



cutting through complexity

reas

KPMG W POLSCE

# Rynek luksusowych nieruchomości w Polsce

[kpmg.pl](http://kpmg.pl)



# Spis treści

<b>1 Wstęp</b>	<b>3</b>
<b>2 Najważniejsze wnioski</b>	<b>5</b>
<b>3 Rynek luksusowych nieruchomości w Polsce</b>	<b>9</b>
3.1 Funkcja luksusowych nieruchomości	9
3.2 Historia rynku luksusowych nieruchomości w Polsce	10
3.3 Segmenty rynku luksusowych nieruchomości w Polsce	11
<b>4 Sytuacja na rynku apartamentów w Polsce</b>	<b>17</b>
4.1 Wielkość rynku w głównych aglomeracjach w Polsce	17
4.2 Typy i lokalizacja luksusowych apartamentów	20
Warszawa	21
Kraków	22
Wrocław	23
Trójmiasto	24
Poznań	25
4.3 Charakterystyczne cechy luksusowych apartamentów	26
<b>5 Nabywcy luksusowych nieruchomości w Polsce</b>	<b>31</b>
5.1 Majątek Polaków na tle Europy	31
5.2 Zamożni i bogaci Polacy a luksusowe nieruchomości	34
<b>6 Prognoza rozwoju rynku luksusowych nieruchomości w Polsce</b>	<b>41</b>
<b>7 Kalendarium najważniejszych wydarzeń</b>	<b>45</b>

## 1

## Wstęp

Rynek luksusowych nieruchomości mieszkalnych w Polsce znajduje się jeszcze w fazie rozwoju, a w porównaniu z Europą Zachodnią cechuje go relatywnie niski poziom cen oraz stosunkowo mała liczba lokali o prawdziwie luksusowym charakterze. Jednak sytuacja ta ulega zmianie. W ostatnich latach zrealizowano kilka prestiżowych inwestycji, zwłaszcza w segmencie luksusowych apartamentów. Kolejne projekty są w fazie planowania lub w budowie, a w kilkuletniej perspektywie wartość rocznych transakcji na rynku nowych luksusowych apartamentów w Polsce powinna przekroczyć 500 mln zł.

Popyt na ekskluzywne lokale mieszkalne rośnie, a rynek ma dobre perspektywy rozwoju. Choć pod względem posiadanego majątku Polacy pozostają w tyle za Europą Zachodnią, zarobki w naszym kraju rosną, a poziom życia poprawia się. Przybywa osób zamożnych i bogatych (lub też aspirujących do tego poziomu), a tym samym zwiększa się liczba potencjalnych nabywców luksusowych nieruchomości w Polsce.

Mając na uwadze ten duży potencjał, KPMG w Polsce oraz REAS postanowiły wspólnie opracować raport, który zawiera syntetyczną analizę sytuacji na rynku luksusowych nieruchomości mieszkalnych, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w segmencie luksusowych apartamentów. W raporcie pominęliśmy nieruchomości niemieszkalne, jak np. ekskluzywne hotele.

Przygotowując ten raport połączyliśmy doświadczenie REAS, która jako jedyna firma w Polsce prowadzi stały monitoring rynku mieszkaniowego począwszy od 2000 roku, oraz wiedzę KPMG o preferencjach zamożnych i bogatych Polaków, zdobytą podczas prac nad kolejnymi edycjami raportu o rynku dóbr luksusowych w Polsce.

Pragniemy podziękować wszystkim organizacjom, firmom oraz osobom, które uczestniczyły w przygotowaniu niniejszego raportu. Wierzymy, że jego lektura dostarczy Państwu ciekawych informacji i stanie się przyczynkiem do dalszej dyskusji o polskim rynku luksusowych nieruchomości.



**Steven Baxted**

Partner, Szef zespołu doradztwa dla sektora budownictwa i nieruchomości KPMG w Polsce



**Kazimierz Kirejczyk**

Prezes Zarządu REAS



## 2

## Najważniejsze wnioski

**Wartość rynku pierwotnego luksusowych nieruchomości mieszkaniowych w Polsce wynosi około 500 mln zł**

Za największą część rynku pod względem wartości odpowiadają luksusowe apartamenty. W ich przypadku liczba transakcji realizowanych w ciągu roku wynosi od 160 do 180, a ich łączna wartość to 440-460 mln zł. Liczbę sprzedawanych rocznie nowo wybudowanych rezydencji można obecnie szacować na 20-25, podczas gdy łączna wartość tych transakcji sięga 50-57 mln zł.

**Transakcje obejmujące luksusowe apartamenty stanowią w przybliżeniu około 1% wszystkich transakcji sprzedaży lokali mieszkalnych w największych miastach w kraju**

W przypadku luksusowych apartamentów wyróżnia się: po pierwsze budynki w całości obejmujące wyłącznie duże, luksusowe lokale, a po drugie – pojedyncze, wyjątkowe apartamenty zlokalizowane na najwyższych piętrach budynków o nieco niższym standardzie. Nowe nieruchomości kwalifikujące się do segmentu luksusowego zlokalizowane są niemal wyłącznie w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Poznaniu oraz w okolicach tych miast.

**Ceny lokali w stanie deweloperskim w podsegmencie apartamentów luksusowych zaczynają się od około 1 mln zł**

Natomiast najdroższe transakcje sięgają 10 mln zł. Maksymalne ceny w przeliczeniu na metr kwadratowy, uzyskiwane za wyjątkowe lokale z podsegmentu apartamentów luksusowych, sięgają w przypadku Warszawy 65 tys. zł, zaś dla Wrocławia i Krakowa ok. 40 tys. zł. W Poznaniu i Trójmieście maksymalne ceny są na poziomie ok. 30 tys. zł.

**W segmencie apartamentów 74% mieszkań oferowanych jest wyłącznie w stanie deweloperskim**

W całym segmencie apartamentów, stanowiących w przybliżeniu najdroższe 5% wszystkich jednostek mieszkalnych, wyróżnić można dwa podsegmenty: standardowych apartamentów (ang. upper-middle) oraz apartamentów luksusowych (ang. high-end). Zdecydowana większość, bo prawie trzy czwarte lokali w całym segmencie apartamentów, oferowana jest wyłącznie w stanie deweloperskim, czyli wymagającym samodzielnego wykończenia przez nabywcę. W pełni wykończone lokale (tzw. „pod klucz”) oferowane są tylko w przypadku 5% inwestycji, przede wszystkim w wieżowcach mieszkalnych, w których trudno realizować samodzielnie prace budowlane. W przypadku jednej piątej inwestycji deweloperzy oferują nabywcom opcjonalną usługę wykończenia lokalu.



**W grupie najbogatszych Polaków, zarabiających miesięcznie ponad 20 tys. zł brutto, 61% deklaruje posiadanie luksusowej nieruchomości**

Jeszcze większy udział osób deklarujących posiadanie luksusowej nieruchomości (84%) znajdziemy w grupie HNWI (ang. high net worth individuals), czyli osób posiadających aktywa płynne (np. gotówkę, akcje czy nieruchomości, w których nie zamieszkują) w wysokości co najmniej 1 mln dol. Takie wnioski płyną z badania KPMG przeprowadzonego wśród zamożnych i bogatych Polaków. Polacy kupują luksusowe nieruchomości niemal wyłącznie we własnym kraju. Tylko 1% respondentów badania stwierdziło, że posiada taką nieruchomość za granicą.

**Średnia cena, od której zamożni i bogaci Polacy uznają apartament za luksusowy, wynosi około 16,5 tys. zł za metr kwadratowy**

Jak pokazują wyniki badania wśród zamożnych i bogatych Polaków, osoby o zarobkach w przedziale 10-20 tys. zł uważają, że minimalna cena luksusowego apartamentu to blisko 16 tys. zł/m<sup>2</sup>, podczas gdy w opinii badanych o dochodach powyżej 20 tys. zł cena luksusu rozpoczyna się od 17 tys. zł/m<sup>2</sup>. Kwota ta jest jeszcze wyższa (średnio blisko 20 tys. zł/m<sup>2</sup>) w oczach kluczowych nabywców dóbr i usług luksusowych, czyli osób określanych jako HNWI. Według szacunków KPMG liczba HNWI w Polsce w 2014 roku wyniosła ok. 47 tys. osób.

**W kilkuletniej perspektywie liczba transakcji zawieranych rocznie na rynku luksusowych apartamentów w Polsce powinna przekroczyć 250**

Obecna wielkość polskiego rynku i poziom cen pozwalają na umiarkowany optymizm. Liczba apartamentów o cenach jednostkowych przekraczających 17 tys. zł/m<sup>2</sup> sprzedawanych rocznie w pięciu największych aglomeracjach powinna w najbliższych latach przekroczyć 250 apartamentów, zaś łączna wartość rynku w cenach brutto – poziom 500 mln zł. Rynek ten będzie się stopniowo rozwijał, wraz ze wzrostem dochodów polskich elit finansowych i stopniowym odchodzeniem przez najbogatszych Polaków od indywidualnego realizowania rezydencji podmiejskich na rzecz zamieszkiwania w mieście.







# 3

## Rynek luksusowych nieruchomości w Polsce

W porównaniu ze światowymi liderami polski rynek luksusowych nieruchomości znajduje się jeszcze w fazie rozwoju i ma znacznie skromniejszy charakter. Łączna wartość transakcji na rynku pierwotnym (luksusowe apartamenty i rezydencje) wynosi około 500 mln zł rocznie. Szacuje się, że wartość rynku wtórnego przekracza wartość rynku pierwotnego ok. 1,5 - 2,5 raza.

### 3.1 Funkcja luksusowych nieruchomości

Luksusowe nieruchomości mieszkalne służą z jednej strony zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych nabywców, z drugiej zaś, podobnie jak inne dobra luksusowe, podkreśleniu wysokiego statusu społecznego. Nierzadko nabywcy posiadają co najmniej kilka nieruchomości o funkcji mieszkaniowej, z których jedna pełni rolę podstawowego miejsca zamieszkania, a pozostałe – rolę rezydencji wakacyjnych lub miejskiego apartamentu będącego ekwiwalentem hotelu dla właściciela, rodziny lub przyjaciół. Nabywcy luksusowych nieruchomości częściej niż pozostali nabywcy mieszkań postrzegają nieruchomości jako inwestycję lub lokatę kapitału. Dzięki temu w segmencie luksusowych nieruchomości mieszkaniowych obserwuje się popyt na lokale i domy

o różnej powierzchni, lokalizacji i charakterystyce. Środki przeznaczone na zakup, wykończenie i wyposażenie posiadanych nieruchomości zależą od ich podstawowej funkcji, stopnia zamożności nabywcy, jego indywidualnych upodobań, sytuacji rodzinnej, a także miejsca prowadzenia działalności zawodowej.

Jednocześnie trzeba podkreślić, że o ile w przypadku gospodarstw domowych o przeciętnych dochodach częstym rozwiązaniem jest zakup standardowego mieszkania, o tyle osoby bardzo zamożne nierzadko decydują się na budowę własnej rezydencji: dużego domu na rozległej działce, realizowanego i zarządzanego zgodnie z indywidualnymi gustami właściciela, według oryginalnych projektów architektów i architektów wnętrz. Dotyczy to zwłaszcza osób silnie związanych z określonym miastem. Apartamenty wybierane są natomiast chętniej przez osoby prowadzące działalność gospodarczą lub artystyczną w skali europejskiej lub globalnej.

## 3.2 Historia rynku luksusowych nieruchomości w Polsce

Wprawdzie w okresie powojennym budownictwo mieszkaniowe w polskich miastach rozwijało się bardzo intensywnie, ale żaden ze zrealizowanych przed 1995 rokiem budynków nie mógłby być określony jako luksusowy apartamentowiec. Rozwój segmentu luksusowych apartamentów w Polsce rozpoczął się w Warszawie w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, przy czym głównymi czynnikami stymulującymi były:

- poszukiwanie mieszkań przez zamożnych Polaków powracających z emigracji, obejmujących stanowiska w administracji lub biznesie, zainteresowanych lokalami odpowiadającymi standardem ich nowemu statusowi społecznemu,
- wysokie czynsze najmu wobec dużego popytu na lokale o wysokim standardzie ze strony zagranicznych najemców: dyplomatów średniego szczebla, menadżerów nowo

zakładanych filii spółek zagranicznych i doradców opłacanych ze środków pomocowych,

- kupowanie atrakcyjnych lokali przez tworzącą się elitę finansową: bankowców, przedsiębiorców, gwiazdy sceny i ekranu,
- niski standard wykończenia istniejących nieruchomości (zarówno lokali, jak i budynków) oraz rozwiązania funkcjonalne niespełniające współczesnych oczekiwań.

Po roku 2000 zdecydowanie zmniejszyła się liczba potencjalnych najemców, zaś podaż zrównoważyła popyt. Czynsze zaczęły dość szybko spadać. Kluczową rolę zaczęli odgrywać przedstawiciele polskiej elity, przedstawiciele biznesu i artyści, a z czasem także politycy. Kolejnym etapem szybkiego rozwoju segmentu luksusowych apartamentów był boom na rynku mieszkaniowym przypadający na lata 2006-2008. W tym czasie działalność w Polsce rozpoczęło wiele zagranicznych spółek deweloperskich, przenosząc na polski rynek doświadczenia z innych krajów. W segmencie luksusowych apartamentów rozpoczęła się budowa kilku wieżowców mieszkalnych: Złota 44,

a następnie Cosmopolitan w Warszawie, Sea Towers w Gdyni i Sky Tower we Wrocławiu. Kilka innych przedsięwzięć o podobnym charakterze znalazło się na deskach projektantów. Po stronie popytu większą rolę zaczęli odgrywać zagraniczni nabywcy, inwestujący w Polsce w celach spekulacyjnych, choć od drugiej połowy 2007 roku zainteresowanie ze strony takich klientów zaczęło się zmniejszać.

Kryzys bankowo-finansowy, wstrzymanie udzielania kredytów indeksowanych we frankach szwajcarskich i radykalna zmiana nastrojów nabywców wobec powszechnych informacji o kryzysie gospodarczym spowodowały konieczność przemyślenia na nowo strategii działalności w segmencie apartamentów luksusowych. Niektóre obiekty (Złota 44, Sky Tower we Wrocławiu) zostały na kilka miesięcy wycofane ze sprzedaży w celu przeprojektowania, w innych przypadkach urealniono cenniki lub odsunięto w czasie rozpoczęcie inwestycji przygotowanych do realizacji. Pod koniec 2009 r. sytuacja na rynku zaczęła się normalizować i sprzedaż lokali, także w segmencie apartamentów luksusowych, wróciła do przeciętnego poziomu.

”

*Potencjał rynku nieruchomości luksusowych w Polsce nie słabnie. Przeciwnie, obserwujemy stały wzrost zapotrzebowania na mieszkania z segmentu premium. Oceniam, że w najbliższych latach ta sytuacja się nie zmieni. W prowadzonych przez nas projektach, które niedługo oddajemy do użytku – krakowskim Angel Wawel i wrocławskim Ovo – już sprzedaliśmy zdecydowaną większość apartamentów. Korzystne zmiany ekonomiczne i wzrost poziomu życia Polaków sprzyjają decyzjom o inwestowaniu w luksusowe nieruchomości. Klienci coraz częściej rozpatrują kupno mieszkania w kontekście inwestycji w swój komfort i bezpieczeństwo. Obserwujemy zainteresowanie coraz większym metrażem i dostępnością udogodnień takich jak SPA, basen, siłownia, fitness, monitoring czy zadbane ogród. Przyszli mieszkańcy patrzą na inwestycję kompleksowo, nie skupiają się wyłącznie na swoich czterech ścianach, ale także na otoczeniu i strefie wspólnej. Odpowiedni standard tych przestrzeni warunkuje nadanie nieruchomości statusu luksusowej. Jednak najważniejszym czynnikiem jest jej lokalizacja. Centra miast i miejsca dobrze z nimi skomunikowane mają ograniczone możliwości, apartamenty tam położone zawsze będą się cieszyć większym zainteresowaniem niż te znajdujące się na obrzeżach. Dlatego w każdej z naszych inwestycji staramy się łączyć trzy elementy: kapitał, lokalizację i styl życia.*



**Ron Ben Shahar**  
Partner Angel Poland Group

### 3.3 Segmenty rynku luksusowych nieruchomości w Polsce

Według kryterium przyjętego m.in. przez autorów raportu Sotheby's o globalnym rynku luksusowych nieruchomości mieszkalnych<sup>1</sup>, nieruchomość taka ma wartość powyżej 1 mln dol. i jest z reguły własnością osób ekstremalnie zamożnych (ang. ultra high net worth – UHNW). Jako takie osoby definiuje się posiadaczy majątku przekraczającego 30 mln dol. – na świecie jest ich ponad 200 tysięcy. Spośród nich 79% posiada dwie lub więcej nieruchomości mieszkalnych. Innym spotykanym sposobem zdefiniowania wielkości segmentu luksusowego, uwzględniającym różnice w cenach w poszczególnych krajach i miastach, jest założenie, że charakter luksusowy na danym rynku ma najdroższe 5% nieruchomości.

Polski rynek nieruchomości luksusowych ma w porównaniu ze światowymi liderami dużo skromniejszy charakter i trudno byłoby ograniczyć go do nieruchomości o minimalnej wartości na poziomie miliona dolarów. W analizach REAS lokale w budownictwie wielorodzinnym dzielone są na dwa podstawowe segmenty: mieszkania i apartamenty. Na rynkach największych miast w Polsce apartamenty stanowią, w zależności od sytuacji rynkowej, ok. 4-6% wszystkich realizowanych jednostek mieszkalnych.

Choć w potocznym rozumieniu i w opiniach spotykanych w polskich mediach wszystkie apartamenty określane są jako luksusowe, w analizach REAS w segmencie apartamentów wyróżnione są dwa podsegmenty: apartamentów standardowych (ang. upper-middle) oraz apartamentów luksusowych (ang. high-end). O zakwalifikowaniu obiektu do poszczególnych segmentów decydują przede wszystkim kryteria lokalizacyjne i jakościowe, zarówno w odniesieniu do lokalu, jak i do budynku lub zespołu. Ponadto, pomocniczą rolę w segmentacji pełni kryterium cenowe. Nie dokonuje się natomiast stosowanego przez niektórych analityków wykluczenia lokalu z segmentu apartamentów ze względu na jego powierzchnię użytkową.

Ceny lokali w stanie deweloperskim w podsegmencie apartamentów luksusowych zaczynają się na poziomie około 1 mln zł, zaś najdroższe transakcje sięgają pułapu bliskiego 10 mln zł.

Rynek luksusowych nieruchomości mieszkalnych można podzielić w zależności od rodzaju nieruchomości (apartament lub dom jednorodzinny) lub statusu sprzedającego (firma lub osoba fizyczna). Ta ostatnia kategoria jest najczęściej spójna z podziałem na obiekty nowo wybudowane lub kompletnie przebudowane i na domy lub mieszkania z rynku wtórnego, a zatem kupowane od poprzedniego użytkownika.

<sup>1</sup> *Wealth-X and Sotheby's International Realty Global Luxury Residential Real Estate Report 2015*, który przedstawia trendy dotyczące preferencji nabywców UHNW w odniesieniu do luksusowych nieruchomości mieszkaniowych na całym świecie, prezentując w szczególności specyficzne oczekiwania i zachowania oraz lokalizacje kluczowe dla tego segmentu rynku.

### Rynek pierwotny – apartamenty

W przypadku apartamentów wyróżnia się: budynki w całości obejmujące wyłącznie duże, luksusowe lokale oraz pojedyncze, wyjątkowe lokale zlokalizowane na najwyższych piętrach budynków o nieco niższym standardzie. Dla podkreślenia niepowtarzalności i ekskluzywności takich lokali zaczęto stosować zaczerpnięte z USA określenie „penthouse”, wykorzystując je także przy opisach mieszkań położonych na ostatnich kondygnacjach w budynkach mających w całości charakter luksusowy.

Szczególnym rodzajem luksusowych apartamentów są lofty, czyli lokale mieszkalne w przebudowanych budynkach pofabrycznych. Dość często spotykane w miastach zachodniej Europy, lofty są raczej nieliczne w Polsce. Wynika to głównie z braku większej liczby dobrze położonych, zabytkowych obiektów przemysłowych w najdroższych polskich aglomeracjach. Największy obiekt tego typu w Polsce to Lofty Scheiblera w Łodzi. Inwestycja okazała się jednak zbyt duża w porównaniu z potencjalnym popytem i ostatecznie została zrealizowana w standardzie dalekim od luksusu. Do rynku luksusowych apartamentów należałoby także zaliczyć pojedyncze transakcje obejmujące unikatowe apartamenty wakacyjne, także realizowane przez niektóre firmy deweloperskie.

### Rynek pierwotny – rezydencje

Poprzez rezydencję rozumiemy luksusowy, wolnostojący dom jednorodzinny, z reguły zlokalizowany w dużym ogrodzie, w rejonie miejskiej lub podmiejskiej zabudowy willowej. Potrzeba zaspokojenia indywidualnych gustów i pragnień powoduje, że liczba osiedli z nowymi rezydencjami budowanymi przez deweloperów jest niewielka, zaś nieliczne inwestycje tego typu można znaleźć nieomal wyłącznie w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście i Poznaniu, gdzie skupia się znakomita większość największych polskich firm i przedstawicielstw firm zagranicznych.

Ceny ofertowe za całość nieruchomości (dom z działką) zaczynają się zazwyczaj na poziomie półtora miliona złotych. Wyjątkiem są niektóre inwestycje o bardzo wysokim standardzie, a realizowane na tańszych gruntach poza głównymi aglomeracjami. Takie obiekty można zakupić już za kilkaset tysięcy złotych, oczywiście w standardzie deweloperskim, co w tym segmencie rynku stanowi w przybliżeniu połowę całkowitych kosztów inwestycji gotowej do zamieszkania. Górna granica cen rezydencji oferowanych przez deweloperów sięga w pojedynczych przypadkach ponad 6 mln zł za budynek w stanie deweloperskim, a zatem bez żadnego wewnętrznego wykończenia.

## Rynek pierwotny luksusowych nieruchomości w Polsce

	Liczba transakcji	Wartość transakcji (rocznie w mln zł)
Luksusowe apartamenty	160-180	440-460
Rezydencje	20-25	50-57
Razem	180-205	490-517

Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS po I kw. 2015 r.

Na podstawie danych z 5 aglomeracji (Warszawa, Kraków, Poznań, Wrocław i Trójmiasto).

Apartamenty i rezydencje były kwalifikowane na podstawie wielu złożonych kryteriów.



Luksusowe domy mają zwykle powierzchnie użytkowe od 200 do 500 metrów kwadratowych, przy czym cechuje je duża elastyczność układów funkcjonalnych. Przeważa estetyka nawiązująca do historii (Ventana, Tesoro Ivory Residences), choć w ofercie dostępne są także obiekty o nowoczesnej architekturze.

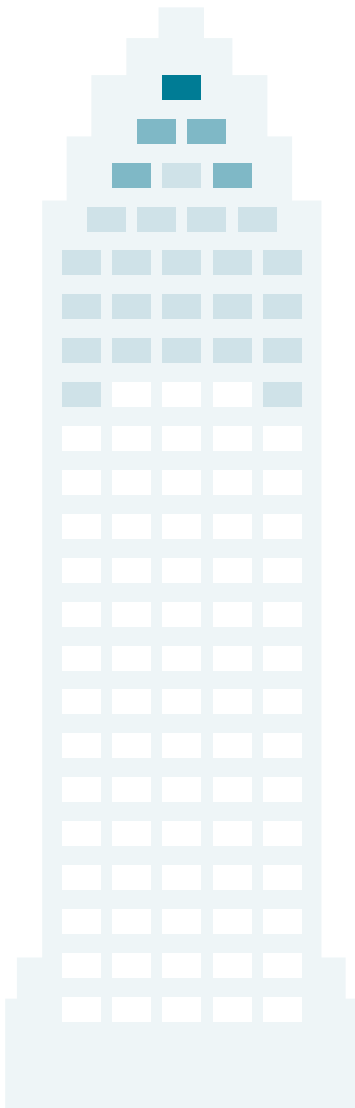
W zespołach tego typu, oprócz portierni przy bramie wjazdowej, zapewniona jest całodobowa ochrona całego starannie ogrodzonego terenu osiedla. Oprócz działek należących do właścicieli domów na obszarze osiedla zwykle znajduje się także wspólny park, korty tenisowe

i inne tereny rekreacyjne. W Polsce nie wybudowano jeszcze luksusowego osiedla w bezpośrednim sąsiedztwie pola golfowego, pomimo kilku planowanych tego typu przedsięwzięć.

Liczba domów sprzedawanych przez deweloperów w Polsce o cenach zaczynających się na poziomie półtora miliona złotych, a sięgających równowartości około 4 mln zł za budynek w stanie deweloperskim, była największa w latach 2007-2008. Jednak po upadku Banku Lehman Brothers liczba sprzedawanych rezydencji zdecydowanie zmalała i wynosi dziś ok. 20-25 rocznie. Wartość tego segmentu

ryнку w cenach brutto (z VAT) na podstawie cen ofertowych można obecnie szacować na 50-57 mln złotych.

Jednym z powodów niewielkiej skali rynku deweloperskiego w tym segmencie może być także polityka podatkowa. W przypadku lokali mieszkalnych o powierzchni do 150 m<sup>2</sup> i domów jednorodzinnych o powierzchni do 300 m<sup>2</sup> podatek VAT naliczany jest według stawki preferencyjnej (do końca 2010 r. 7%, obecnie 8%). Jeśli mieszkanie lub dom mają większą powierzchnię, wówczas jej część powyżej limitu jest opodatkowana stawką podstawową, czyli 23%.



#### ■ Apartamenty luksusowe

około **1%** wszystkich realizowanych jednostek mieszkalnych.

- najlepsze lokalizacje w prestiżowych dzielnicach
- wybitna architektura, zapewniająca unikalny wizerunek inwestycji
- niepowtarzalne materiały wykończeniowe
- lokale mieszkalne o ponadnormatywnej powierzchni użytkowej
- ponadprzeciętnie duże przeszklenia,
- wysoki poziom prywatności
- przestronne lobby z recepcją (z wyjątkiem małych willi miejskich),
- całodobowa ochrona,
- dodatkowe funkcje rekreacyjne służące wyłącznie mieszkańcom.

Ceny dla Warszawy od **18 tys. zł/m<sup>2</sup>**, dla najważniejszych miast poza Warszawą – powyżej **15 tys. zł/m<sup>2</sup>**.

#### ■ Mieszkania o podwyższonym standardzie

około **22%** wszystkich realizowanych jednostek mieszkalnych.

- Lokalizacje subcentralne i obrzeża miasta,
- dobry dostęp do komunikacji publicznej i infrastruktury socjalnej,
- dogodny dojazd do głównych skupisk miejsc pracy,
- wysoka intensywność zabudowy,
- zróżnicowana powierzchnia mieszkań w poszczególnych kategoriach lokali,
- balkony/taras w każdym mieszkaniu oprócz lokali 1-pokojowych,
- zapewniony dostęp windą do garażu podziemnego.

Ceny dla Warszawy od około **8 tys. zł/m<sup>2</sup>** do **11 tys. zł/m<sup>2</sup>**, dla największych rynków poza Warszawą – około **6 tys. zł/m<sup>2</sup>** i więcej.

#### ■ Apartamenty standardowe

około **4%** wszystkich realizowanych jednostek mieszkalnych.

- Lokalizacje w dzielnicach centralnych i najlepszych lokalizacjach subcentralnych,
- oryginalna, atrakcyjna architektura,
- elewacja przynajmniej w części ze szlachetnych materiałów,
- detale elewacji i wnętrz projektowane indywidualnie,
- ponadnormatywne powierzchnie lokali,
- wysoka prywatność,
- recepcja dla budynku lub zespołu budynków,
- dodatkowe funkcje rekreacyjne służące również osobom z zewnątrz.

Ceny dla Warszawy od około **12 tys. zł/m<sup>2</sup>**, dla największych rynków poza Warszawą – około **10 tys. zł/m<sup>2</sup>** i więcej.

#### □ Mieszkania o podstawowym standardzie

około **73%** wszystkich realizowanych jednostek mieszkalnych.

- Lokalizacje w dzielnicach subcentralnych lub obrzeżach miast,
- najczęściej w oddaleniu od głównych skupisk miejsc pracy,
- duża skala zespołów mieszkaniowych, duża gęstość zabudowy,
- część miejsc postojowych na parkingach zewnętrznych,
- dopuszczalny układ korytarzowy budynków,
- duża liczba lokali dostępnych z jednego pionu komunikacyjnego,
- tańsze materiały wykończeniowe na elewacjach i we wspólnych wnętrzach,
- powierzchnie mieszkań i części wspólnych ograniczone do funkcjonalnego minimum.

## Rynek wtórny

Niezależnie od szacunków wartości rynku deweloperskiego wspomnieć trzeba o rynku wtórnym, obejmującym zarówno obrót starymi domami i willami, jak i nowoczesnymi domami, a także lokalami w starych kamienicach czy nowych apartamentowcach. W tym segmencie mieszczą się też pojedyncze penthousy, zakupione w zupełnie standardowych osiedlach, a następnie luksusowo wykończone i oferowane na wtórnym rynku za ceny sięgające kilku milionów zł dla lokali o powierzchni ok. 100-150 m<sup>2</sup> (ok. 20-35 tys. zł za metr kwadratowy).

Wyjątkowe, pojedyncze lokale o dużych powierzchniach oferowane są za ceny sięgające kilkunastu milionów zł.

Zakwalifikowanie do rynku wtórnego wynika w tym przypadku tylko z faktu, że sprzedającym nie jest pierwotny deweloper, lecz najczęściej osoba fizyczna. Z drugiej strony lokale takie zwykle nigdy wcześniej nie były zamieszkałe, a jeśli były użytkowane, to np. jako scenografia do filmu. Wreszcie, do tej kategorii należy także zaliczyć wyjątkowe transakcje obejmujące pałace wraz z parkami, dwory, zamki i inne podobne unikatowe obiekty. Zwykle szacuje się, że wartość rynku wtórnego przekracza wartość rynku pierwotnego około 1,5-2,5 raza. Jednak, podobnie jak ma to miejsce na rynku dzieł sztuki, zabytkowa rezydencja jest jednym z powszechnie uznawanych i pożądanym symboli luksusu.

Uzasadniona jest zatem hipoteza, że obroty luksusowymi obiektami na rynku wtórnym są jeszcze większe.

O ile wartość rynku nowych obiektów, zwłaszcza apartamentów, jest relatywnie łatwa do oszacowania dla podmiotów systematycznie monitorujących rynek, o tyle już informacje o samodzielnie budowanych rezydencjach, czyli luksusowych domach jednorodzinnych, nie są dostępne w żadnych oficjalnych statystykach.



*Na rynku nieruchomości luksusowych w Polsce można obserwować dwa segmenty o różnych trendach rozwojowych. Z jednej strony tworzy go sektor nieruchomości rezydencjalnych, gdzie główną dominantę stanowią indywidualni inwestorzy, a największe obroty generuje rynek wtórny. Z drugiej strony istnieje silnie rozwijający się sektor luksusowych apartamentów, którego dynamikę tworzą zarówno nowo wybudowane inwestycje mieszkaniowe, jak i projekty polegające na rewitalizacji historycznej zabudowy – kamienice i inne unikatowe zabytkowe obiekty.*

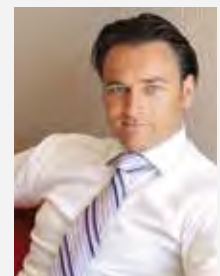
*Z perspektywy dewelopera przywracanie dawnej świetności nieruchomościom o charakterze zabytkowym w celu ich adaptacji na luksusowe inwestycje mieszkaniowe jest procesem znacznie trudniejszym i długotrwałym. Wymagają one nie tylko zaangażowania znacznie wyższych nakładów, ale także specjalistycznej wiedzy oraz poczucia odpowiedzialności za historyczne dziedzictwo danego miejsca.*

*Długofalowo zalety tego typu nieruchomości są nie do przecenienia – to inwestycja w obiekt o statusie i wartości nieporównywalnej do nowo wybudowanych projektów. W przypadku budynków nowych – ich wyjątkowość i luksus są niekiedy jedynie elementem wykreowanego wizerunku. Natomiast inwestycje mieszkaniowe w zabytkowych lokalizacjach posiadają niepowtarzalny walor, jakim jest unikalność – zarówno na płaszczyźnie architektury, jak i historycznego kontekstu miejsca – i są w swojej wyjątkowości autentyczne. Oryginalne detale i elementy wykończenia poddane pieczołowitej rewitalizacji w połączeniu z materiałami najwyższej klasy dają ponadczasową jakość, która jest wartością nie do podrobienia.*

*Unikatowość, prestiż, butikowy charakter, znakomita lokalizacja w historycznym sercu miasta oraz bardzo ograniczona dostępność takich miejsc do zamieszkania sprawiają, że stanowią one najbardziej pożądane i poszukiwane obiekty na rynku.*

*Ponadto, jak pokazuje nam przykład rynków dojrzałych, tego typu nieruchomości są również najbardziej odporne na zmiany koniunktury, a ich wartość w czasie będzie stale rosła – co dla najzamożniejszych Klientów jest również bardzo istotne w perspektywie inwestycyjnej. W szczególności, że zgodnie z prognozami luksusowe nieruchomości stanowią będą coraz istotniejszy element portfela inwestycyjnego najzamożniejszych Polaków.*

*Nasza firma dostrzega ogromny potencjał w tym sektorze, z tego względu zabezpieczyliśmy już kilka historycznych nieruchomości, m.in. kamienice przy ul. Foksal w Warszawie, które planujemy poddać rewitalizacji i przeobrazić w unikatową nieruchomość mieszkaniową.*



**Jeroen van der Toolen**

Dyrektor Zarządzający Ghelamco na Europę Środkowo-Wschodnią











## 4

## Sytuacja na rynku apartamentów w Polsce

O znaczącej wielkości rynku apartamentów można mówić w przypadku pięciu aglomeracji o najlepszej sytuacji gospodarczej: Warszawy, Krakowa, Trójmiasta, Wrocławia i Poznania. Liczba apartamentów, które zostały wybudowane w latach 2009-2014 w Polsce, wynosi ponad 6 tysięcy, z czego około tysiąca można zaliczyć do podsegmentu apartamentów luksusowych. Najważniejszym rynkiem jest Warszawa, chociaż w ostatnich latach rośnie też znaczenie Wrocławia i Krakowa.

### 4.1 Wielkość rynku w głównych aglomeracjach w Polsce

Pod względem realizowanych jednostek mieszkalnych, także w całym segmencie apartamentów, największym rynkiem w Polsce jest zdecydowanie Warszawa. W latach 2009-2014 wybudowano tu ponad 3 tysiące apartamentów, zaś w roku 2015 i później planowane jest oddanie do użytku kolejnych 900 lokali z tej kategorii. Spośród wspomnianych 3 tysiące apartamentów ok. 400 stanowiły apartamenty luksusowe, zaś w realizacji jest ich obecnie ok. 300.

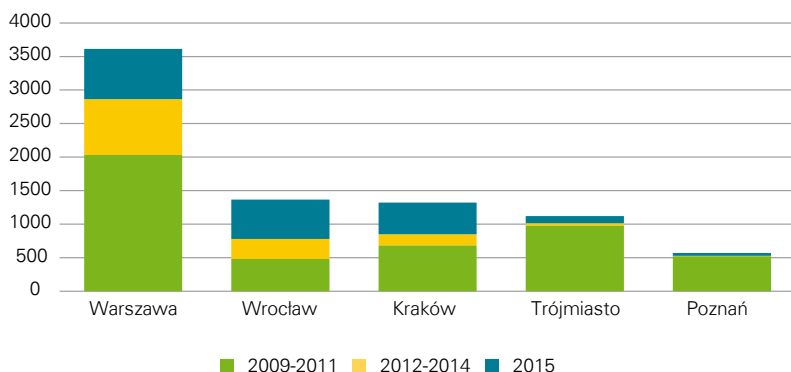
We Wrocławiu i Krakowie wielkość rynku luksusowych nieruchomości jest zbliżona; zarówno w zakresie projektów realizowanych do roku 2014, jak i tych przeprowadzanych obecnie. Należy jednak podkreślić, że przeciętna inwestycja krakowska

realizowana jest na skalę mniejszą niż przeciętna inwestycja wrocławska, co wynika z zażytkowego charakteru stolicy Małopolski i braku inwestycji porównywalnej do wrocławskiego Sky Tower.

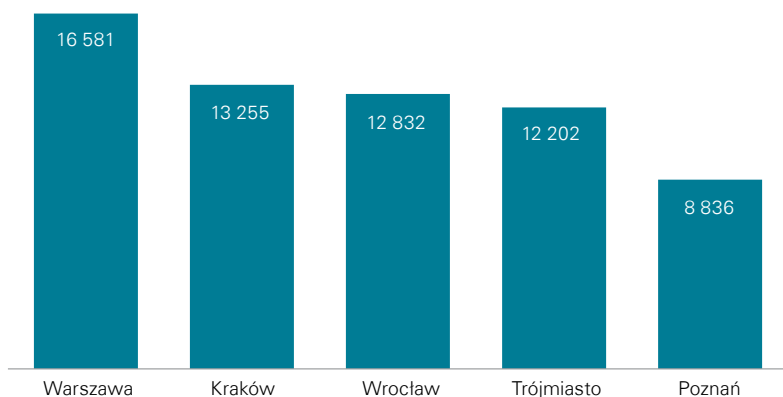
W przypadku Trójmiasta skala inwestycji o luksusowym charakterze wyraźnie zmalała po 2011 roku. Na realizację nowych projektów czeka jednak kilka bardzo prestiżowych lokalizacji, w tym rejon Wyspy Spichrzów. Spośród pięciu aglomeracji najmniejszy pozostaje rynek poznański, co wiąże się z wielkością miasta, łatwością dojazdu do centrum z osiedli podmiejskich, a także kameralnego charakteru realizowanych tam inwestycji.

Analogicznie do liczby realizowanych lokali kształtują się także przeciętne ceny w całym segmencie apartamentów: najwyższe w Warszawie (16,5 tys. zł/m<sup>2</sup>), podobne we Wrocławiu, Krakowie i Trójmieście (12-13 tys. zł/m<sup>2</sup>), najniższe w Poznaniu (ok. 9 tys. zł/m<sup>2</sup>).

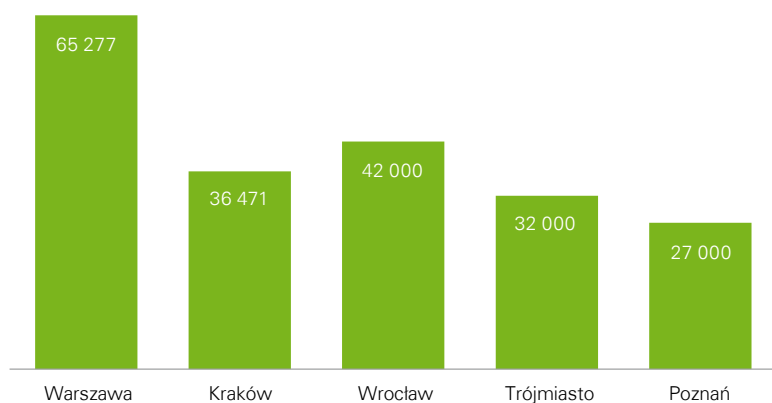
### Liczba mieszkań oddanych i planowanych do oddania w latach 2009-2015 w segmencie apartamentów



### Średnie ceny lokali (zł/m<sup>2</sup>) w inwestycjach z segmentu apartamentów oferowanych w latach 2009-2015 na rynkach w analizowanych aglomeracjach



### Maksymalne ceny lokali (zł/m<sup>2</sup>) w inwestycjach z podsegmentu apartamentów luksusowych oferowanych w latach 2009-2015 na rynkach w analizowanych aglomeracjach



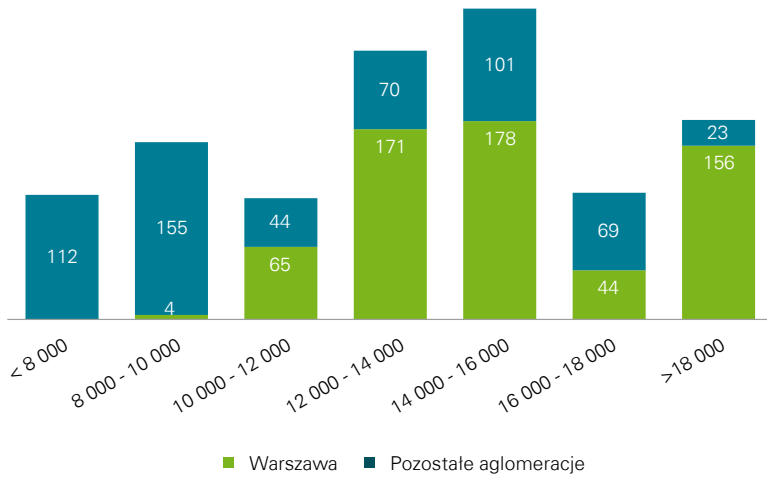
Maksymalne ceny uzyskiwane za wyjątkowe lokale z podsegmentu apartamentów luksusowych sięgają w przypadku Warszawy 65 tys. zł/m<sup>2</sup>, ok. 40 tys. zł/m<sup>2</sup> dla Wrocławia i Krakowa, ponad 30 tys. zł w Trójmieście, a nieco mniej w Poznaniu (27 tys. zł/m<sup>2</sup>).

Zróżnicowanie cenowe w poszczególnych miastach i dominacja rynku warszawskiego pod względem cen i wielkości oferty widoczne są także w bieżącej ofercie apartamentów. Zdecydowana większość lokali w tym segmencie ma ceny w przedziale 12-16 tys. zł/m<sup>2</sup>, zaś w przypadku lokali w cenach powyżej 18 tys. zł/m<sup>2</sup> (odpowiadającej w przybliżeniu orientacyjnej dolnej granicy cen apartamentów luksusowych) udział oferty z innych miast poza Warszawą jest niewielki.

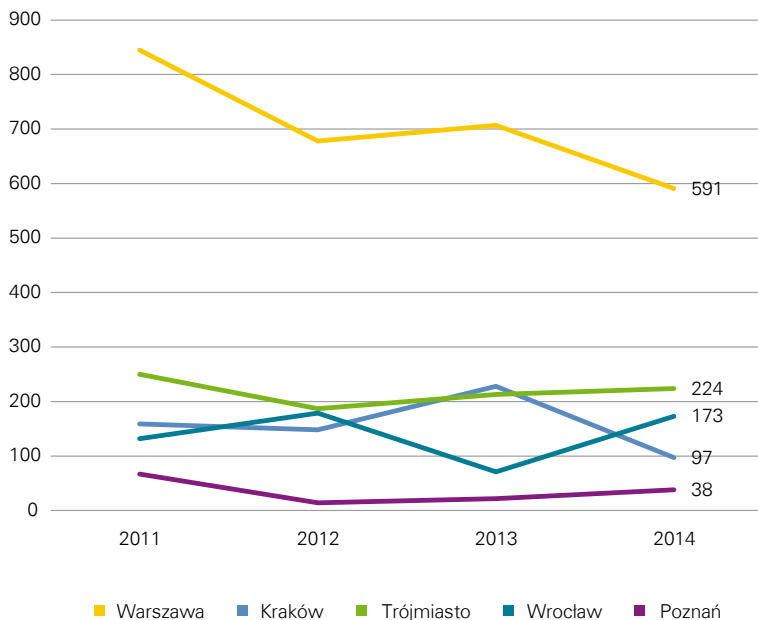
Uwzględniając liczby zawieranych transakcji, przeciętną powierzchnię i szacowane ceny transakcyjne brutto (z podatkiem VAT), łączną wartość rynku w całym segmencie apartamentów można szacować dla Warszawy na poziomie ok. 600-800 mln zł rocznie, zaś w pozostałych czterech aglomeracjach łącznie na ok. 500-600 mln zł.

Liczbę sprzedawanych rocznie w tych aglomeracjach najdroższych apartamentów luksusowych o cenach jednostkowych przekraczających 17 tys. zł/m<sup>2</sup> można dziś oceniać na 160-180 transakcji, zaś łączną wartość rynku w cenach brutto (z podatkiem VAT) na 440-460 mln zł. Oczywiście po doliczeniu nakładów na wykończenie apartamentów, kwoty wydawane łącznie przez nabywców lokali w tym podsegmentzie są o wiele wyższe.

**Rozkład liczby lokali w segmencie apartamentów w zależności od cen ofertowych brutto za m<sup>2</sup> (w zł) na koniec I kwartału 2015**



**Szacowana wartość rynku pierwotnego w segmencie apartamentów w milionach złotych na podstawie umów przedwstępnych / deweloperskich w cenach brutto za m<sup>2</sup> w aglomeracjach o najwyższym poziomie sprzedaży**



Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS po I kw. 2015 r.

## 4.2 Typy i lokalizacja luksusowych apartamentów

Luksusowe apartamenty są oferowane w budynkach o zróżnicowanej wielkości i wysokości. W pewnym uproszczeniu można wyróżnić w tym segmencie następujące rodzaje budynków:



Wille miejskie, zwykle wpisane w istniejącą zabudowę willową, często o charakterze zabytkowym – niewielkie budynki z kilkoma – kilkunastoma apartamentami. Takie budynki z reguły nie mają żadnych dodatkowych funkcji wspólnych (recepcji, basenu), a jedynie wspólny garaż podziemny i ogród.



Budynki o charakterze „plomby” w otoczeniu istniejącej zabudowy, najczęściej śródmiejskiej, z co najmniej kilkunastoma apartamentami.



Kilkupiętrowe, wolnostojące budynki lub zespoły takich budynków w zielonym otoczeniu.



Pojedyncze wieżowce mieszkalne lub budynki wysokie (powyżej dziesięciu kondygnacji).

Dla zaliczenia do segmentu luksusowych apartamentów kluczowa jest lokalizacja obiektu: wyjątkowe i prestiżowe położenie w mieście, w rejonie starego centrum, niedaleko dużego parku, w sąsiedztwie teatrów lub opery, czy nadmorskiej plaży.



*Obserwujemy wzrost zamożności naszych klientów, coraz częściej stać ich na zakup apartamentów bądź większych mieszkań. Jednocześnie klienci mają coraz wyższe wymagania i nierzadko oczekują od dewelopera zindywidualizowanych rozwiązań. Te tendencje pozwalają nam sądzić, że segment apartamentów luksusowych będzie się w Polsce rozwijał. Rynek nie tylko wymaga, ale i umożliwia realizację projektów o wysokim standardzie. Dostępność najnowszych technologii, szeroki wybór materiałów i stale rozwijające się trendy w architekturze pozwalają sprostać najbardziej wyszukanyemu oczekiwaniom. Klienci, którzy zainteresowani są zakupem apartamentu w najwyższym standardzie, zwracają uwagę na dodatkowe udogodnienia i wyjątkowe cechy danej inwestycji, np. wyszukana architektura, elewacje i powierzchnie wspólne wykończone najwyższej jakości materiałami, recepcja, klimatyzacja, czy też starannie zaprojektowane skwery i ogrody. W budynkach apartamentowych często zastosowane są innowacyjne rozwiązania, jak np. system indywidualnego sterowania temperaturą i światłem w lokalach czy wideodomofony. Niemniej jednak wciąż najważniejszym czynnikiem decydującym o wyborze danej inwestycji jest lokalizacja – to ona, w połączeniu z jakością wykonania, przesądza o tym, czy daną inwestycję można zaliczyć do nieruchomości luksusowych.*



**Jarosław Szanajca**  
Prezes Zarządu Dom Development S.A.,  
deweloper inwestycji luksusowych Morskie Oko, Opera I, Opera II i Rezydencja Mokotów

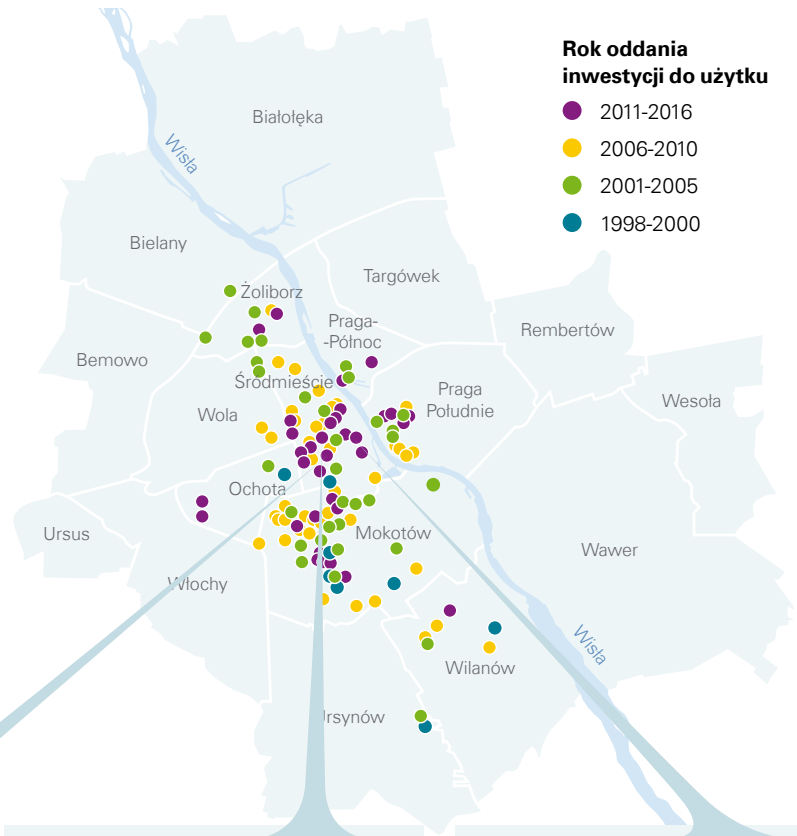


## Warszawa

W Warszawie dzielnicą o największym znaczeniu dla budownictwa apartamentowego jest Górny Mokotów, szczególnie w pobliżu skarpy. Drugim równie ważnym obszarem są zielone fragmenty Śródmieścia w pobliżu Sejmu i Parku Łazienkowskiego. Kolejne rejony ze znaczącą liczbą inwestycji to Stary Żoliborz i starsza część Saskiej Kępy. Kilka inwestycji powstało w obrębie Miasteczka Wilanów, a także w rejonie skarpy na Ursynowie i na Natolinie oraz w starej części Ochoty. Pojedyncze, niewielkie inwestycje znalazły się także na Bielanach, w rejonie Parku Hallera.

W przypadku inwestycji będących w realizacji, w sprzedaży znajduje się przeciętnie jeszcze ok. 30 lokali (na inwestycję), zaś w inwestycjach zakończonych, w których w ofercie są jeszcze dostępne lokale – przeciętnie 15 apartamentów.

### Lokalizacja luksusowych apartamentów w Warszawie



Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS

#### Złota 44

**Lokalizacja:** ul. Złota 44  
**Inwestor:** Amstar Global Partners, BBI Development  
**Planowany rok sfinalizowania inwestycji:** Q4 2016  
**Architekt:** Daniel Libeskind  
**Liczba pięter:** 52, przy czym apartament na 52 piętrze jest 3-poziomowy, a zatem sięga 54 piętra (apartamenty od 9 piętra)  
**Liczba apartamentów:** 287  
**Powierzchnia apartamentów:** od 62 do około 1000 m<sup>2</sup> (jeżeli rezydent zdecyduje się zająć całe piętro)  
**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 24 000 do 40 000 zł wraz z miejscem garażowym i komórką lokatorską  
**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** strefa relaksu (25-metrowy basen, fitness klub, siłownia, gabinety masażu, sauna sucha i sauna mokra, taras z leżakami, zewnętrzne jacuzzi), dwie sale konferencyjne wyposażone w multimedia, sala kinowa z symulatorem do gry w golfa, specjalnie zaaranżowany kids club concierge, piwniczka na wino oraz luksusowe pomieszczenie do degustacji, system HMS (Home Management System), całodobowa recepcja oraz ochrona z monitoringiem, restauracja, kawiarnia, delikatesy, własna stacja filtrująca powietrze, parkingi rowerowe, stacja ładowania aut elektrycznych  
**Dodatkowe informacje:** Na trzech najwyższych piętrach budynku w znajduje się penthouse o powierzchni 400 m<sup>2</sup> (tzw. steel pick Złotej 44).

#### Cosmopolitan Twarda 2/4

**Lokalizacja:** ul. Twarda 4  
**Inwestor:** Tacit Development Polska JS  
**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2013  
**Architekt:** Helmut Jahn  
**Liczba pięter:** 44 (apartamenty od 8)  
**Liczba apartamentów:** 236  
**Powierzchnia apartamentów:** od 53 do 700 m<sup>2</sup> (jeżeli rezydent zdecyduje się zająć całe piętro)  
**Cena brutto za apartament:** od 1,4 do 6,9 mln zł z wykończeniem i wyposażeniem  
**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** całodobowa recepcja oraz ochrona z monitoringiem, restauracja i delikatesy na parterze, strefa relaksu (fitness klub, sauny, jacuzzi), sale klubowe, taras wypoczynkowy  
**Dodatkowe informacje:** Elewacja apartamentowca jest całkowicie przeszklona. W każdym apartamencie można całkowicie otworzyć albo uchylić okno. Unikalnym rozwiązaniem są otwieralne okna w każdym pokoju oraz wychodzące poza obręb bryły budynku wykusze, powiększające pole widzenia jego mieszkańcom.

#### Rezydencja Foksal

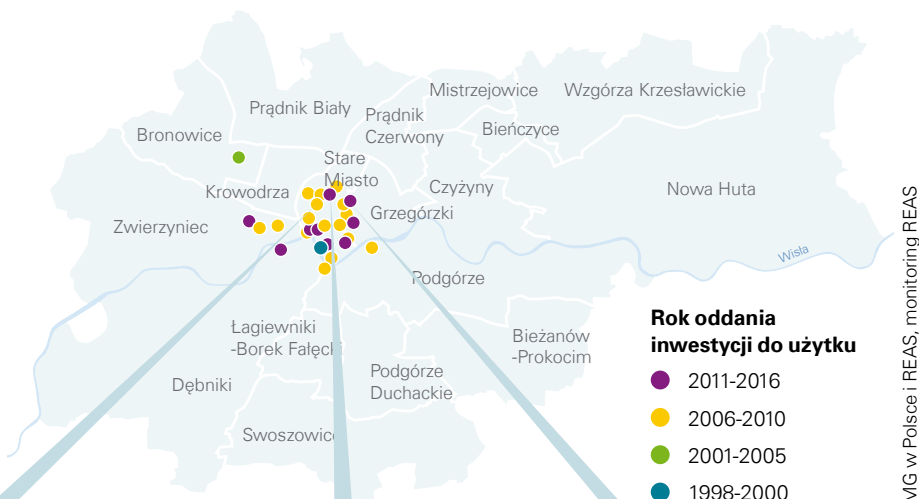
**Lokalizacja:** ul. Kopernika 5  
**Inwestor:** BBI Development SA  
**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2012  
**Architekt:** JUVENES Projekt – Projektanci: Sławomir Stankiewicz, Michał Adamczyk, Krzysztof Tyszkiewicz; Projektant wnętrz: Jacek Synkiewicz  
**Liczba pięter:** 5 (apartamenty od 2)  
**Liczba apartamentów:** 41  
**Powierzchnia apartamentów:** od 40 do 291 m<sup>2</sup>  
**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** średnia – 28 000 zł  
**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** całodobowa recepcja oraz ochrona z monitoringiem, strefa relaksu (basen, jacuzzi, sauna sucha i mokra, pełnowymiarowy kort do squash, sala do ćwiczeń), piwnice na wino wraz z salą degustacyjną  
**Dodatkowe informacje:** Budynek apartamentowy jest położony w sercu warszawskiego Śródmieścia, tuż przy Trakcie Królewskim. Architektura nawiązuje do przedwojennej tradycji. „Rezydencja Foksal” znajduje się w miejscu dawnego, warszawskiego Kina Skarpa.

## Kraków

W Krakowie lokalizacje apartamentów w większości przypadków koncentrują się w rejonie Starego Miasta i Kazimierza. Pojedyncze inwestycje można znaleźć na Dębnikach, na Zwierzyńcu w bliskości Starego Miasta, i rejonie Krowodrzy.

W grupie inwestycji będących w realizacji w ofercie znajduje się przeciętnie jeszcze ok. 10 lokali (na inwestycję), zaś w inwestycjach zakończonych, w których w ofercie są jeszcze dostępne lokale – przeciętnie 9 apartamentów.

### Lokalizacja luksusowych apartamentów w Krakowie



Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS

### Pałac Dunajewskiego

**Lokalizacja:** ul. Dunajewskiego 4

**Inwestor:** Plomba s.c.

**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2011

**Architekt:** Antoni Łuszczkiewicz, projekt rozbudowy, nadbudowy: B. A. Ulatowscy

**Liczba pięt:** 3

**Liczba apartamentów:** 13

**Powierzchnia apartamentów:** od 52 do 130 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 13 500 do 16 990 zł

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** całodobowa ochrona, wspólne SPA (basen, sauna, masaże), pokój konferencyjny z aneksem kuchennym, pomieszczenie klubowe, piwnica win

### Angel Wawel

**Lokalizacja:** ul. Szlak 50

**Inwestor:** Angel Poland Group

**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2015

**Architekt:** pracownia Gottesman-Szmelcman Architecture SARL oraz ABP Biuro Projektowe

**Liczba pięt:** 5

**Liczba apartamentów:** 223

**Powierzchnia apartamentów:** do 700 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 12 000 do 30 000 zł

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** całodobowa recepcja oraz ochrona, przestrzeń rekreacyjna (wellness, basen, fitness, sauny), strefa lounge, sala kinowa, pokój zabaw dla dzieci, piwnice na wino, biblioteka

**Dodatkowe informacje:** W budynku znajduje się Apartament Królewski, prawdopodobnie najdroższy penthouse w Polsce (5 mln euro)

### Browar Lubicz

**Lokalizacja:** ul. Lubicz 17

**Inwestor:** Balmoral Properties

**Planowany rok sfinalizowania inwestycji:** Q2-3 2016

**Architekt:** krakowska pracownia MOFO Architekci

**Liczba pięt:** 3-5

**Liczba apartamentów:** 301

**Powierzchnia apartamentów:** od 23 do 123 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 8 500 do 12 850 zł

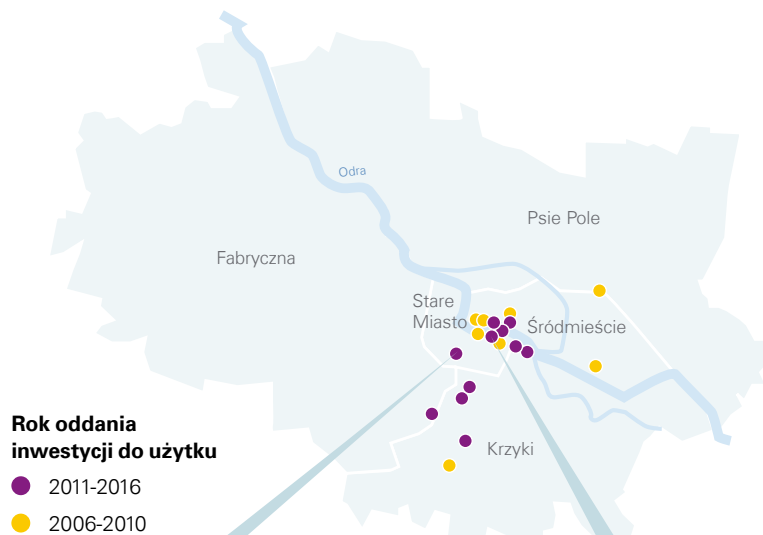
**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** garaż podziemny, garaż komercyjny, sklep spożywczy w pasażu, restauracja mini browar, bank PKO BP

## Wrocław

Podobnie jak w Krakowie, także we Wrocławiu inwestycje o luksusowym charakterze są lokalizowane w obrębie Starego Miasta, lub na południe od starówki (w rejonie północnych Krzyków). Pojedyncze inwestycje można także znaleźć na wschód od Starego Miasta i na Wielkiej Wyspie (Biskupin).

W inwestycjach będących nadal w budowie w sprzedaży znajduje się przeciętnie jeszcze ok. 20 lokali (na inwestycję), zaś w inwestycjach zakończonych, w których w ofercie są jeszcze dostępne lokale – przeciętnie 12 apartamentów.

### Lokalizacja luksusowych apartamentów we Wrocławiu



Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS

### Sky Tower

**Lokalizacja:** ul. Powstańców Śląskich 95

**Inwestor:** LC Corp SKY TOWER Sp. z o.o.

**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2013

**Architekt:** Studio Architektoniczne FOLD

**Liczba pięter:** 51

**Liczba apartamentów:** 237

**Powierzchnia apartamentów:** od 50 do 227 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 16 000 zł

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** usługi concierge, całodobowa recepcja oraz ochrona z monitoringiem, przestrzeń rekreacyjna (ścieżka joggingowa, wellness, fitness, sauna), housekeeping, galeria handlowa w podium budynku z szeregiem punktów usługowych, butików, restauracji

**Dodatkowe informacje:** Apartamenty SKY TOWER mieszczą się w najwyższym nie tylko we Wrocławiu, ale w całej Polsce budynku mieszkalnym, który liczy sobie 212 metrów wysokości

### OVO Wrocław

**Lokalizacja:** ul. Podwale 82-84

**Inwestor:** Wings Properties

**Planowany rok sfinalizowania inwestycji:** Q2 2016

**Architekt:** pracownia Gottesman-Szmelcman Architecture SARL

**Liczba pięter:** 6

**Liczba apartamentów:** 169

**Powierzchnia apartamentów:** od 30 do 250 m<sup>2</sup> (+200 m<sup>2</sup> tarasu)

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 12 000 do 20 000 zł

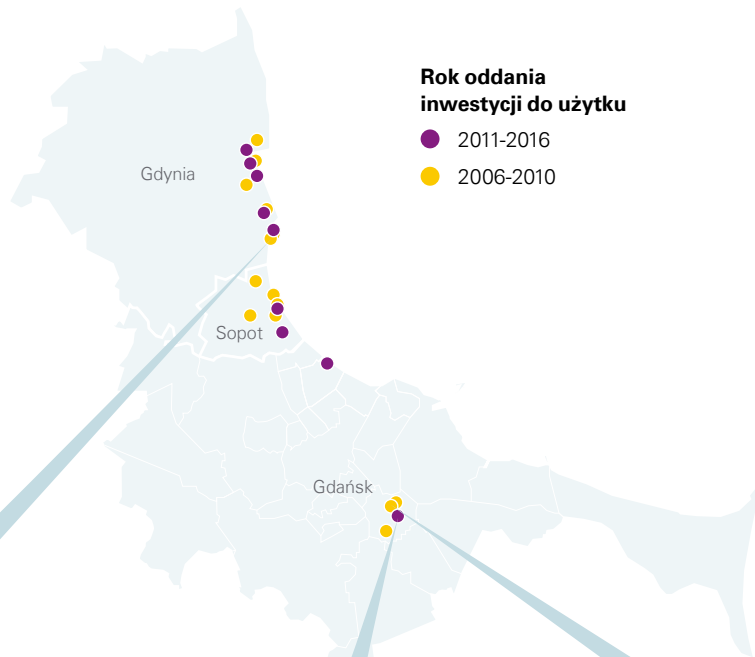
**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** całodobowa recepcja oraz ochrona z monitoringiem, restauracje, kawiarnie, przestrzeń rekreacyjna (wellness, fitness), centrum konferencyjne w hotelu Hilton, powierzchnie biurowe

## Trójmiasto

W Trójmieście inwestycje o luksusowym charakterze są lokalizowane w wielu różnych rejonach aglomeracji: na Głównym Mieście i w jego sąsiedztwie nad Motławą, przy plaży w rejonie Jelitkowa, w nadmorskiej, najbardziej atrakcyjnej części Sopotu, oraz w Gdyni, zarówno w Orłowie jak i rejonie Wzgórza św. Maksymiliana oraz w centrum.

W projektach będących w realizacji w sprzedaży znajduje się przeciętnie jeszcze ok. 8 lokali (na inwestycję), zaś w inwestycjach zakończonych, w których w ofercie są jeszcze dostępne lokale – przeciętnie 14 apartamentów.

### Lokalizacja luksusowych apartamentów w Trójmieście



Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS

#### Sea Towers

**Lokalizacja:** ul. Hryniewickiego 6, Gdynia

**Inwestor:** Invest Komfort

**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2009

**Architekt:** pracownia Andrzeja Kapuścika

**Liczba pięter:**

36 i 28 (dwie połączone wieże)

**Liczba apartamentów:** 274

**Powierzchnia apartamentów:**

od 64 do 139 m<sup>2</sup> (dotyczy mieszkań pozostałych w ofercie sprzedaży)

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 7 800 do 15 300 zł (dotyczy mieszkań pozostałych w ofercie sprzedaży)

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):**

całodobowa recepcja oraz ochrona z monitoringiem, sala klubowa, lokale usługowe na parterze budynku, videofony, pokój zabaw dla dzieci

#### Waterlane

**Lokalizacja:** ul. Szafarnia 11, Gdańsk

**Inwestor:** AV Szafarnia Sp. z o.o.

**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2012

**Architekt:** KD Kozikowski Design oraz GAIA YZ ARCHITECTS LIMITED

**Liczba pięter:** 5

**Liczba apartamentów:** 148

**Powierzchnia apartamentów:**

od 38 do 174 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 12 000 do 17 700 zł

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):**

całodobowa recepcja z ochroną, część rekreacyjna wyłącznie dla mieszkańców (basen, jacuzzi, sauny i fitness)

#### Symfonia Residence

**Lokalizacja:** ul. Targ Rybny 11, Gdańsk

**Inwestor:** Immo-Lux

**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2009

**Architekt:** Kuryłowicz & Associates

**Liczba pięter:** 5

**Liczba apartamentów:** 14

**Powierzchnia apartamentów:**

od 60 do 130 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:**

od 15 000 do 25 000 zł

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):**

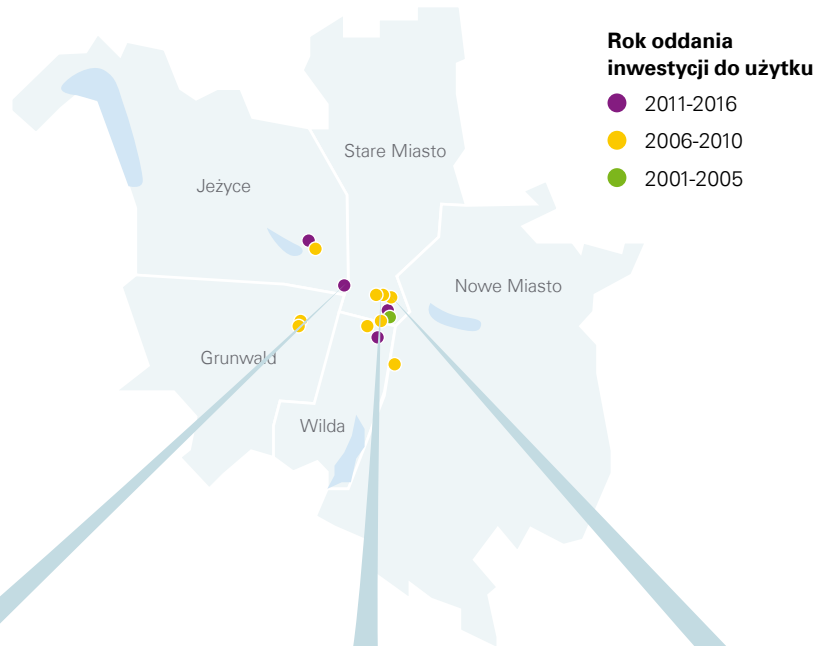
wszystkie apartamenty z salonem z widokiem na Motławę (cała ściana okien), monitoring

## Poznań

W Poznaniu, podobnie jak innych miastach poza Warszawą, inwestycje lokalizowane są w rejonie starówki, zwłaszcza w pobliżu nabrzeża Warty. Pojedyncze inwestycje można także znaleźć w rejonie Jeźyc i Grunwaldu.

W Poznaniu w przypadku inwestycji będących w budowie w sprzedaży znajduje się przeciętnie jeszcze ok. 36 lokali (na inwestycję), zaś w inwestycjach zakończonych, w których w ofercie są jeszcze dostępne lokale – przeciętnie 24 apartamenty.

### Lokalizacja luksusowych apartamentów w Poznaniu



Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS

#### Ville Sołackie

**Lokalizacja:** na skarpie pomiędzy ulicami Podlaską a Góralską

**Inwestor:** Agrobex

**Planowany rok sfinalizowania inwestycji:** 2015/2016

**Architekt:** Sławomir Rosolski

**Liczba pięter:** 2

**Liczba apartamentów:** 21

**Powierzchnia apartamentów:** od 65 do 245 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 12 450 zł

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** ogrzewanie podłogowe, klimatyzacja, centralny odkurzacz i wideotelefon w każdym apartamencie

**Dodatkowe informacje:** Inwestycja zlokalizowana jest na Sołacz, ekskluzywnej dzielnicy willowej w Poznaniu. W skład inwestycji wchodzi 7 willi. Wszystkie zostały zaprojektowane w stylu łączącym Art.Deco z niemiecką architekturą willową i wczesnym modernizmem.

#### Apartamenty Staromiejskie

**Lokalizacja:** ul. Dominikańska 6

**Inwestor:** NG Invest sp. z o.o. S.K.A.

**Rok sfinalizowania inwestycji:** 2009

**Architekt:** Pracownia GANDALF Przemysław Matysiak

**Liczba pięter:** 3

**Liczba apartamentów:** 7

**Powierzchnia apartamentów:** od 29 do 130 m<sup>2</sup>

**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** obecnie w sprzedaży 1 lokal – 106 m<sup>2</sup> w cenie 8 400 zł za m<sup>2</sup>

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** winda osobowa, garaż podziemny z windą samochodową, monitoring obiektu, możliwość instalacji kominka w każdym z lokali, klimatyzacja w każdym mieszkaniu, videofon, rolety zewnętrzne

#### Nowa Sienna

**Lokalizacja:** ul. Tyłne Chwaliszewo 23-25

**Inwestor:** „Nowa Sienna” Sp. z o.o.

**Rok sfinalizowania inwestycji:** I Etap – 2010, II Etap – 2014

**Architekt:** Studio Lisiak

**Liczba pięter:** 4

**Liczba apartamentów:** 60

**Powierzchnia apartamentów:** od 42 do 300 m<sup>2</sup>

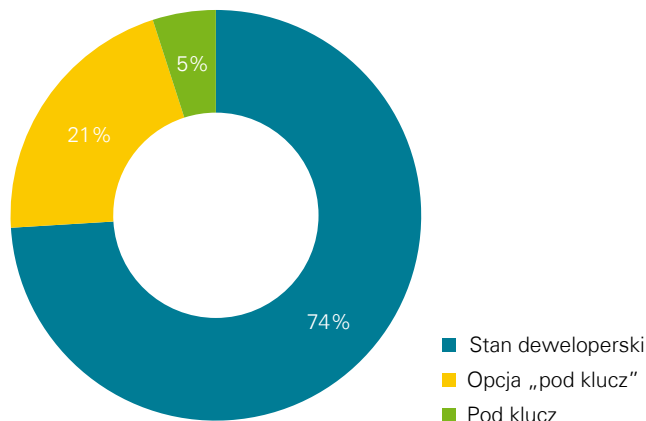
**Cena brutto za m<sup>2</sup>:** od 7 400 do 15 600 zł

**Dodatkowe udogodnienia (wybrane):** szlachetne materiały wykończeniowe, technologia budynkowa gwarantująca m.in. znakomite wyciszenie wnętrza oraz podwyższoną izolację termiczną, zielone tarasy (ogródki) od strony rzeki

**Dodatkowe informacje:** Największe lokale, których cechą charakterystyczną są wydzielone z ich górnej części obszerne antresole, znajdują się na ostatniej kondygnacji, gdzie miejscami wysokość pomieszczeń wynosi 6,4 metra.



### Oferowany sposób wykończenia mieszkań w inwestycjach z segmentu apartamentów



### Przeciętna liczba lokali oraz wysokości mieszkań w inwestycjach z segmentu apartamentów w analizowanych aglomeracjach

Aglomeracja	Przeciętna liczba lokali	Minimalna wysokość mieszkań	Maksymalna wysokość mieszkań
Warszawa	55	2,70	4,40
Kraków	46	2,65	3,70
Wrocław	70	2,60	3,80
Trójmiasto	46	2,60	3,75
Poznań	58	2,60	5,20

Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS po I kw. 2015 r., Inwestycje oddane od 2009 roku lub planowane do oddania do końca 2016 roku

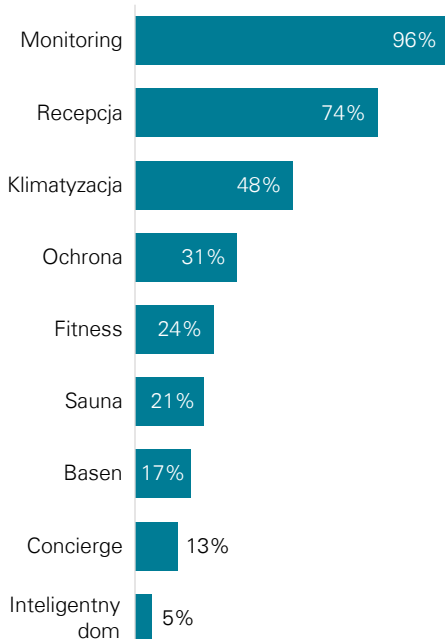
## 4.3 Charakterystyczne cechy luksusowych apartamentów

Zdecydowana większość, bo prawie trzy czwarte lokali, oferowana jest wyłącznie w stanie deweloperskim, czyli wymagającym samodzielnego wykończenia przez nabywcę. Dość często lokale oferowane są nawet bez ścianek działowych – tak, aby nabywca we współpracy z własnym architektem wnętrz mógł ukształtować rozkład pomieszczeń według swoich upodobań. Wyłącznie wykończone lokale oferowane są w 5% inwestycji, przede wszystkim w wieżowcach mieszkalnych, w których trudno realizować samodzielnie prace budowlane. W przypadku jednej piątej inwestycji deweloperzy oferują jako dodatkową usługę wykończenie lokalu, zwykle w jednym z kilku przedstawianych nabywcy do wyboru wariantów, różniących się charakterem i zastosowanymi materiałami.

Po kilkunastu latach rozwoju tego segmentu rynku można wymienić charakterystyczne cechy luksusowego budynku apartamentowego:

- prestiżowa lokalizacja,
- wyjątkowa architektura, niezależnie od zastosowanej konwencji estetycznej, prawie zawsze z dużymi przeszkleniami w elewacjach i efektownym zwieńczeniem budynku,
- szlachetne materiały wykończeniowe, zarówno na elewacji (kamień, stal nierdzewna, szkło) jak i we wnętrzach budynku (kamień, drewno egzotyczne, mosiądz), wzbogacone o dzieła sztuki – malarstwo lub rzeźbę,
- stolarka okienna i drzwiowa z drewna egzotycznego lub aluminium,

### Najczęściej występujące udogodnienia w inwestycjach z segmentu apartamentów



Źródło: KPMG w Polsce i REAS, monitoring REAS po I kw. 2015 r., Inwestycje oddane od 2009 roku lub planowane do oddania do końca 2016 roku

- efektowny hall wejściowy (foyer, lobby) z recepcją i klub fitness, w większych budynkach także basen,
- starannie zaprojektowany ogród,
- klimatyzacja w standardzie lub opcji,
- lokale o wyraźnie ponadstandardowej wysokości, zwykle ok. 3 metrów, a także większe powierzchnie w poszczególnych kategoriach (1-, 2-, 3-pokojowe itp.),
- lokale na najwyższej kondygnacji (a w przypadku wieżowców – na kilku najwyższych kondygnacjach) zaprojektowane jako penthousy, z dużymi tarasami, większą wysokością pomieszczeń, niekiedy jako apartamenty dwupoziomowe.

W porównaniu z innymi segmentami rynku wielkość przeciętnej inwestycji jest niewielka, ok. 50-70 lokali. Wynika to z dość dużego udziału w podaży relatywnie niewielkich budynków.

Poza najmniejszymi budynkami, z kilkoma – kilkunastoma lokalami, standardowym rozwiązaniem jest recepcja usytuowana w przestronnym hallu i obsługiwana przez całą dobę przez portierów. W części inwestycji recepcjoniści świadczą usługi typu concierge: wynajem limuzyn, zakupy, opieka nad zwierzętami domowymi, kupowanie biletów na przejazd lub do teatru czy opery. W budynkach wysokich standardem jest klimatyzacja, w niższych zwykle jest opcjonalna. Nie ma natomiast w Polsce prywatnych wind obsługujących wyłącznie penthouse, choć spotyka się możliwość wyjścia z windy bezpośrednio do hallu niektórych apartamentów. W większych budynkach standardem

jest klub fitness, usytuowany zwykle na parterze lub w podziemiu. Obejmuje on siłownię i saunę z jacuzzi, ale przy obiektach większych lub zrealizowanych w najwyższym standardzie także basen. Natomiast dopiero w ostatnich latach standardem staje się funkcja „inteligentny dom” pozwalająca na sterowanie ogrzewaniem lub klimatyzacją, oświetleniem, urządzeniami AGD, zasłonami lub roletami, nie tylko z wnętrza domu, ale także – dzięki sieci internetowej – spoza niego.

Nie ulega wątpliwości, że atrakcyjność architektury budynku ma istotne znaczenie dla nabywców. Podobnie jak w przypadku innych dóbr luksusowych – stopniowo także i w tej dziedzinie kwestia marki, utożsamianej z autorstwem projektu architektonicznego, zaczyna odgrywać coraz większą rolę, choć polscy nabywcy wydają się być dość konserwatywni i kierują się przede wszystkim zdrowym rozsądkiem.

W grupie inwestycji zrealizowanych według projektów sławnych architektów mieszczą się z pewnością „Złota 44”, zaprojektowana przez Daniela Libeskinda, czy Cosmopolitan, projektu Helmuta Jahna. Kolejnym wieżowcem, który miał być dziełem światowej gwiazdy architektury, jest Liliom Tower. Nad jego projektem zaczęła pracować Zaha Hadid. Projekt apartamentowca Multico Residence opracował kalifornijski architekt Giorgio Dazzan, urodzony i wykształcony w Wenecji. Nad projektami innych budynków pracowali jednak głównie polscy architekci, zarówno ci najbardziej znani jak Stefan Kuryłowicz czy JEMS Architekci, jak i nieco mniej znani.

„Zapotrzebowanie na dobra luksusowe rośnie z roku na rok” – tak zaczyna się praktycznie każdy liczący się raport na temat tego rynku. Jest to teza nie do obalenia, ponieważ z roku na rok społeczeństwo staje się coraz bogatsze, a to, co kiedyś było nieosiągalne, staje się coraz bardziej powszechne. Sama definicja „dobra luksusowego” jest bardzo płynna – to, co dla jednych jest „luksusem”, dla innych jest czymś codziennym. Co ciekawe, ta tak zwana „codziennosc” nie zawsze związana jest z zasobnością portfela, ale często wynika z wielu innych czynników, takich jak tradycja, kultura, czy nawet klimat albo miejsce zamieszkania. Wraz z rozwojem techniki dobra luksusowe stają się dobrami masowymi, natomiast te wcześniej ogólnodostępne wypierane są przez te masowe i stają się luksusowymi.

Bogatsze społeczeństwo to też społeczeństwo świadome, dokonujące wyborów w sposób przemyślany. Każdy zakup, każda inwestycja łączy się z dogłębną analizą. Zakup apartamentu czy mieszkania jest zawsze inwestycją niosącą pewne ryzyko, dlatego powinniśmy przeanalizować kilka bardzo ważnych czynników. I nie będą to czynniki zwyczajowo brane za najważniejsze podczas wyboru miejsca zamieszkania: metraż i standard wykończenia, zależące tak naprawdę wyłącznie od potrzeb i gustu kupujących. Kluczowymi czynnikami będą na pewno: lokalizacja, otoczenie i perspektywy rozwoju.

**Lokalizacja.** W przeciwieństwie do standardu wykończenia lokalizacja jest niezmienna, ponieważ, choć może to zabrzmieć banalnie - apartamentu nie przeniesiemy. Jest to czynnik niezmienny, stąd luksusowy apartament powinien znajdować się w ścisłym centrum i być dobrze skomunikowany z resztą miasta.

**Otoczenie.** Mówiąc o luksusowym apartamencie mówimy również o dostępności usług znajdujących się w jego otoczeniu, bliskości zieleni, dostępie do rzeki, czy możliwości wynajęcia miejsca na żaglówkę.

**Perspektywy rozwoju.** Jest to praktycznie najważniejszy czynnik wpływający na opłacalność inwestycji. Jeżeli obszar, na którym znajduje się apartament, rozwija się, luksusowy apartament zyskuje na wartości.

Dlatego, jeżeli powyższe czynniki zostaną spełnione, ludzie coraz częściej będą inwestować w luksusowe mieszkania i apartamenty.

**Krzysztof Pykel**

Dyrektor Zarządzający ds. Inwestycji, Port Praski









## 5

# Nabywcy luksusowych nieruchomości w Polsce

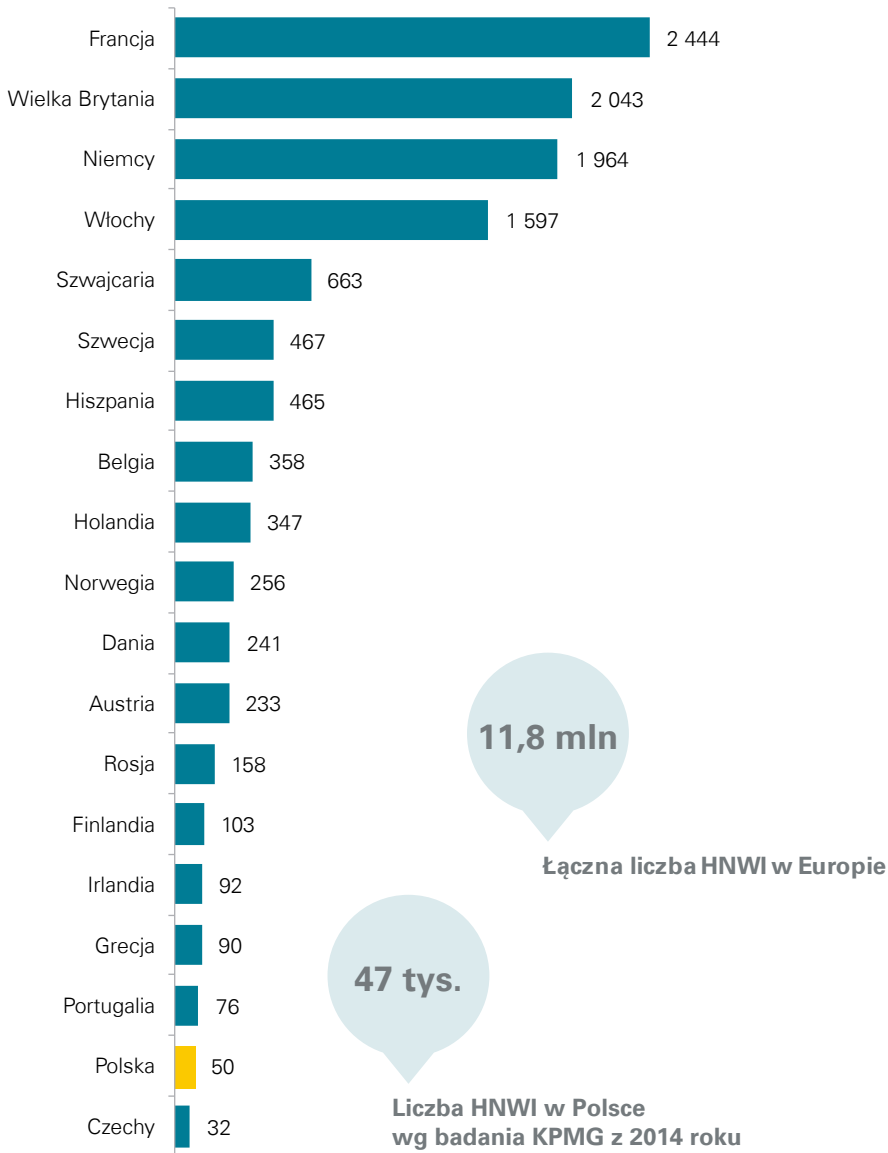
Rynek luksusowych nieruchomości w Polsce wciąż znajduje się w fazie rozwoju. Wynika to m.in. z faktu, że pod względem posiadanego majątku i poziomu zarobków Polacy plasują się daleko za większością krajów Europy Zachodniej. Na rynek luksusowych nieruchomości – i cały rynek dóbr luksusowych – w Polsce należy spojrzeć z innej perspektywy niż na dojrzałe rynki krajów wysoko rozwiniętych. Z badania KPMG wynika, że średnia cena, od której zamożni i bogaci Polacy uznają apartament za luksusowy, wynosi około 16,5 tys. zł za metr kwadratowy.

## 5.1 Majątek Polaków na tle Europy

Na tle krajów zachodnioeuropejskich majątek Polaków w dalszym ciągu należy uznać za niewielki. Średnia wartość majątku przypadająca na mieszkańca Unii Europejskiej wyniosła w 2014 roku 153,6 tys. dol. – prawie siedmiokrotnie więcej niż w Polsce (22,2 tys. dol.). Według szacunków KPMG, Polska potrzebuje aż 43 lat, aby przy aktualnym tempie pomnażania majątku per capita dogonić obecną średnią unijną. Pod względem przeciętnej majątności na osobę sytuacja Polski porównywalna jest do Słowacji (22,6

tys. dol.), Węgier (24,7 tys. dol.) oraz Chorwacji (21,7 tys. dol.). W tej klasyfikacji wyprzedzamy jedynie część postkomunistycznych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, m.in. Litwę, Łotwę, Bułgarię, Rumunię, Ukrainę, czy Białoruś.

Nie ulega wątpliwości, że Polska jest krajem, w którym klasy średnia i wyższa dopiero się kształtują. Z tego powodu na rynek luksusowych nieruchomości w Polsce należy spojrzeć z innej perspektywy niż na dojrzałe rynki krajów wysoko rozwiniętych. Warto przyjąć odpowiednio zmodyfikowane kryteria oceny, odmienne od tych, które stosuje się w przypadku analizy rynku dóbr luksusowych w krajach Europy Zachodniej.

**Liczba HNWI w wybranych krajach europejskich (w tys., 2014)**

Kluczową grupą nabywców dóbr luksusowych (w tym luksusowych nieruchomości) są osoby określane mianem HNWI (ang. high net worth individuals). Są to osoby posiadające aktywa płynne (np. gotówkę, akcje czy nieruchomości, w których nie zamieszkują) w wysokości co najmniej 1 mln dol. Według szacunków KPMG liczba HNWI w Polsce w 2014 roku wyniosła ok. 47 tys. osób. Natomiast według Credit Suisse liczba HNWI w Polsce w pierwszej połowie 2014 roku wyniosła ponad 50 tys. osób – to wciąż niewiele na tle Europy. Jest to liczba porównywalna do liczebności HNWI w krajach o dużo mniejszej populacji ogółem, takich jak Portugalia (76 tys. HNWI) czy Czechy (32 tys. HNWI).

Blisko 90% polskich HNWI posiada majątek o wartości od 1 mln do 5 mln dol. Fortuną szacowaną na ponad 50 mln dol. dysponuje zaledwie 0,5% HNWI w Polsce. Najczęściej wskazywanym źródłem zamożności (58%) jest dobra praca i kariera. Istotne znaczenie w pomnażaniu majątku ma jednak również działalność inwestycyjna (22%). Jest to ważna informacja w przypadku analizy rynku nieruchomości z segmentu premium – nabywcy tych dóbr decydują się na zakup nie tylko w celach mieszkalnych, lecz często traktują luksusowy apartament lub rezydencję jako część portfela inwestycyjnego, obok akcji czy obligacji.

Źródło: KPMG w Polsce i REAS, opracowanie na podstawie danych Credit Suisse

## HNWI (ang. high net worth individuals)

**Definicja:** osoby, które dysponują aktywami płynnymi o wartości co najmniej 1 mln dolarów; ich majątek przybiera formę np. gotówki, akcji czy nieruchomości, w których nie zamieszkują (zakup w celach inwestycyjnych).

**Populacja HNWI na świecie:** 35 milionów

**Populacja HNWI w Europie:** 11,8 mln

**Populacja HNWI w Polsce:** 47 tys.

**Największe rynki HNWI:** Ameryka Północna, Europa, region Azja-Pacyfik

### Kim jest polski HNWI?

Najbogatsi mieszkańcy Polski to przede wszystkim osoby w wieku 40-59 lat, najczęściej zamieszkujące miasta powyżej 250 tys. mieszkańców. Ponad połowę polskich HNWI stanowią prywatni przedsiębiorcy, a jeden na pięciu jest przedstawicielem najwyższej kadry kierowniczej (prezesi, członkowie zarządów, dyrektorzy).

### Wiek



**37%**  
40-49 lat

**27%**  
50-59 lat

**21%**  
30-39 lat

**11%**  
Powyżej 60 lat

**4%**  
Do 29 lat

### Miejsce zamieszkania



**53%**  
Miasto powyżej  
250 tys. mieszkańców

**20%**  
Miasto 20-100 tys.  
mieszkańców

**16%**  
Miasto 100-250 tys.  
mieszkańców

**9%**  
Miasto poniżej 20  
tys. mieszkańców

**2%**  
Wieś

### Wykonywany zawód



**57%**  
Prywatni  
przedsiębiorcy

**20%**  
Najwyższa kadra  
kierownicza

**10%**  
Wolny zawód

**10%**  
Średnia kadra  
kierownicza

**3%**  
Pracownicy  
umysłowi  
/specjaliści

Źródło: KPMG w Polsce i REAS, na podstawie danych Credit Suisse oraz badania KPMG wśród zamożnych i bogatych Polaków



*Możemy zaryzykować stwierdzenie, że rynek nieruchomości luksusowych w Polsce do niedawna właściwie nie istniał, mimo że otoczenie społeczno-gospodarcze oraz coraz wyższa świadomość nabywców predestynują Warszawę do lokowania inwestycji z segmentu super premium. Warszawa ma za sobą ogromny skok cywilizacyjno-infrastrukturalny. Również w kwestiach stylu życia upodobnia się do wiodących europejskich metropolii. Stanowiąc okno na świat dla regionu Europy Środkowej, w tym dla polskich miast regionalnych, jest niezwykle atrakcyjnym miejscem do życia i pracy oraz zapewnia optymalny popyt na dobra luksusowe. W ramach segmentu dóbr luksusowych nieruchomości super premium wyróżnia dwoista natura, kluczowa dla zamożnych klientów. Z jednej strony stanowią one emanację stylu życia i spełnienie aspiracji, z drugiej są optymalną lokatą kapitału i doskonałym produktem inwestycyjnym. Nabywcy luksusowych nieruchomości, oprócz prestiżowej centralnej lokalizacji, wyjątkowego projektu architektonicznego czy unikalnego wyposażenia wnętrza, coraz częściej zwracają uwagę na ofertę udogodnień, niedostępnych w standardowych projektach mieszkaniowych, takich jak bogate przestrzenie rekreacyjne czy usługi typu concierge. W Warszawie odpowiedzią na powyższe tendencje jest ZŁOTA 44. Po sfinalizowaniu projektu w 2016 roku, ten 192-metrowy awangardowy wysokościowiec autorstwa światowej sławy architekta polskiego pochodzenia Daniela Libeskinda stanie się wyznacznikiem trendów na polskim rynku nieruchomości super premium. Z pewnością będzie adresem porównywalnym z najbardziej prestiżowymi lokalizacjami w Europie i na świecie.*



**Rafał Szczepański**

Wiceprezes BBI Development SA, partnera konsorcjum, które kupiło projekt Złota 44 w Warszawie

## 5.2 Zamożni i bogaci Polacy a luksusowe nieruchomości

Analiza stosunku zamożnych i bogatych Polaków do luksusowych nieruchomości bazuje na badaniu, które zostało przeprowadzone we wrześniu i październiku 2014 roku, a którego wyniki wykorzystano w raporcie KPMG pt. „Rynek dóbr luksusowych w Polsce. Edycja 2014”. Obejmowało ono 608 osób o dochodzie miesięcznym brutto wynoszącym co najmniej 7127 zł. Respondentów podzielono na trzy grupy. Blisko połowę próby stanowiły osoby zarabiające od 7 127 do 10 000 zł, które na potrzeby badania zdefiniowano jako osoby zamożne. Jedna czwarta badanych zarabiała od 10 001 do 20 000 zł i została określona jako osoby bardzo zamożne. Pozostałe osoby zarabiały powyżej

20 000 zł (w tym 6% powyżej 50 000 zł) i zostały uznane za osoby bogate.

W niniejszej analizie nie uwzględniono odpowiedzi osób z pierwszej grupy, tj. zarabiających od 7 127 do do 10 000 zł miesięcznie. Są to najczęściej osoby, które mogą pozwolić sobie na okazjonalny lub nawet regularny zakup niektórych dóbr luksusowych, (zdefiniowanych według polskich, a nie zachodnioeuropejskich standardów). Jednak na ogół dla większości z nich luksusowe nieruchomości pozostają poza zasięgiem.

### Definicja luksusu

Jak pokazują wyniki badania, Polacy o zarobkach w przedziale 10-20 tys. zł uważają, że minimalna cena luksusowego apartamentu to blisko 16 tys. za metr kwadratowy, podczas gdy w opinii badanych o najwyższych dochodach (powyżej 20 tys. zł) metr kwadratowy luksusu rozpoczyna się od 17 tys. zł.

Kwota ta jest jeszcze wyższa (średnio blisko 20 tys. zł za 1 m<sup>2</sup>) w oczach kluczowych nabywców dóbr i usług luksusowych, czyli osób określanych jako HNWI (ang. high net worth individuals).

Wśród respondentów badania zauważalne jest także zróżnicowanie w postrzeganiu luksusowych nieruchomości ze względu na płeć. W oczach badanych mężczyzn minimalna cena za jeden metr kwadratowy luksusowego apartamentu wynosi nieco ponad 17 tys. zł, podczas gdy kobiety były skłonne uznać za wartość graniczną już 14,6 tys. zł. Należy jednak podkreślić, że średnia zamożność kobiet biorących udział w badaniu była niższa niż w przypadku mężczyzn. Wysokość dochodów i posiadany majątek pozostają decydującym czynnikiem kształtującym postrzeganie luksusu.

To samo należy mieć na uwadze analizując odpowiedzi w podziale na grupy wiekowe, do których należą respondenci. W grupach wiekowych poniżej 50 lat dolna granica ceny luksusowego apartamentu mieściła się w przedziale od 15 do 16 tys. zł/m<sup>2</sup>. Tymczasem w starszych grupach wiekowych respondenci stwierdzili, że za luksusowy można uznać apartament, który kosztuje więcej niż 20 tys. zł/m<sup>2</sup>. Także w tym przypadku kluczowa była zamożność respondentów – im starsza grupa wiekowa, tym większy był w niej odsetek osób, które zdążyły zgromadzić w ciągu życia znaczny majątek lub osiągnąć wysokie dochody.

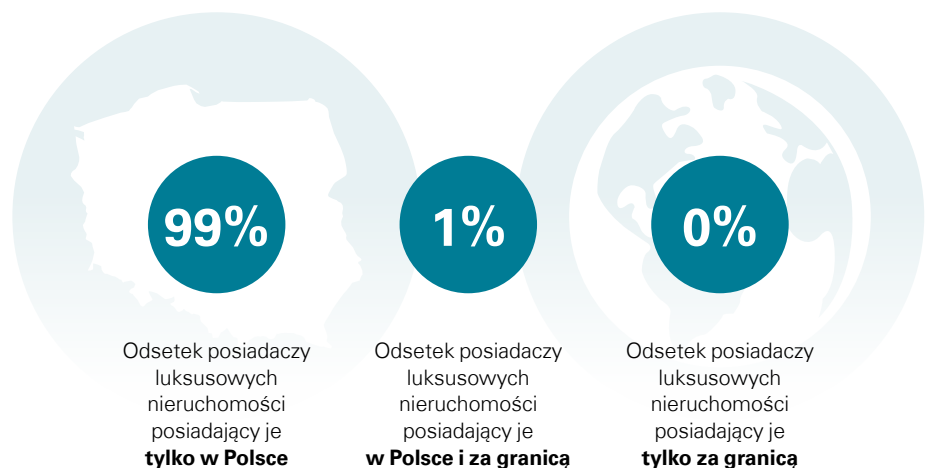
#### Nabywcy luksusowych nieruchomości

Kim są w Polsce posiadacze luksusowych nieruchomości? Nie stanowi zaskoczenia fakt, że w przeprowadzonym badaniu największy udział nabywców luksusowych nieruchomości (61%) można zaobserwować w grupie bogatych respondentów (tj. o dochodach powyżej 20 tys. zł miesięcznie brutto). Co więcej, w segmencie luksusowych nieruchomości lokuje swoje pieniądze

aż 84% osób z kategorii HNWI. Ponad połowa respondentów z tej grupy realizuje zakup raz na trzy lata lub częściej, co świadczy o gwałtownie rosnącym znaczeniu inwestycyjnym omawianego segmentu. Wśród bardzo zamożnych respondentów, uznających za granicę luksusu cenę średnio około 16 tys. zł/m<sup>2</sup>, prawie połowa decyduje się na taką inwestycję.

Patrząc na zajmowane stanowisko zawodowe, jedną z grup nabywających luksusowe nieruchomości są przedstawiciele najwyższej kadry kierowniczej, na przykład menadżerowie międzynarodowych korporacji. Druga kategoria nabywców to prywatni przedsiębiorcy i osoby prowadzące własną działalność. Kolejną grupę stanowią osoby wykonujące wolny zawód, między innymi adwokaci i notariusze. Wśród respondentów o ponadprzeciętnych dochodach zajmujących wyżej wymienione stanowiska, co najmniej połowa zadeklarowała posiadanie luksusowej nieruchomości. Mniejszy udział nabywców (25%) występuje w grupie pracowników umysłowych i specjalistów.

#### Posiadanie luksusowych nieruchomości w Polsce i za granicą



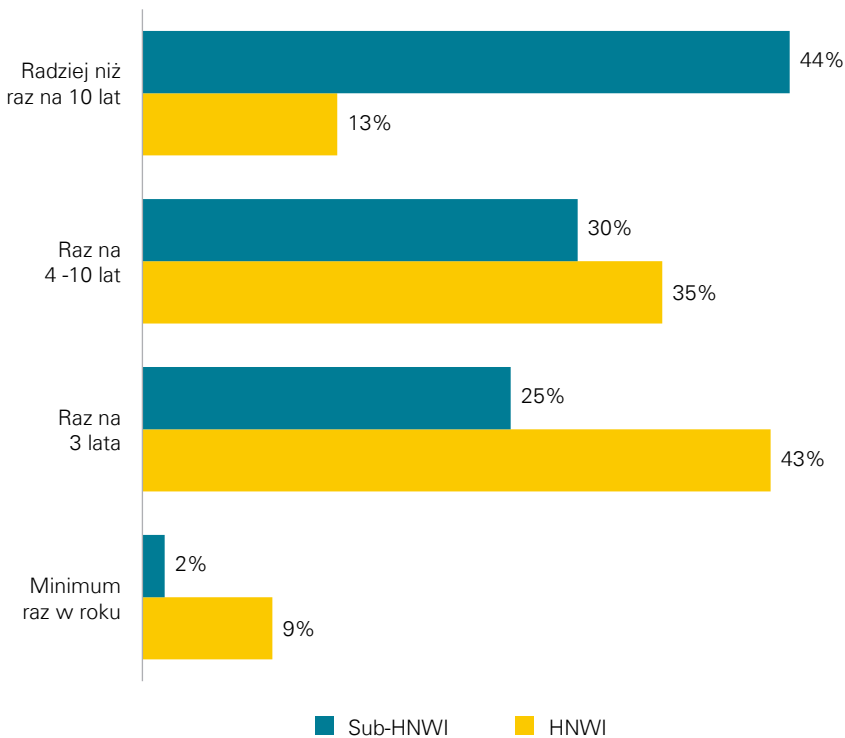
Źródło: REAS i KPMG w Polsce, badanie KPMG wśród zamożnych i bogatych Polaków



### Udział respondentów w grupie nieposiadających luksusowej nieruchomości, którzy planują jej zakup w ciągu roku (według poziomu miesięcznych dochodów brutto)



### Częstotliwość zakupu luksusowych nieruchomości przez respondentów (według posiadanego majątku)



Wyniki badania sugerują, że Polacy decydują się prawie wyłącznie na zakup luksusowych nieruchomości w kraju. Jedynie 1% respondentów podało, że posiada taką nieruchomość za granicą. Fakt ten nie stanowi zaskoczenia. Pod względem przeciętnego majątku mieszkańca Polska znajduje się obecnie dopiero na 23. miejscu wśród wszystkich krajów Unii Europejskiej. Osoby, które w Polsce uznane są za zamożne lub bogate, pod względem wartości dochodów i posiadanego majątku często odpowiadają raczej klasie średniej w krajach Zachodu. Stać ich na zakup luksusowych nieruchomości na polskim rynku, charakteryzującym się relatywnie niskimi cenami, jednak luksusowe nieruchomości w krajach zachodnich są dostępne jedynie dla małej liczby osób najbogatszych.

Klucze do luksusowego apartamentu czy rezydencji najczęściej trafiają do osób po 40. roku życia – naturalnie to osoby z tej kategorii wiekowej dominują wśród HNWI, czyli w grupie najbogatszych Polaków. Właściciele nagromadzonych w ciągu życia fortun decydują się zakup ekskluzywnych nieruchomości, by otoczyć się wygodą, podkreślić swój prestiż oraz pozycję społeczną, a także w celu efektywnego pomnażania majątku. Wśród nabywców najsłabiej reprezentowana jest grupa młodych klientów – jedna trzecia osób o ponadprzeciętnych dochodach decyduje się na zakup nieruchomości z segmentu premium przed 30 rokiem życia. Wynika to m.in. ze stosunkowo niewielkiego udziału przedstawicieli tej grupy wiekowej wśród najzamożniejszej warstwy polskiego społeczeństwa.



**Kwota, od jakiej 1m<sup>2</sup> wykończonego apartamentu w dużym mieście w Polsce uznawany jest za luksusowy**



**Udział respondentów posiadających luksusową nieruchomość**

**Miesięczny dochód brutto**



	10- 20 tys. zł	20+ tys. zł
	15 922 zł	17 033 zł
	47%	61%

**Status HNWI**



	HNWI	Sub-HNWI
	19 755 zł	15 115 zł
	84%	49%

**Wiek**



	Do 29 lat	30-39 lat	40-49 lat	50-59 lat	60 lat i więcej
	16 000 zł	15 720 zł	14 904 zł	20 222 zł	21 294 zł
	33%	43%	55%	67%	76%

**Zawód**



	Najwyższa kadra kierownicza	Prywatni przedsiębiorcy /własna działalność	Pracownicy umysłowi /specjaliści	Wolny zawód
	17 561 zł	16 933 zł	16 024 zł	16 822 zł
	53%	65%	25%	50%

W badaniu KPMG postanowiliśmy bliżej poznać styl życia najbogatszych Polaków. Okazuje się, że około połowa respondentów zarabiających miesięcznie ponad 20 tys. zł regularnie odwiedza ekskluzywne restauracje i korzysta z usług gospodyni domowej lub sprzątaczk. Usługi concierge stanowią wciąż stosunkowo nowy trend, i póki co mniej niż jedna czwarta bogatych Polaków decyduje się na tego rodzaju wsparcie organizacyjno-informacyjne. Około jedna trzecia okazjonalnie lub regularnie korzysta z usług trenera sportowego.

Analizując styl życia bardzo zamożnych i bogatych Polaków, można zauważyć, że deweloperzy luksusowych nieruchomości wychodzą naprzeciw ich oczekiwaniom. W ofercie najnowocześniejszych apartamentowców znajdują się zarówno usługi concierge, jak i housekeeping, z których swobodnie mogą korzystać właściciele ekskluzywnych lokali. Do częstych udogodnień należy także wspólna część rekreacyjna z siłownią, z salą do squasha, czy aerobiku, a niekiedy z basenem, a w części komercyjnej budynków powstają delikatesy oraz eleganckie restauracje.



Bardzo zamożni  
(10-20 tys. zł)



Bogaci  
(20+ tys. zł)



#### Wizyty w ekskluzywnej restauracji

Regularnie

29%

47%

Okazjonalnie

67%

49%



#### Usługi prywatnego trenera sportowego

Regularnie

20%

27%

Okazjonalnie

25%

30%



#### Usługi gospodyni domowej/sprzątaczk

Regularnie

30%

53%

Okazjonalnie

26%

25%



#### Usługi concierge

Regularnie

2%

6%

Okazjonalnie

21%

17%

Źródło: REAS i KPMG w Polsce, badanie KPMG wśród zamożnych i bogatych Polaków







## 6

## Prognoza rozwoju rynku luksusowych nieruchomości w Polsce

Pomimo blisko 20 lat rozwoju, polski rynek luksusowych nieruchomości mieszkaniowych ma wciąż dość skromną skalę. Ceny, zarówno całych lokali czy domów, jak i w przeliczeniu na metr kwadratowy, są dalekie nie tylko od światowych rekordów, odnotowywanych w Monako, Londynie czy Nowym Jorku, ale także od cen w Moskwie i wielu stolicach Europy Zachodniej.

Trzeba jednak pamiętać, że najważniejsze globalne ośrodki budowały swój status – może z wyjątkiem Dubaju – przez dziesiątki lat, a obecne ceny nieruchomości w tych lokalizacjach są także efektem zakupów dokonywanych w ostatnich latach przez grupy nabywców zupełnie nieaktywnych na polskim rynku: bogatych Rosjan, Chińczyków czy nabywców z krajów arabskich, Indii, Dalekiego Wschodu lub Afryki.

Najwyższym standardom światowego luksusu pod względem jakości wykończenia, ale także powierzchni lokali odpowiadają dziś jedynie nieliczne polskie apartamenty. W polskiej praktyce rzadkością są wydzielone pomieszczenia dla służby, zajmujące niejednokrotnie dużą powierzchnię w luksusowych lokalach w Bombaju, Singapurze czy nawet Londynie.

Także powierzchnie o charakterze reprezentacyjnym rzadko pozwalają w Polsce na zorganizowanie przyjęcia dla więcej niż stu osób, podczas gdy imprezy na kilkaset osób są dość częste w największych apartamentach Nowego Jorku czy Los Angeles.

Nic dziwnego, że rekordowe transakcje przekroczyły ostatnio kwotę 200 milionów dolarów za penthouse w Londynie, 70 milionów dolarów za apartament w Nowym Jorku, 65 milionów dolarów za dom szeregowy w Paryżu, a najdroższy niedawno sprzedany penthouse w Hongkongu osiągnął cenę 105 milionów dolarów. W przypadku Monako rekordowe ceny przekraczają 80 tys. euro/m<sup>2</sup>, choć przeciętne ceny to kilkanaście tysięcy euro za metr. Wspomniane ceny dotyczą kompletnie wyposażonych, a nawet umeblowanych lokali.



Z drugiej strony, obecna skala polskiego rynku i poziom cen pozwalają na umiarkowany optymizm. W kilkuletniej perspektywie, liczba sprzedawanych rocznie w pięciu aglomeracjach o największej skali rynku apartamentów o cenach jednostkowych powyżej 17 tys. zł/m<sup>2</sup> powinna przekroczyć 250 apartamentów, zaś łączna wartość rynku w cenach brutto – poziom 500 mln zł. Rynek ten będzie się stopniowo rozwijał, wraz ze wzrostem dochodów polskich elit finansowych i stopniowym odchodzeniem przez najbogatszych Polaków od indywidualnego realizowania rezydencji podmiejskich na rzecz zamieszkiwania w mieście.

Oprócz mieszkańców Polski znaczącymi grupami docelowymi będą zamożni przedstawiciele Polonii, zwłaszcza z Europy Zachodniej i Ameryki Północnej, a także biznesmeni, prowadzący interesy w Polsce. Trzeba jednak pamiętać, że z każdym kolejnym oddawanym do użytku nowym budynkiem będzie także powoli rosła konkurencja dla rynku pierwotnego w postaci apartamentów oferowanych na rynku wtórnym.

Mniej prawdopodobny wydaje się natomiast szybki rozwój segmentu osiedli rezydencji realizowanych przez deweloperów, choć realny wydaje się sukces takiego przedsięwzięcia w okolicy ekskluzywnego pola golfowego w aglomeracji warszawskiej.

Pytanie o długoterminową przyszłość polskiego rynku mieszkaniowych nieruchomości luksusowych trzeba zacząć od tego, jakie cechy czynią miasto lokalizacją pożądaną przez nabywców z najbardziej zasobnymi portfelami. Autorzy wspomnianego już raportu Sotheby's wymieniają:

- Silnie skoncentrowane otoczenie biznesowe, w dużym stopniu związane z sektorem finansowym
- Bliskość najważniejszych globalnych rynków
- Możliwość łatwego porozumiewania się w języku angielskim
- Stabilność rynku nieruchomości
- Wyraźny i regularny wzrost gospodarczy
- Stabilne i wspierające inwestowanie otoczenie prawne i instytucjonalne
- Wysoki poziom życia, powiązany z czynnikami takimi jak pogoda, opieka zdrowotna, możliwości spędzania wolnego czasu, dogodny transport.

Niektórzy eksperci wskazują ponadto na bliskość wyższych uczelni o światowej renomie, pozwalających na zapewnienie dzieciom edukacji na najwyższym poziomie. Spojrzenie na tę listę wyjaśnia, dlaczego żadne z polskich miast nie ma szans, aby stać się miejscem zakupów luksusowych nieruchomości przez globalną elitę finansową. Jednak zarazem wskazuje ona, że pod wieloma względami polskie metropolie mają możliwość dokonania znaczącej poprawy swojego wizerunku i zwiększenia popytu na nowe luksusowe nieruchomości mieszkaniowe ze strony zagranicznych klientów. Przyciągnięcie takich nabywców powinno być częścią wielowątkowych strategii rozwoju największych polskich metropolii. Dopiero takie działania mogłyby zasadniczo przyspieszyć rozwój rynku luksusowych nieruchomości w Polsce.



”

*W kilkuletniej perspektywie, liczba sprzedawanych rocznie w pięciu aglomeracjach o największej skali rynku apartamentów o cenach jednostkowych powyżej 17 tys. zł/m<sup>2</sup> powinna przekroczyć 250 apartamentów, zaś łączna wartość rynku w cenach brutto – poziom 500 mln zł. Rynek ten będzie się stopniowo rozwijał, wraz ze wzrostem dochodów polskich elit finansowych i stopniowym odchodzeniem przez najbogatszych Polaków od indywidualnego realizowania rezydencji podmiejskich na rzecz zamieszkiwania w mieście.*

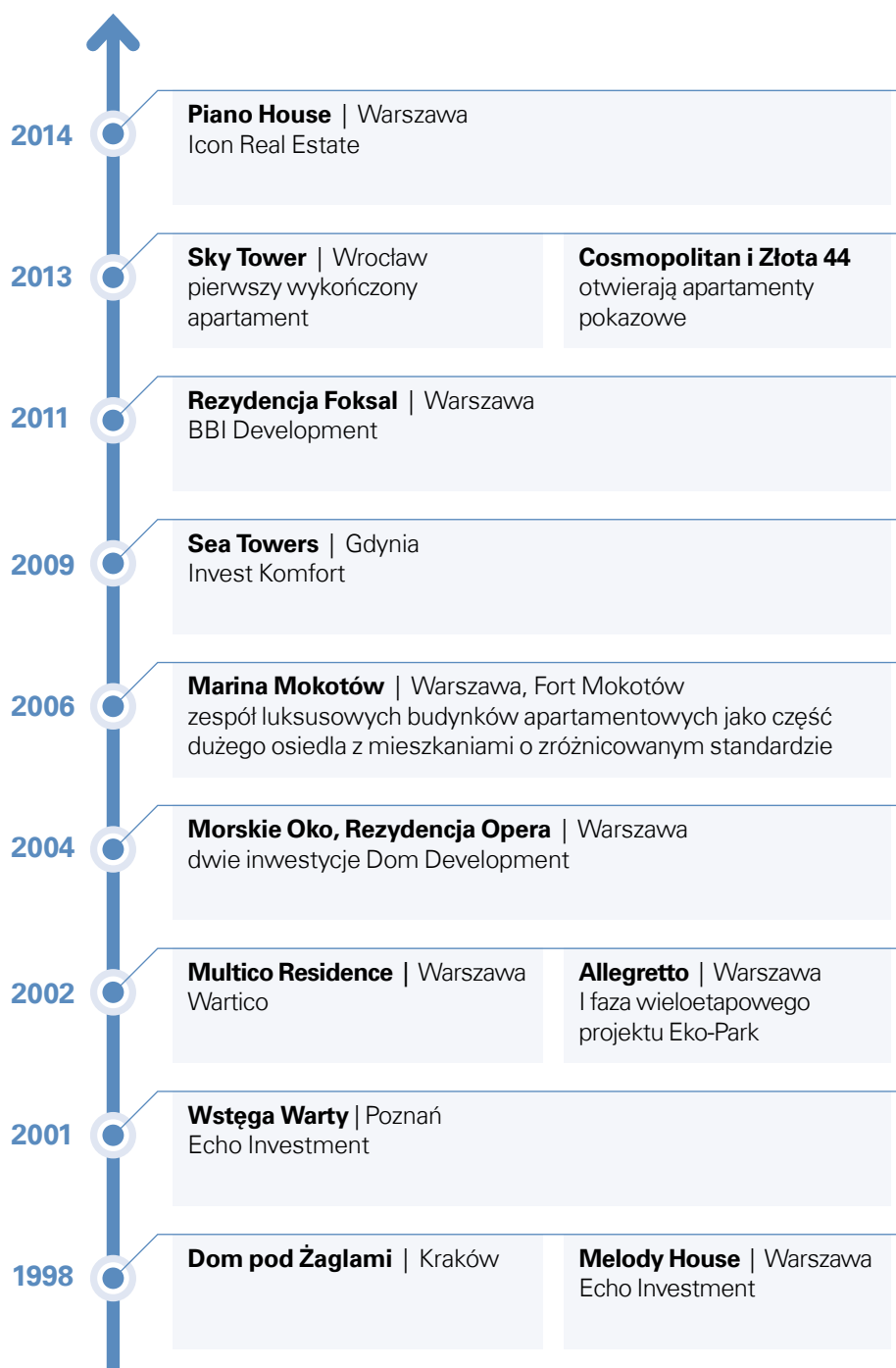






## 7

# Kalendarium najważniejszych wydarzeń



## Notatki

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Autorzy: Steven Baxted, Oktawia Rodak, Mariusz Strojny, Filip Żuchowski (KPMG)  
Kazimierz Kirejczyk, Katarzyna Kuniewicz, Paweł Szejter (REAS)

## **Biura KPMG w Polsce**

### **Warszawa**

ul. Chłodna 51  
00-867 Warszawa  
**T:** +48 22 528 11 00  
**F:** +48 22 528 10 09  
**E:** kpmg@kpmg.pl

### **Kraków**

al. Armii Krajowej 18  
30-150 Kraków  
**T:** +48 12 424 94 00  
**F:** +48 12 424 94 01  
**E:** krakow@kpmg.pl

### **Poznań**

ul. Roosevelta 18  
60-829 Poznań  
**T:** +48 61 845 46 00  
**F:** +48 61 845 46 01  
**E:** poznan@kpmg.pl

### **Wrocław**

ul. Bema 2  
50-265 Wrocław  
**T:** +48 71 370 49 00  
**F:** +48 71 370 49 01  
**E:** wroclaw@kpmg.pl

### **Gdańsk**

al. Zwycięstwa 13a  
80-219 Gdańsk  
**T:** +48 58 772 95 00  
**F:** +48 58 772 95 01  
**E:** gdansk@kpmg.pl

### **Katowice**

ul. Francuska 34  
40-028 Katowice  
**T:** +48 32 778 88 00  
**F:** +48 32 778 88 10  
**E:** katowice@kpmg.pl

### **Łódź**

al. Piłsudskiego 22  
90-051 Łódź  
**T:** +48 42 232 77 00  
**F:** +48 42 232 77 01  
**E:** lodz@kpmg.pl

**kpmg.pl**



## Kontakt

KPMG Sp. z o.o.  
ul. Chłodna 51  
00-867 Warszawa  
**T:** +48 22 528 11 00  
**F:** +48 22 528 10 09  
**E:** kpmg@kpmg.pl

### Steven Baxted

#### Audyt

Partner, Szef zespołu doradztwa  
dla sektora budownictwa  
i nieruchomości  
**E:** sbaxted@kpmg.pl

### Mariusz Strojny

#### Zarządzanie Wiedzą i Badania Rynkowe

Starszy menedżer  
**E:** mstrojny@kpmg.pl

### Magdalena Maruszczak

#### Marketing i Komunikacja

Dyrektor  
**E:** mmaruszczak@kpmg.pl

[kpmg.pl](http://kpmg.pl)

REAS  
ul. Belwederska 9 lok. 103  
00-761 Warszawa, Polska  
**T:** +48 22 380 21 00  
**F:** +48 22 380 21 01  
**E:** reas@reas.pl

### Kazimierz Kirejczyk, FRICS

#### Partner Zarządzający, Prezes Zarządu

**T:** +48 22 3802 100  
**E:** kazimierz.kirejczyk@reas.pl

### Paweł Szejter

#### Partner Zarządzający

Dział Doradztwa  
Deweloperskiego i Wycen  
**T:** +48 22 3802 105  
**E:** pawel.szejter@reas.pl

### Katarzyna Kuniewicz

#### Partner

Dział Badań i Analiz Rynku  
**T:** +48 22 3802 125  
**E:** katarzyna.kuniewicz@reas.pl

[reas.pl](http://reas.pl)

© 2015 KPMG Sp. z o.o. i REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. K.

KPMG Sp. z o.o. jest polską spółką z ograniczoną odpowiedzialnością i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Nazwa i logo KPMG oraz hasło „cutting through complexity” są zastrzeżonymi znakami towarowymi bądź znakami towarowymi KPMG International.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w polskim prawodawstwie i gospodarce prosimy o upewnienie się w dniu zapoznania się z niniejszą publikacją, czy informacje w niej zawarte są wciąż aktualne. Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy skonsultowanie ich z naszymi doradcami. Poglądy i opinie wyrażone w powyższym tekście prezentują zapatrywania autorów i mogą nie być zbieżne z poglądami i opiniami KPMG Sp. z o.o. i REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. K.