
57. PwC, Najem instytucjonalny – sprzyjające otoczenie dla nowych transakcji, <https://tiny.pl/d58hw3tg> (data dostępu: 30.09.2025).
58. Forsal.pl, 70 proc. mieszkań w Polsce kupuje się pod inwestycje? Sprawdzamy, <https://tiny.pl/cln49> (data dostępu: 30.09.2025).
59. CBRE, Institutional PRS Market in Poland, 2025.
60. CBRE, Institutional PRS Market in Poland, 2025.
61. CBRE, Institutional PRS Market in Poland, 2025.
62. My Company Polska, Prywatne akademiki dają zarobić, 25.03.2019, <https://tinyurl.com/29mczms8> (data dostępu: 30.09.2025).
63. Nauka w Polsce, Raport: w akademikach w Polsce brakuje 400 tys. miejsc noclegowych, 11.04.2025, <https://tinyurl.com/2ka42abk> (data dostępu: 30.09.2025).
64. Polskie Radio, Rynek najmu mieszkań. Czy student to ryzykowny lokator?, 14.03.2024, <https://tinyurl.com/2s3vfmj> (data dostępu: 30.09.2025).
65. Bankier.pl, Polacy coraz mniej chętni do studiowania, 16.06.2021, <https://tinyurl.com/4ukwctm6> (data dostępu: 30.09.2025).
66. Dane GUS

67. ThinkCo, Prywatne akademiki w Polsce, 2020.
68. DutchNews, Universities plan to carry on teaching online until February 2021, 11.05.2020, <https://tinyurl.com/b9x28k89> (data dostępu: 30.09.2025).
69. Cushman & Wakefield, Poland Student Accommodation Report, 2025.
70. Cushman & Wakefield, Poland Student Accommodation Report, 2025.
71. Savills, PBSA market in Poland, 2025.
72. Cushman & Wakefield, Poland Student Accommodation Report, 2025.
73. JLL, Living Sector in Poland, 2025.
74. JLL, Living Sector in Poland, 2025.
75. Savills, PBSA market in Poland, 2025.
76. CBRE, Nie tylko nocleg – profesjonalizacja rynku prywatnych akademików w Polsce, 2024.
77. Savills, Rynek PBSA stanowi atrakcyjną możliwość inwestycyjną, choć nadal pozostaje rynkiem niszowym, 26.03.2025, <https://tiny.pl/8j5sb-6r> (data dostępu: 19.07.2025).
78. CBRE, Nie tylko nocleg – profesjonalizacja rynku prywatnych akademików w Polsce, 2024.
79. CBRE, Nie tylko nocleg – profesjonalizacja rynku prywatnych akademików w Polsce, 2024.
80. Simpl.rent, Ukryte bariery. Komu rynek najmu w Polsce odmawia?, 2025.
81. CBRE, European student housing: The growing demand for PBSA in a constrained market, 2024; Eurostudent.
82. Dane GUS
83. Dane GUS
84. Rzeczpospolita, Polacy dążą do tego, by mieszkania i domy posiadać, a nie wynajmować, 22.10.2016, <https://tinyurl.com/yx2yupsc> (data dostępu: 10.10.2025).
85. Money.pl, Polak kupuje mieszkanie zamiast wynajmować. Tym różnimy się od Zachodu, 22.08.2021, <https://tinyurl.com/5ezznsmh> (data dostępu: 10.10.2025).
86. Dane Eurostat
87. Dane Eurostat
88. European Parliament, Overview of Housing Policies, <https://tinyurl.com/2m9u478s> (data dostępu: 10.10.2025).
89. European Central Bank, Homeownership and portfolio choice over the generations, 2023.
90. Knight Frank, Rental options for seniors housing set to more than double in five years, 05.07.2024 <https://tinyurl.com/4ptu6awk> (data dostępu: 10.10.2025).
91. JLL, European Living Marker Perspectives, 2025.
92. Dane urzędu Statistisches Bundesamt za 2022 r.
93. Dane urzędu SDES za 2023 r.
94. Dane urzędu Centraal Bureau voor de Statistiek za 2025 r.
95. JLL, European Living Capital Markets Growth & Opportunity, 2024.
96. PwC, ULI, Emerging Trends in Real Estate, 2024.
97. PwC, ULI, Emerging Trends in Real Estate, 2025.
98. JLL, European Living Marker Perspectives, 2025.
99. Cushman & Wakefield, European Living-Investor Survey, 2025.
100. PERE, The Living Sector Takes Top Billing, 14.07.2025, <https://tinyurl.com/6ma2xwhu> (data dostępu: 10.10.2025).
101. PERE, The Living Sector Takes Top Billing, 14.07.2025, <https://tinyurl.com/6ma2xwhu> (data dostępu: 10.10.2025).
102. IMLA, Vital Role of the Private Rented Sector, 2024.
103. Savills, European Purpose-Built Student Accommodation Investment Barometer Report, 2024.
104. JLL, PRS & PBSA Market in Poland, Residential Research Poland, 2024.
105. EUROSTUDENT VIII, 2021–2024
106. EUROSTUDENT VIII, 2021–2024
107. Erasmus Student Network, International Student Housing: How are exchange students in Europe navigating the housing crisis?, 2023.
108. PwC, ULI, Emerging Trends in Real Estate, 2025.
109. JLL, European PBSA Market Dynamics, <https://tiny.pl/3wyqwvkx> (data dostępu: 23.09.2025).
110. Hines, Class Act: Redefining Student Living in Europe, 2025.

111. JLL, European PBSA Market Dynamics, <https://tiny.pl/3wyqwvkx> (data dostępu: 23.09.2025).
112. House of Commons Library, International students in UK higher education, 27.06.2025, <https://tinyurl.com/92u67yye> (data dostępu: 10.10.2025).
113. Bonard, Student Housing Annual Report, 2024.
114. Savills, European Purpose-Built Student Accommodation Investment Barometer Report, 2024.
115. Dane urzędu Statistisches Bundesamt za 2022 r.
116. CBRE, Why the German residential sector remains one of our top investment picks, <https://tiny.pl/52pdbcvw> (data dostępu: 27.06.2025).
117. Global Property Guide, Germany's Residential Property Market Analysis 2025, <https://tiny.pl/x5db49vp> (data dostępu: 27.06.2025).
118. Market Report Analytics, Germany Student Accommodation Market Analysis Report 2025, <https://tiny.pl/h22m1mvh> (data dostępu: 23.07.2025).
119. Dane urzędu Centraal Bureau voor de Statistiek za 2025 r.
120. Van Deursen H., The People's Housing: Woningcorporaties and the Dutch Social Housing System, Part 2: The Mechanics, JCHS Harvard University, 2023.
121. AEDES, Historisch hoge investeringen in verduurzaming, onderhoud én huurverlaging in 2023, 21.11.2024 <https://tiny.pl/bc-8fm3c> (data dostępu: 23.07.2025).
122. Savills, PBSA: Even more a Crucial Linchpin of the Dutch Knowledge Economy?, <https://tiny.pl/df7-r2n2> (data dostępu: 24.07.2025).
123. The Class Foundation, The Netherlands' ambivalent relationship with the private-rental sector: A backbone for student housing, <https://tiny.pl/rq7fbk77> (data dostępu: 24.07.2025).
124. Savills, PBSA: Even more a Crucial Linchpin of the Dutch Knowledge Economy?, <https://tiny.pl/df7-r2n2> (data dostępu: 24.07.2025).
125. OECD, International Migration Outlook 2024, 2024.
126. FSO, Occupancy status by nationality of household members, 2022.
127. Global Property Guide, Switzerland Residential Property Market Analysis 2025, <https://tiny.pl/245-hcvd> (data dostępu: 1.07.2025).
128. Global Property Guide, Switzerland Residential Property Market Analysis 2025, <https://tiny.pl/245-hcvd> (data dostępu: 1.07.2025).
129. Schweizerische Eidgenossenschaft, Hochschulstatistik, 2022.
130. SSWZ, Foundation for Student Housing Zurich, <https://sswz.ch/en/> (data dostępu: 05.08.2025).
131. WOKO, Studie zum Marktpotenzial des studentischen Wohnens für internationale Studierende in Zürich, 2021.
132. Housing Coop, Sweden, <https://tiny.pl/b03kbyyx> (data dostępu: 25.07.2025).
133. Bostadsförmedlingen, Summering av året 2024, <https://tiny.pl/g2nzkfj7> (data dostępu: 25.07.2025).
134. Savills, What a growing student population in the Nordics means for real estate investor, <https://tiny.pl/8yjkcrnx> (data dostępu: 05.08.2025).
135. Gov.uk, English Private Landlord Survey 2024: main report, <https://tiny.pl/k7zfsr77> (data dostępu: 25.07.2025).
136. Savills, UK Build to Rent Market Update – Q1 2025, <https://tiny.pl/66xkkbpr> (data dostępu: 25.07.2025).
137. Savills, UK Build to Rent Market Update – Q1 2025, <https://tiny.pl/66xkkbpr> (data dostępu: 25.07.2025).
138. Knight Frank, UK Student Market Update, 2025.
139. House of Commons Library, International students in UK higher education, 27.06.2025, <https://tinyurl.com/92u67yye> (data dostępu: 10.10.2025).
140. CBRE, Purpose-Built Student Accommodation (PBSA), <https://tiny.pl/ds3nyvhn> (data dostępu: 05.08.2025).

o nas

ThinkCo to butikowe studio, które zajmuje się informacją

Stanowimy zespół analityków, strategów i projektantów działających na rynku nieruchomości, technologii, mediów i reklamy. Pozyskujemy dane, analizujemy je, wyciągamy wnioski i prezentujemy, albo w formie publicznych raportów, albo szczegółowych wytycznych na indywidualne zlecenie. Z jednej strony oznacza to działanie na pograniczu mediów i marketingu, z drugiej w obszarze strategii i doradztwa. Dzięki takiemu podejściu nasi klienci uzyskują niezwykle precyzyjny, a jednocześnie szeroki obraz sytuacji oraz są w stanie lepiej zrozumieć otaczające ich zjawiska i trendy, co jest niezwykle przydatne przy podejmowaniu strategicznych decyzji biznesowych i marketingowych.

Doradzamy w oparciu o dogłębny research, a między projektami dla klientów dzielimy się naszą wiedzą w raportach i publikacjach. Analizujemy dane, trendy i sygnały zmian wyciągając precyzyjne insighty, dzięki którym możemy wspierać naszych klientów w bezprecedensowo szerokim zakresie. Prowadzimy działalność wydawniczą, doradczą i projektową. Wydaliśmy kilkadziesiąt publikacji (zewnętrznych i wewnętrznych) oraz przemyślanych strategii dla marek, produktów i usług. Nasze działania mają na celu głębokie zrozumienie i tworzenie najlepszych rozwiązań dla nieoczywistych problemów.

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

- opracowanie modelu biznesowego
- strategię nowych produktów i marek
- projektowanie usług
- analiza rynku i konkurencji
- ocena potencjału inwestycyjnego
- badania rynkowe, w tym badania jakościowe
- doradztwo strategiczne i wizerunkowe
- briefowanie agencji mediowych
- mediacje międzysektorowe

think
co

think
co

Partnerzy strategiczni:

SAMSUNG

 **PFR Nieruchomości**

SHEU

DECO|ROOM