Informacja prasowa

**Co pokazała kampania prezydencka w kontekście rynku nieruchomości?**

**Tegoroczna kampania prezydencka przebiegała pod narracją „mieszkanie dla każdego”, w tonie korzystnym dla wyborców. Kandydaci kusili dopłatami do kredytów, obniżeniem stóp procentowych czy programami „0% oprocentowania przy kredycie”. Jednak rzeczywistość pokazuje, że obietnice mogą pobudzić popyt, ale nie zmieniają realiów rynkowych.**

**Dobre chęci to za mało**

Przykład „Bezpiecznego kredytu 2%” z 2024 roku pokazał, że sztuczne wspieranie popytu bez zwielokrotnienia podaży prowadzi do jednej konsekwencji: wzrostu cen mieszkań. Choć kredyt z dopłatą umożliwił zakup mieszkania osobom, które wcześniej nie zdecydowałyby się na zaciągnięcie kredytu, a popyt gwałtownie wzrósł, deweloperzy – zamiast obniżać ceny – podnieśli je, dążąc do maksymalizacji rentowności.

To klasyczny przykład zjawiska boom and bust: wzrost popytu, maksymalizacja marży przez rynek, a po ustaniu wsparcia – spadek transakcji i frustracja wyborców. Kampania 2025 obiecywała powtórkę scenariusza, ignorując lekcje z przeszłości.

**Czego nie wiemy o mieszkaniach?**

Po pierwsze – brakuje gruntów. Jak zauważa Tomasz Stoga, prezesa PROFIT Development i wiceprezesa PZFD, ok. 30% ceny metra² mieszkania to koszt gruntu, a dostęp do ziemi w dużych miastach staje się powoli swoistą mission impossible. Podczas kampanii prezydenckiej można było usłyszeć o „mieszkaniu dla każdego”, ale nie wspomniano o tym, gdzie je stawiać. Tymczasem aż 98 % nowych mieszkań budują deweloperzy i inwestorzy indywidualni, a nie samorządy czy państwo.

Kolejną kwestią są zbyt często zmieniające się przepisy, które stanowią źródło destabilizacji. Nowe regulacje dot. standardów budowy (np. odległości budynków, infrastruktury zielonej) są potrzebne, ale gwałtowne, ciągłe zmiany regulacji powodują, że deweloperzy wstrzymują projekty i zwiększają koszty, przez co cena metra rośnie. Jak zauważa prezes PROFIT Development, mniej rozpoczętych inwestycji to mniej mieszkań na rynku, a co za tym idzie – wzrost cen dla klientów.

**Państwo nie może wszystkiego obiecać**

Faktem jest, że to deweloperzy budują mieszkania, a państwo może tylko, albo aż, prowadzić politykę sprzyjającą temu procesowi. Ci pierwsi nie mogą czekać na rządowe wsparcie – potrzebują gruntów, stabilności i popytu. Tymczasem deweloperzy już od dłuższego czasu apelują, by rząd wypuścił na rynek ziemię, bo tej brakuje.

W zasobach Krajowego Zasobu Nieruchomości (KZN) znajduje się 835 hektarów gruntów, które mogłyby zostać szybko wykorzystane pod budownictwo mieszkaniowe. Pierwotnie miały one służyć realizacji programu „Mieszkanie plus”, który został oficjalniewygaszony w 2023 r. Szacuje się, że na tej powierzchni mogłoby powstać nawet 180 tysięcy mieszkań. – To skala, która mogłaby realnie wpłynąć na dostępność lokali w Polsce. – przyznaje Tomasz Stoga.

Nie da się również obiecać „mieszkania za pół ceny”, jeśli grunt kosztuje coraz więcej, a administracja zwleka z decyzjami. To dowodzi, że rząd może i powinien stymulować rynek – ale nie zastąpi prywatnych inwestorów.

**Czego faktycznie potrzebuje mieszkaniówka?**

Realna polityka mieszkaniowa nie może opierać się na obietnicach ani medialnych sloganach. Musi tworzyć spójne, długofalowe warunki do budowy mieszkań — zarówno własnościowych, jak i na wynajem. Co to oznacza w praktyce?

Przede wszystkim — stabilne i przewidywalne przepisy. Potrzebujemy prawa, które jest nie tylko dobrze napisane, ale też wprowadzane z odpowiednim wyprzedzeniem. Tak, aby deweloperzy mogli się do niego przygotować. Jak zauważa prezes PROFIT Development, problemem nie są same reformy, ale chaos towarzyszący ich wdrażaniu.

Drugim filarem powinna być bardziej otwarta polityka gruntowa państwa. Jak wspomniano, Krajowy Zasób Nieruchomości dysponuje setkami hektarów działek, które mogłyby zostać wykorzystane pod budowę mieszkań. Tymczasem obecna praktyka przypomina podejście „psa ogrodnika” – ziemia nie jest wykorzystywana ani przez państwo, ani przekazywana deweloperom. A mogłaby – pod warunkiem zobowiązania inwestorów do przeznaczenia części lokali dla osób o niższych dochodach.

Kolejna kwestia to najem instytucjonalny i mieszkania społeczne. Choć deweloperzy deklarują gotowość do realizacji takich inwestycji, brakuje im dostępu do odpowiedniego finansowania. Długoterminowe kredyty – na 10-15 lat – pod projekty czynszowe w praktyce nie są dziś dostępne. Bez zmiany tej sytuacji trudno mówić o realnym rynku najmu.

Na koniec – dotacje. Pomoc publiczna powinna trafiać tam, gdzie jest rzeczywista potrzeba. Nie chodzi o dopłaty do popularnych kredytów hipotecznych, ale o wsparcie budowy mieszkań socjalnych — przygotowywanych przez prywatnych inwestorów, ale z myślą o osobach najbardziej zagrożonych wykluczeniem mieszkaniowym.

**Czas na spójną strategię**

Obietnice składane podczas kampanii prezydenckiej brzmiały niejednokrotnie kusząco, ale były oderwane od realiów, w których działają deweloperzy. Aby Polska mogła realizować budownictwo mieszkaniowe w sposób odpowiadający na faktyczne oczekiwania rynku, potrzeba kompleksowego podejścia: stabilnej polityki, dostępu do gruntów, elastycznego finansowania i odpowiednio skonstruowanego programu dla potrzebujących. Bez tego mieszkanie „dla każdego” pozostanie pobożnym życzeniem, a nie realnym celem.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Kontakt dla mediów**

Patrycja Ogrodnik

PR Manager

[p.ogrodnik@commplace.com.pl](http://p.ogrodnik@commplace.com.pl)

tel. 692 333 175