



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 szansę 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

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?

16:40-17:00

Grunt to współpraca.

PRELEKCJA

Rola KZN w budowie synergii między sektorem publicznym i prywatnym.

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 **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.
- Jak utrzymać płynność biznesu w sytuacji wydłużenia okresu sprzedaży i polaryzacji potrzeb?
- Bariera wejścia na rynek. Czy mniejsi gracze mają szansę na rozwój, czy skazani są na konsolidację?
- Zderzenie dwóch strategii: unifikacja a oczekiwanie indywidualnych doświadczeń. Czy da się pogodzić te sprzeczne rzeczywistości?

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.