

## PRZEWODNIK DLA INWESTORÓW

**Inwestycje mieszkaniowe budowane na wynajem, to obok logistyki, najszybciej rosnący sektor rynku nieruchomości w Polsce. Z myślą o tym obszarze powstał pierwszy przewodnik dla inwestorów budujących na wynajem w Polsce.**



„Przewodnik po PRS” powstał przy wsparciu merytorycznym i technicznym wiodących firm z branży wyposażenia wnętrz: Geberit, Grohe, IKEA, Porta, Samsung, Tarkett oraz Tubądzin.

W naszym kraju kształt rynku nieruchomości mieszkaniowych nadal dyktuje sprzedaż, jednak z miesiąca na miesiąc rośnie zainteresowanie najmem instytucjonalnym. Opracowany przez firmę doradczą ThinkCo oraz pracownię architektoniczną Decoroom, ekspertów w sektorze Build to Rent (BTR), „Przewodnik po PRS”, którego premiera odbyła się 2 września na Forum Rynku Nieruchomości w Sopocie, wyjaśnia krok po kroku etapy realizacji budynków na wynajem – od początkowej fazy planowania inwestycji, poprzez najważniejsze aspekty projektowe, realizację i wyposażenie wnętrz, po operacyjne zarządzanie inwestycją. To kompendium wiedzy o planowaniu i projektowaniu budynków na wynajem (Private Rented Sector).

### CHARAKTERYSTYKA POLSKIEGO NAJMU INSTYTUCJONALNEGO

Rynek PRS w naszym kraju różni się od inwestycji zagranicznych. Wszystkie rynki najmu instytucjonalnego w Europie Środkowo-Wschodniej są na dość wczesnym etapie, ale to właśnie w Polsce i w Czechach obserwuje się jeden z najszybszych trendów wzrostowych. Polski rynek jest postrzegany przez inwestorów jako atrakcyjny, ponieważ konkurencja jest wciąż mniejsza niż na rynkach bardziej rozwiniętych, koszty są relatywnie niższe, a poziom

zwrotów funduszy zainwestowanych w nieruchomości wyższy.

Inwestycje w PRS w 2020 roku wynosiły 870 mln zł. Natomiast już w pierwszym i drugim kwartale 2021 roku transakcje w PRS wyniosły łącznie ponad 2,2 mld zł. Do końca lipca oddano do użytku na zasadach najmu instytucjonalnego 7265 lokali. Kolejne 25 tysięcy mieszkań, które zasilą sektor PRS jest na etapie budowy lub przygotowania do niej. W perspektywie, siedmiu lat sektor osiągnie nawet 90 tysięcy, czyli dwanaście razy więcej niż obecnie. Na dynamikę wzrostu mają wpływ zakupy całych projektów deweloperskich, także już gotowych.

### NOWE STANDARDY

*Strategia inwestycji w najem instytucjonalny musi uwzględniać perspektywę długoterminową, przewidywania co do zachowań rynku, analizę profilu potencjalnych najemców, powinna także obejmować działania zmierzające do stworzenia nowej jakości mieszkań na wynajem, zwiększenia ich atrakcyjności, a co za tym idzie zatrzymania w nich lokatorów na dłużej – uważa Tomasz Bojęć, partner zarządzający ThinkCo.*

Jego zdaniem równie ważna jest architektura budynku, projekt wnętrz oraz wyposażenie, a także kwestie zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności klimatycznej. To kluczowe zwłaszcza dla pokolenia dzisiejszych dwudziestolatków, którzy w ciągu najbliższych lat staną się główną grupą najmujących.

*Inwestycje przeznaczone na wynajem wymagają odpowiedniego podejścia projektowego, które sprawi, że przestrzeń mieszkalna będzie dostosowana do potrzeb użytkownika, a koszty niższe – twierdzi Jakub Bartos, dyrektor zarządzający Decoroom. – Z punktu widzenia inwestora współpraca z projektantami wnętrz jest więc działaniem jak najbardziej ekonomicznie uzasadnionym. Do-*

*świadzeni architekci znają oczekiwania i potrzeby potencjalnych najemców, jak również problemy, z którymi zazwyczaj borykają się administratorzy wynajmowanych lokali. Wiedzą też, jakie rozwiązania i materiały najlepiej sprawdzą się w takich mieszkaniach, a także w jaki sposób można obniżyć koszty eksploatacji bez szkody dla komfortu użytkowników.*

### ATRAKCYJNOŚĆ W OCZACH NAJEMCÓW

Rozpoznanie i zrozumienie potrzeb najemców jest kluczowe. Wynajmującymi są najczęściej młodzi pracujący, studenci, pary bezdzietne i imigranci. Do końca minionej dekady z najmu w Polsce korzystali w zdecydowanej większości 20-latkowie, ale jak pokazują badania średnia wieku lokatorów mieszkań na wynajem rośnie. Wiele spośród osób po trzydziestce pozostanie przy wynajmie – powody są dwa – rosnące ceny mieszkań oraz styl życia bliższy ich upodobaniom. W przypadku najmu instytucjonalnego właściciel budynku oferuje najemcy nie tyle produkt, co usługę. Oferta powinna być więc na bieżąco weryfikowana, właściwie komunikowana, wsparta działaniami marketingowymi.

*Walczyliśmy z tym, jak postrzegano najem przez ostatnie lata, promując właściwe standardy. Kluczem jest to, by powstające obecnie inwestycje wyznaczyły nową jakość na rynku – wyjaśnia Przemysław Chimczak-Bratkowski, prezes Fundacji Rynku Najmu. – Z jednej strony chodzi o architekturę – wysoką jakość funkcjonalną i materiałową, wygodne układy funkcjonalne oraz odpowiedzialność środowiskową inwestycji. Z drugiej, kluczowa jest warstwa społeczna. Chodzi o to, by najemcy czuli się bezpiecznie i stabilnie. By wiedzieli, że kiedy standardy są spełnione, nie muszą traktować najmu jako przejściowej sytuacji i mogą wreszcie poczuć się „u siebie”. ●*



**Istotna jest mądrze przemyślana strategia marki, która przyciągnie najemców, dobrze dobrane lokalizacje oraz wysokiej jakości zarządzanie.**  
TOMASZ BOJĘĆ, PARTNER ZARZĄDZAJĄCY THINKCO.