



DZIEŃ 1, czwartek, 11 czerwca

8:45-9:45 **rejestracja**

9:45-10:00 **OTWARCIE KONFERENCJI**

10:00-10:30 **wykład inauguracyjny Gościa Specjalnego**

10:30-11:30 **Od sektorów do strategii: czy fragmentacja wzmacnia, czy rozbija rynek nieruchomości?**

WPROWADZENIE

W 2006 r. osiem typów aktywów wystarczało, by opisać rynek nieruchomości. Dwadzieścia lat później trzydzieści kategorii to za mało.

PANEL DYSKUSYJNY

Postępująca fragmentacja rynku nieruchomości zmienia nie tylko klasyfikacje aktywów, ale także sposób podejmowania decyzji inwestycyjnych, finansowania projektów i zarządzania ryzykiem. W świecie, w którym sektor przestaje być wystarczającym punktem odniesienia, kluczowe staje się pytanie: czy rynek zyskuje na tej złożoności, czy traci na płynności i porównywalności.

- Jak na ten proces reagują rynki Europy Zachodniej oraz Polski i CEE?
- Czy w warunkach różnej skali i dojrzałości fragmentacja wzmacnia odporność rynku, czy prowadzi do utraty płynności i punktów odniesienia?

11:30-11:50 **przerwa kawowa**

11:50-12:35 **Ciasny gorset regulacyjny.**

PANEL DYSKUSYJNY

Czyli jak planować długoterminowy biznes mieszkaniowy, gdy przepisy w zakresie zagospodarowania przestrzennego oraz wymogów jakościowych zmieniają się jak w kalejdoskopie.

- Czy wciąż realne jest ryzyko paraliżu inwestycyjnego w związku procesami uchwalania Planów Ogólnych oraz wpływem tych zmian na dostępność gruntów?
- Nowe pomysły regulacyjne w zakresie decyzji WZ. Czy to już regulacyjny korkociąg?
- „Ustawa ochronowa”, umowy drogowe... – ile zadań publicznych powinien przejmować sektor prywatny?

12:35-12:45 **case study 1**



12:45-13:25

Klient nasz pan?

PANEL DYSKUSYJNY

Czy to wciąż ochrona klienta czy już feudalizacja branży deweloperskiej?

- Czy klient jest wciąż słabszą stroną w procesie nabywania nowego mieszkania? Zmiany w „Ustawie deweloperskiej” – nowe postulaty i kierunki zmian.
- Długoterminowe skutki zwiększonej ochrony z tytułu rękojmi. Czy dodatkowe instrumenty ochrony przełożą się na wzrost cen? Czy sektor bankowy nie zwiększy progów w ocenie ryzyka sektorowego?
- Od rynku FOMO do rynku JOMO. Czy jawność cen mieszkań rzeczywiście zwiększyła transparentność rynku i poprawiła pozycję kupującego? Czy ułatwiony dostęp do rynkowej informacji pozwala lepiej planować strategie biznesowe deweloperom?
- Fundusze PRS kontra prywatni inwestorzy. Czy profesjonalizacja rynku ma szanse wpłynąć na zmiany postaw kupujących? Czy kolejne regulacje w obszarze wyodrębniania mieszkań, ograniczenie najmu krótkoterminowego, perspektywa katarstru nie spowodują wypychania klientów z krajowego rynku?

13:25-13:35

case study 2

13:35-14:15

Zdrowy rynek bez sterydów.

PANEL DYSKUSYJNY

Czy rynek nowych mieszkań jest w stanie funkcjonować bez dopłat i wsparcia państwa?

- Jak wspierać rynek mieszkaniowy? Czy bezpośrednie dopłaty dla kupujących są jedynym i idealnym narzędziem? Pułapka dopłaty ograniczająca możliwość zmiany w miarę zmiany potrzeb rodziny.
- Czy kurs w stronę wspierania budownictwa socjalnego to polityczny fantazmat czy realna zmiana sytuacji rynkowej? Nowa zdolność kredytowa i zakupowa.
- Wsparcie klienta a wsparcie dewelopera. Czy stymulowanie strony podażowej ma jeszcze uzasadnienie? Transformacja wskaźników kredytowych (odejście od WIBOR) i ich wpływ na ceny i modele finansowania.

14:15-15:00

lunch

15:00-15:50

Bez polityki.

foresight „Mieszkaniowa Polska 2050”.

PANEL DYSKUSYJNY

- Długofalowe projektowanie zasobów czy polityczna i kadencyjna huśtawka?
- Do jakiego modelu rynku mieszkaniowego długofalowo dążymy? Czy rzeczywiście model odchodzenia od własności jest korzystny dla gospodarki?
- Czy „Europejski Plan na Rzecz Dostępnych Mieszkań” (EHAP) może zmienić obraz krajowego rynku mieszkaniowego i rozwiązać problemy z dostępnością zasobów?
- Mieszkanie prawem czy towarem? A może mieszkanie sposobem budowania długofalowego kapitału społecznego i bezpieczeństwa rodziny?

15:50-16:00

case study 3



16:00-16:40

Nadchodzi nieuchronne.

PANEL DYSKUSYJNY

Strategie deweloperskie na rynku dwóch prędkości.

- Polaryzacja rynku między metropoliami i ich obwarzankami a rynkami lokalnymi. Strategie produktowe i cenowe na poszczególnych typach rynków.
- Ekonomiczna unifikacja vs kosztowna realizacja indywidualnych potrzeb. Jak zachować równowagę między aspiracjami mieszkańców a biznesowym potencjałem lokalnego rynku?
- Bariera wejścia na nowy rynek. Czy mniejsi gracze mają szansę na rozwój, czy skazani są na konsolidację?
- Jak utrzymać płynność biznesu w sytuacji wydłużenia okresu sprzedaży i polaryzacji potrzeb?

16:40-17:00

Grunt to współpraca.

PRELEKCJA

Grunty budowlane stanowią podstawę rozwoju dostępnego mieszkalnictwa w Polsce. To także w nich tkwi największy potencjał współpracy między sektorem publicznym, dysponującym atrakcyjnymi nieruchomościami, a sektorem prywatnym, który umie je efektywnie zagospodarować. W prezentacji przedstawimy konkretne płaszczyzny współpracy z Krajowym Zasobem Nieruchomości, na których można stworzyć optymalną synergię między tym, co prywatne, a tym, co publiczne.

17:00-17:45

Grunty – aktywo, które (dawno) straciło niewinność.

PANEL DYSKUSYJNY

Rynek gruntów coraz rzadziej opiera się na prostym rachunku lokalizacji i ceny. Choć grunt formalnie ma właściciela, realna kontrola nad jego wykorzystaniem rozkłada się między niego a samorząd, administrację, regulatora i rynek. O wartości działki decydują ryzyka planistyczne, czasowe i regulacyjne, ale także tempo i kierunek rozwoju infrastruktury, które potrafią w krótkim czasie przesunąć punkt ciężkości całych obszarów inwestycyjnych. Węzły intermodalne, nowe korytarze transportowe i projekty o skali systemowej – w tym Centralny Port Komunikacyjny – zmieniają nie tylko atrakcyjność lokalizacji, lecz także horyzont inwestycyjny i sposób wyceny gruntów.

- Kto w praktyce decyduje o losie gruntów inwestycyjnych?
- Jak zmienia się rola miast i inwestorów, jakie konsekwencje ma to dla tempa i struktury nowych projektów?
- Jak inwestorzy, miasta i właściciele gruntów zarządzają ryzykiem?



DZIEŃ 2, piątek, 12 czerwca

10:00-11:00 drugie śniadanie w JLL Business Hub

11:00-11:35 **Kompetencje na wymagające czasy.**

PANEL DYSKUSYJNY

W projektach nieruchomościowych można przegrać na etapie finansowania, ale też na etapie koordynacji decyzji, zarządzania napięciami i utrzymania sensu projektu w czasie. Skala kapitału i tempo realizacji przestają wystarczać tam, gdzie projekty rozciągają się na lata, angażują wielu interesariuszy i funkcjonują w miennym otoczeniu regulacyjnym, rynkowym i społecznym. Porozmawiamy o kompetencjach i umiejętnościach rzadko widocznych w modelach finansowych, ale często przesądzających o trwałości wartości, zdolności do adaptacji i uniknięciu decyzji, które po latach trzeba odwracać.

11:35-11:45 **case study 4**

11:45-12:10 **Demograficzne trzęsienie ziemi.**

WYKŁAD WPROWADZAJĄCY

12:10-13:00 **Czy czeka nas strukturalna i trwała zmiana popytu na rynku mieszkaniowym?**

PANEL DYSKUSYJNY – „DZIADERSI” PLUS

- Czy to koniec modelu rodziny 2+2 jako grupy determinującej model rozwoju rynku?
- Mieszkaniowy krajobraz Polski w dobie singularyzacji i dyktatu „srebrnego tsunami”.
- Systemowa nadpodaż czy trwała zmiana modelu rynku mieszkaniowego? Czy niebezpiecznie zbliżamy się do horyzontu zdarzeń?
- Dualizm rynku – koncentracja w metropoliach i wyludnianie się ośrodków lokalnych. Czy można zatrzymać ten trend?

13:00-13:20 **brunch**

13:20-14:05 **Kraftowe budowanie.**

PANEL DYSKUSYJNY

O precyzyjnej analizie potrzeb nabywców i dopasowaniu produktów do „klienta 2.0” – cierpliwego, analitycznego i skrajnie wymagającego.

- Łatwiej już było, czyli jak analizować i zaspokajać potrzeby klienta ery cyfrowej.
- Jak tworzyć i komunikować „produkt policzalny”, który odpowiada realnym potrzebom świadomego klienta?
- Oferta dla „poszukiwaczy doświadczeń” – czy detale, rekreacja, rozrywka mają produktowe znaczenie?
- Jak skutecznie sprzedawać, czyli konieczne zmiany w obsłudze klienta: czego nie robią (a powinni) zespoły sprzedaży? Jak zwiększyć konwersję kontaktów na sprzedaż w czasach, gdy leadów jest 30% mniej? Narzędzia wsparcia sprzedaży. Czy transparentność informacji o ofercie ogranicza indywidualne podejście?

14:05-14:15 **case study 5**



14:15-15:00 **Senior na profesjonalnym rynku nieruchomości – realny uczestnik czy niespełniona nadzieja?**

PANEL DYSKUSYJNY

- Czy segment budownictwa senioralnego ma realne podstawy rozwoju? Czy mieszkaniowa i finansowa kondycja dzisiejszych seniorów i seniorów w horyzoncie 10 lat uzasadnia inwestycje w ten segment segmentu rynku? Czy obecne modele biznesowe przynoszą już realne zyski, czy to raczej inwestycja w przyszłość?
- Czy wyciągnięto wnioski z systemowych porażek takich, jak odwrócona hipoteka czy budynki *assisted living* adresowane do zamożnych seniorów?
- Co zrobić, aby zwiększyć dopasowanie zasobu mieszkaniowego do realnych potrzeb seniorów? Seniorzy miejscy vs. seniorzy w małych ośrodkach i na obszarach wiejskich.
- Czy dzisiejszy rynek mieszkaniowy myśli o starości? Projekty dostosowane do cyklu życia rodziny i procesów starzenia się. Programowanie usług w ramach projektów senioralnych.

15:00-15:10 **case study 6**

15:10-15:50 **Living – różne drogi do wartości.**

PANEL DYSKUSYJNY

Segment living obejmuje różne formaty najmu instytucjonalnego, ale każdy z nich funkcjonuje w innej relacji z kapitałem, operacją i rynkiem wyjścia. Obok stabilnego popytu najemców coraz wyraźniej widać zróżnicowanie strategii inwestycyjnych: część projektów trafia na rynek detaliczny, inne znajdują nabywców wśród dużych platform inwestycyjnych.

- Czy *living* w obecnym cyklu rynkowym działa jako długoterminowa klasa aktywów oparta na finansowaniu instytucjonalnym, czy raczej jako zbiór elastycznych strategii, w których kluczową rolę odgrywają *exit* i rotacja kapitału?
- Które modele wyjścia faktycznie działają, jakie generują koszty i ryzyka oraz dlaczego w segmencie *living* nie istnieje jedna, uniwersalna ścieżka budowania wartości?

15:50 lunch

ORGANIZATOR ZASTRZEGA SOBIE PRAWO DO WPROWADZANIA ZMIAN W PROGRAMIE.