



FORUM RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Polish Real Estate Forum

11-12 czerwca 2026
Sheraton Sopot Hotel

PARTNER STRATEGICZNY



ORGANIZATOR:





Szczęśliwy
Dom

otodom

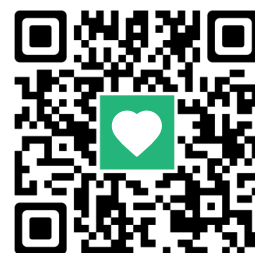
INVEST
KOMFORT

Na własnych zasadach.

Młodzi Dorośli na rynku nieruchomości

Dowiedz się, jak budować osiedla
przyszłości, które odpowiedzą
na realne potrzeby
najmłodszych
pokoleń.

POBIERZ
RAPORT
BEZPŁATNIE



ORGANIZATOR



PARTNER STRATEGICZNY



GŁÓWNY SPONSOR



PATRONAT HONOROWY



ZŁOCI SPONSORZY



SREBRNI SPONSORZY



BRAZOWI SPONSORZY



PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNER STREFY MATCH MAKER



PARTNERZY WSPIERAJĄCY



PATRONAT MEDIALNY



PIĘTRO 2 - STREFA MATCH MAKER



Godziny otwarcia
Strefy Match Maker
czwartek 10:00–17:00
piątek 10:00–14:00

PIĘTRO 1 - SALE KONFERENCYJNE



Wejście do Centrum Konferencyjnego i punkt rejestracji znajdują się na parterze.

STOISKA PARTNERÓW / PARTNER STANDS

1	Otodom	13	Gotowe Mieszkanie
2	Indigital	14	Metaltech
3	Noble Securities	15	Tabelaofert.pl
4	Qupto Cloud by Sense VR	16	PFR Nieruchomości
5	Deer Design	17	Ewolucja
6	VoxDeveloper	18	IBI Investment House
7	Rendart	19	TM Real Estate Group
8	Novum	20	EOS
9	Oddyssey Crew	21	Kognita
10	RynekPierwotny.pl	22	Nieruchomosci-online.pl
11	Maasck		
12	3D Estate		

8:45–9:45 REJESTRACJA

9:45–10:00 **Otwarcie konferencji**

10:00–10:30 **Świat na zakręcie. Scenariusze rozwoju dla Polski, Europy i świata.**

WYKŁAD INAUGURACYJNY

GOŚĆ SPECJALNY

dr hab. Marcin Piątkowski, profesor Akademii Leona Koźmińskiego, Wiodący (Lead) Ekonomista w Departamencie Finansów, Konkurencyjności i Innowacji (DFKI) w Banku Światowym

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

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

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?

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATORKA:

Anna Szelc, senior director, Investment, CEE, Invesco Real Estate, członkini Executive Committee ULI Poland

PANELIŚCI:

Mateusz Bonca, CEO Poland, JLL

Karol Dziecioł, członek zarządu, Develia

Paweł Toński, prezes zarządu Stowarzyszenia PINK, partner CRIDO Tax Advisory Services

Jacek Zengteler, prezes zarządu, Yareal Polska

11:30–11:50 **PRZERWA KAWOWA**

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

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?

MODERATOR:

Przemysław Dziąg, radca prawny, ekspert PZFD

PANEL DYSKUSYJNY

PANELIŚCI:

Natalia Weremczuk, Zastępczyni Prezydenta Miasta Poznania

Maciej Górski, adwokat, partner, Górski & Partners

Michał Kubicki, przewodniczący Komitetu ds. Nieruchomości, Krajowa Izba Gospodarcza

Joanna Maj, radca prawny, SWK Legal

12:35–12:45 **Jak sprzedawać mieszkania, kiedy klientów jest mniej?**

W I kwartale br. ubyłoby w Polsce 51 tys. osób — to tak, jakby z mapy Warszawy zniknął Żoliborz lub miasto Starachowice. Jeśli trend się utrzyma, w 2026 roku z rynku ubędzie 200 tys. potencjalnych klientów, a deweloperzy oddadzą około 200 tys. nowych mieszkań. To oznacza jedno — łatwo nie będzie. Pokażemy konkretne mechanizmy i rozwiązania, które pozwalają utrzymać sprzedaż nawet przy kurczącym się popycie.

PRELEGENCI:

Radosław Bieliński, dyrektor działu marketingu, Rednet24

Ewa Palus, główna analityczka rynku mieszkaniowego, Tabelaofert

PRELEKCJA

12:45–13:25

Klient nasz pan?

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 strategię biznesową 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 katastru nie spowodują wypychania klientów z krajowego rynku?

MODERATORKA:

Magdalena Reńska, wiceprezes i dyrektor zarządzająca, Euro Styl

PANELIŚCI:

Tomasz Kaleta, dyrektor zarządzający ds. sprzedaży i marketingu, Develia

Michał Leszczyński, dyrektor strategii i legislacji, główny legislator PZFD

Teresa Witkowska, koordynator sprzedaży projektów deweloperskich, Rednet24

Michał Witkowski, director, Corporate Finance & Living Services | CEE, Colliers, co-chair of the Urban Living Council at ULI Poland

PANEL DYSKUSYJNY

13:25–13:35

Klient, którego jeszcze nie znamie.

Jak dane i AI zmieniają sposób znajdowania mieszkania.

PRELEGENT:

Marcin Zaremba, head of product, RynekPierwotny.pl

PRELEKCJA

13:35–14:15

Zdrowy rynek bez sterydów.

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.

MODERATOR:

Jan Dziekoński, główny ekonomista, RynekPierwotny.pl

PANELIŚCI:

Mateusz Bromboszcz, wiceprezes zarządu, ATAL S.A.

dr Jacek Furga, przewodniczący Komitetu ds. Finansowania Nieruchomości Związku Banków Polskich i prezes zarządu Centrum Amron

Mikołaj Konopka, prezes zarządu, Dom Development

Adela Krakowiak-Seifert, dyrektor Departamentu Analiz Kredytów Hipotecznych i Oceny Zabezpieczeń, Bank PKO BP

PANEL DYSKUSYJNY

14:15–15:00

LUNCH

15:00–15:50

Bez polityki.

Foresight „Mieszkaniowa Polska 2050”.

- 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?

MODERATORKA:

Katarzyna Kuniewicz, dyrektorka badań rynku, Otodom

PANELIŚCI:

Agata Czarnecka, ekspertka ds. badań rynku, współzałożycielka, Open Format

dr Arkadiusz Derkacz, główny ekonomista, Instytut Rynku Najmu

Bartosz Guss, dyrektor generalny, PZFD

Kamil Nowak, kierownik Zakładu Mieszkalnictwa, Instytut Rozwoju Miast i Regionów

PANEL DYSKUSYJNY

15:50–16:00

Efektywna sprzedaż w erze rosnących wymagań i świadomości klienta.

Jak osiągnąć przyrost sprzedaży inwestycji deweloperskich? Rola profesjonalnego wykończenia wewnątrz oraz kluczowe narzędzia wspierające konwersję.

PRELEGENTKA:

Marzena Betlejewska, business relationship manager, Deer Design

PRELEKCJA

16:00–16:40

Nadchodzi nieuchronne.

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?

MODERATORKA:

Aleksandra Gawrońska, director, head of residential research, JLL

PANELIŚCI:

Jarosław Bator, prezes zarządu, NDI Development

Waldemar Wasiluk, wiceprezes zarządu, Victoria Dom

Mariusz Zabielski, CEO, członek zarządu, Budlex

Anna Zachara-Widła, customer voice expert, Nieruchomosci-online.pl

PANEL DYSKUSYJNY

16:40–17:00

Grunt to współpraca.

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.

PRELEGENT:

dr hab. Adam Czerniak, zastępca prezesa Krajowego Zasobu Nieruchomości, profesor SGH

PRELEKCJA

17:00–17:45

Grunty – aktywo, które (dawno) straciło niewinność.

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?

MODERATOR:

Emil Domeracki, partner, Walter Herz

PANELIŚCI:

Jarosław Bator, prezes zarządu, NDI Development

Piotr Brzózka, counsel, Osborne Clarke

Kamila Dutkowska-Wawrzak, legal and business development director, Atlas Ward Polska

Adam Skorek, dyrektor departamentu ekspansji, Develia

Marek Wróbel, dyrektor Miejskiej Pracowni Urbanistycznej w Poznaniu

PANEL DYSKUSYJNY

21:00–01:00

BANKIET w restauracji White Marlin (al. Wojska Polskiego 1)

Do JLL BUSINESS HUB zapraszamy w godzinach:

11:30–16:00

17:30–21:00





Nasze doświadczenie. Twoja przewaga.

Inwestuj w nieruchomości off-market
z doradcami EOS Poland.

eOŚ

<https://www.eosnieruchomosci.pl/>

+48 607 116 807

Zeskanuj i znajdź
swoją okazję



10:00–11:00 **Poranna kawa w JLL Business Hub**

11:00–11:30 **Demograficzne trzęsienie ziemi.**

PRELEKCJA

PRELEGENT:

dr hab. Piotr Szukalski, profesor w Katedrze Socjologii Wsi, Miasta i Zmian Społecznych Uniwersytetu Łódzkiego

11:30–12:30 **Czy czeka nas strukturalna i trwała zmiana popytu na rynku mieszkaniowym?**

- 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?

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:

dr hab. Adam Czerniak, zastępca prezesa Krajowego Zasobu Nieruchomości, profesor SGH

PANELIŚCI:

dr Jacek Furga, przewodniczący Komitetu ds. Finansowania Nieruchomości Związku Banków Polskich i prezes zarządu Centrum Amron

Kazimierz Kirejczyk, senior strategy advisor, housing sector, JLL

Katarzyna Kuniewicz, dyrektorka badań rynku Otodom

dr hab. Jacek Łaszek, doradca, Narodowy Bank Polski, profesor SGH

dr hab. Piotr Szukalski, profesor w Katedrze Socjologii Wsi, Miasta i Zmian Społecznych Uniwersytetu Łódzkiego

Marek Wielgo, analityk rynku nieruchomości, RynekPierwotny.pl

12:30–12:40 **Nie tylko mieszkania – dziś sprzedaje się styl życia. Rola przestrzeni wspólnych w nowoczesnych inwestycjach deweloperskich.**

Współczesne osiedla konkurują już nie tylko lokalizacją i metrażem mieszkań. Coraz większą rolę odgrywają przestrzenie wspólne, które wpływają na komfort życia, integrację mieszkańców i atrakcyjność inwestycji. Pokażemy, jak rekreacja wspiera sprzedaż mieszkań i buduje wartość osiedla.

PRELEKCJA

PRELEGENT:

Igor Chmieliński, prezes zarządu, Novum

12:40–13:30 **Kraftowe budowanie.**

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 powinny) 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?

MODERATOR:

Maciej Górka, ekspert rynku nieruchomości

PANELIŚCI:

Marta Apanowicz, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu, Domesta

Robert Chojnacki, wiceprezes zarządu Tabelaofert, prezes zarządu Rednet24

Dobromiła Kowalczyk, kierownik działu sprzedaży, Spravia

Marcin Renduda, trener i doradca, Renduda real estate solutions

PANEL DYSKUSYJNY

13:30–13:45 **PRZERWA**

13:45–14:30 **Senior na profesjonalnym rynku nieruchomości – realny uczestnik czy niespełniona nadzieja?**

- 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 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.

MODERATOR:

Paweł Szejter, head of Living, vice president of the management board, JLL Polska

PANELIŚCI:

Urszula Kowalska, director, Living Investments, JLL Polska

dr Agnieszka Labus, założycielka i prezeska Fundacji LAB 60+, adiunktka na Politechnice Śląskiej

PANEL DYSKUSYJNY

14:30–14:40

Rynek nieruchomości w dobie rewolucji „pod klucz” – nowe standardy, nowe możliwości.

Wykończenie pod klucz przestało być dodatkiem - to dziś oczekiwany standard. Jak deweloperzy mogą wykorzystać tę zmianę jako przewagę konkurencyjną i realną wartość dodaną dla swoich klientów.

PRELEGENT:

Mateusz Komorowski, head of business relationships, Gotowe Mieszkanie

PRELEKCJA

14:40–15:20

Living – różne drogi do wartości.

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?

MODERATOR:

Michał Poręcki, ekspert rynku nieruchomości, consulting manager, Havas PR

PANELIŚCI:

Jolanta Niezgodzka, Posłanka na Sejm RP

Elżbieta Chmiel, członek zarządu, PFR Nieruchomości

Maciej Piotrowicz, head of Poland, Urban Partners

Patrick Pospiech, director, Living Investments, JLL

Bartłomiej Wentlandt, managing director, CAVARE

PANEL DYSKUSYJNY

15:20

LUNCH

Do JLL BUSINESS HUB zapraszamy w godzinach:

10:00–11:00

12:00–14:40



**FORUM
RYNKU
NIERUCHOMOŚCI**
Polish Real Estate Forum

Bądź na bieżąco



Forum Rynku Nieruchomości

8:45–9:45 REJESTRACJA

CZĘŚĆ WSPÓLNA DLA WSZYSTKICH UCZESTNIKÓW KONFERENCJI – SALA MIESZKANIOWA

9:45–10:00 Otwarcie konferencji

10:00–10:30 Świat na zakręcie. Scenariusze rozwoju dla Polski, Europy i świata.

WYKŁAD INAUGURACYJNY

GOŚĆ SPECJALNY

dr hab. Marcin Piątkowski, profesor Akademii Leona Koźmińskiego, Wiodący (Lead) Ekonomista w Departamencie Finansów, Konkurencyjności i Innowacji (DFKI) w Banku Światowym

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

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

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?

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATORKA:

Anna Szcel, senior director, Investment, CEE, Invesco Real Estate, członkini Executive Committee ULI Poland

PANELIŚCI:

Mateusz Bonca, CEO Poland, JLL

Karol Dzieciot, członek zarządu, Develia

Paweł Toński, prezes zarządu Stowarzyszenia PINK, partner CRIDO Tax Advisory Services

Jacek Zengteler, prezes zarządu, Yareal Polska

11:30–11:50 PRZERWA KAWOWA

SALA KOMERCYJNA

PODZIAŁ SAL

11:50–12:50 **Core wróci... czy już nie musi?**

Struktura kapitału na polskim rynku nieruchomości uległa wyraźnej zmianie. Ograniczona aktywność funduszy core zbiegła się z rosnącą rolą kapitału prywatnego, family offices oraz inwestorów przechodzących proces sukcesji majątkowej.

- Czy obecna waga kapitału prywatnego jest trwałym elementem rynku, czy jedynie okresem przejściowym do czasu powrotu inwestorów instytucjonalnych?
- Jak ta zmiana wpływa na wyceny, strategie inwestycyjne i strukturę rynku w Polsce i CEE?

MODERATOR:

Tomasz Szpyt, redaktor naczelny Property Insider

PANELIŚCI:

Sayed Alaali, managing director, Slate Asset Management

Sean Doyle, dyrektor ds. rynków kapitałowych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej CBRE

Renata Grzonkowska, property department corporate clients director, Erste Bank Polska SA

Bartłomiej Kordeczka, partner współzarządzający kancelarią Pinsent Masons

Szymon Ostrowski, dyrektor zarządzający – zastępca CIO, PFR TFI

Marta Rayss, head of Alternative Funds Management Department, IPOPEMA

PANEL DYSKUSYJNY

12:50–13:00

Horizontal Estates: Bank Ziemi Two Waters jako długoterminowa platforma inwestycyjna.

Potencjał Banku Ziemi Two Waters – ponad 200 ha terenów między Bałtykiem a jeziorem Jamno – jako przykład długoterminowej platformy inwestycyjnej. Skala projektu, jedna struktura właścicielska i możliwości etapowego rozwoju całorocznej destynacji nad Bałtykiem.

PRELEGENT:

Cezary Kulesza, członek zarządu, Horizontal Estates

PRELEKCJA

13:00–13:40

Dual use – projektowanie aktywów pod zmianę funkcji. Elastyczność czy iluzja odporności?

W warunkach rosnącej złożoności rynku, dual use może być sposobem na zwiększenie odporności aktywów poprzez możliwość zmiany funkcji w czasie. Czy jednak elastyczność konstrukcyjna i operacyjna rzeczywiście zwiększa wartość projektu, czy raczej podnosi koszty i komplikuje finansowanie?

- Granice wielofunkcyjności.
- Ekonomika projektowania pod przyszłą konwersję.
- Kto w praktyce ponosi ryzyko takich decyzji?
- Czy projektowanie aktywów o podwójnym zastosowaniu – cywilnym i obronnym – otwiera nowe, trwałe źródła finansowania (publiczne, quasi-publiczne, preferencyjne), czy pozostaje niszym kierunkiem dostępnym głównie dla dużych podmiotów? Jakie są bariery wejścia i czy taka strategia ma sens ekonomiczny także dla MŚP?

MODERATOR:

Jakub Kompa, współzałożyciel i partner UrbanKGK

PANELIŚCI:

Łukasz Ciesielski, managing director, STRABAG Real Estate

Piotr Kamiński, członek zarządu, head of office leasing, JLL

Aleksander Kłak, założyciel izby i przewodniczący prezydium, Polska Izba Dual Use

Michał Obara, managing director, Student Depot

Tomek Ogródzki, ekspert proptech, CEO, współzałożyciel Redd Group

PANEL DYSKUSYJNY

13:40–13:50

Jak architektura i technologia zwiększają atrakcyjność budynku, wspierają komercjalizację i budują wartość nieruchomości.

Sposób, w jaki budynki wyglądają i komunikują się z otoczeniem, przechodzi dziś fundamentalną zmianę. Dzięki połączeniu naturalnych materiałów z niewidoczną dla oka, zintegrowaną technologią, architektura staje się dynamiczna i elastyczna. Rozwiązania opracowane przez zespół Maasck zwiększają atrakcyjność nieruchomości, wspierają komercjalizację, podnoszą jej wartość oraz wzmacniają przewagę konkurencyjną na rynku.

PRELEGENT:

Hubert Banaszek, business partner, Maasck

PRELEKCJA

13:50–14:15

Data centres – globalna gorączka, polskie realia.

Rynek centrów danych należy do najszybciej rosnących segmentów nieruchomości na świecie, napędzany rozwojem chmury, sztucznej inteligencji i cyfryzacji gospodarki. Jednak skala inwestycji nie zależy wyłącznie od popytu technologicznego, lecz przede wszystkim od dostępności energii, mocy przyłączeniowych, stabilności regulacyjnej i długoterminowej polityki infrastrukturalnej.

- Jak Polska wypada na tle głównych rynków europejskich oraz jakie realne bariery i przewagi determinują tempo rozwoju sektora data centre?
- Jakie znaczenie dla bezpieczeństwa kraju ma zapewnienie możliwości budowania i funkcjonowania centrów danych w Polsce? Jakie podejście w tym zakresie stosują inne kraje oraz jak Polska pozycjonuje się na ich tle?

PRELEGENT:

Krzysztof Pypłacz, data center market expert, PLDCA Polish Data Center Association

PRELEKCJA

14:15–15:00

LUNCH

15:00–15:50

Biura – rynki wielu prędkości.

Rynek biurowy w Polsce coraz wyraźniej funkcjonuje w logice wielu równoległych trajektorii. Inna jest sytuacja w Warszawie i Krakowie, inna w miastach regionalnych; inne perspektywy mają nowe, wysokiej jakości projekty, a inne starszy zasób wymagający decyzji modernizacyjnych lub zmiany funkcji. Spadająca nowa podaż i selektywny popyt sprawiają, że część rynku wchodzi w fazę niedoboru, podczas gdy inne segmenty mierzą się z presją strukturalną.

- Gdzie obecnie koncentruje się popyt, które biura zyskują na obecnej sytuacji rynkowej, a które tracą konkurencyjność?
- Jakie ma to konsekwencje dla właścicieli, deweloperów i inwestorów?

MODERATOR:

Tomasz Cudowski, redaktor naczelny, Estate FM

PANELIŚCI:

Mariola Bitner, partner|strategic advisory lead, Brookfield Partners

Agnieszka Krawczyk-Rogowska, leasing&asset director, Skanska

Przemysław Ryś, prezes zarządu, Torus

Paweł Sobolewski, managing director, Kingstone

PANEL DYSKUSYJNY

- 15:50–16:35 Rynek magazynowy w erze bezpieczeństwa gospodarczego.**
Nearshoring i friendshoring wpływają na reorganizację łańcuchów dostaw, a napięcia geopolityczne zwiększają znaczenie aktywów powiązanych z bezpieczeństwem i odpornością systemową – od centrów danych po magazyny o funkcjach cywilno-obronnych. W efekcie część rynku logistycznego może stopniowo zyskiwać charakter infrastrukturalny.
- Czy oznacza to trwałą zmianę struktury rynku magazynowego w Polsce?
 - Jakie są realne możliwości finansowania takich projektów oraz które podmioty – platformy instytucjonalne, inwestorzy infrastrukturalni czy wyspecjalizowani deweloperzy – mają potencjał, by je efektywnie realizować?

MODERATOR:

Tomasz Mika, head of Industrial Agency, JLL

PANELIŚCI:

Jan Kaliński, senior business development director, Hillwood

Paweł Sapek, senior vice president, regional head CE & country manager, Prologis

Daniel Puchalski, partner zarządzający, immo lab

PANEL DYSKUSYJNY

CZĘŚĆ WSPÓLNA DLA WSZYSTKICH UCZESTNIKÓW KONFERENCJI – SALA MIESZKANIOWA

- 16:40–17:00 Grunt to współpraca.**
Gruntownie 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.

PRELEGENT:

dr hab. Adam Czerniak, zastępca prezesa Krajowego Zasobu Nieruchomości, profesor SGH

- 17:00–17:45 Grunty – aktywo, które (dawno) straciło niewinność.**
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?

MODERATOR:

Emil Domeracki, partner, Walter Herz

PANELIŚCI:

Jarosław Bator, prezes zarządu, NDI Development

Piotr Brzózka, counsel, Osborne Clarke

Kamila Dutkowska-Wawrzak, legal and business development director, Atlas Ward Polska

Adam Skorek, dyrektor departamentu ekspansji, Develia

Marek Wróbel, dyrektor Miejskiej Pracowni Urbanistycznej w Poznaniu

PANEL DYSKUSYJNY

- 21:00–01:00 BANKIET w restauracji White Marlin (al. Wojska Polskiego 1)**

Do JLL BUSINESS HUB zapraszamy w godzinach:

11:30–16:00

17:30–21:00



 **GOTOWE
MIESZKANIE**

LIDER
WYKOŃCZEŃ
POD KLUCZ



WYKOŃCZENIA POD KLUCZ

PROJEKT | MATERIAŁY | REALIZACJA

790 749 752

Pakiety wykończenia
pod klucz

Indywidualny projekt
wnętrza

Meble i zabudowy
na wymiar

Showroom z ekspozycją
i materiałami

Gdańsk, ul. Wałowa 23
gotowemieszkanie.pl

10:00–11:00 **Poranna kawa w JLL Business Hub**

11:00–11:50 **Kompetencje na wymagające czasy.**

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, angażując wielu interesariuszy i funkcjonują w zmiennym 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

MODERATORKA:

Katarzyna Chwalbińska-Kusek, partner, head of ESG advisory Baker Tilly TPA

PANELIŚCI:

Ewa Andrzejewska, członek zarządu, dyrektor operacyjna, PINK

Agnieszka Ciupak, managing director Poland, Globe Trade Centre

Joanna Kozarzewska, senior partner, Wyser

Renata Osiecka, MRICS, SIOR, właścicielka, partner zarządzająca, Axi Immo

PANEL DYSKUSYJNY

11:50–12:40 **Magazyny: dorosłość czy zmęczenie rynku?**

Polski rynek magazynowy zbliża się do 40 milionów m kw., ale jego dynamika wyraźnie się zmienia. Większy udział renegeacji, ograniczenie spekulacyjnych budów i selektywność kapitału sugerują, że etap prostego wzrostu wolumenowego dobiega końca. Jednocześnie rynek rozchodzi się na różne ścieżki: aktywa infrastrukturalne zależne od energii, projekty produkcyjne i nearshoringowe, logistykę miejską oraz klasyczne parki regionalne o odmiennej ekonomice.

- Czy to naturalna faza dojrzewania, czy sygnał strukturalnych ograniczeń?
- Czy przy tej skali wciąż można mówić o jednym rynku magazynowym?

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:

Michał Rafałowicz, regional director, Newmark Polska

PANELIŚCI:

Renata Nowacka, leasing manager, Accolade

Michał Samborski, regional managing director & head of development Pomerania, Panattoni

Kamil Szablowski, senior leasing manager, 7R

Andrzej Potyra, head of Żabka Property Fund

12:40–13:30 **Technologia jako koszt wejścia.**

W nieruchomościach komercyjnych technologia przestała pełnić rolę dodatku, a stała się elementem bazowej infrastruktury projektu. Coraz rzadziej stanowi źródło przewagi konkurencyjnej, a coraz częściej warunek dopuszczenia aktywa do rynku – przez najemców, finansujących i regulatorów. Jednocześnie granica między rozwiązaniami, które realnie poprawiają efektywność operacyjną i wartość nieruchomości, a tymi, które jedynie zwiększają koszty i złożoność projektu, staje się coraz mniej oczywista.

- Gdzie technologia faktycznie zmienia ekonomikę aktywa, a gdzie staje się obowiązkiem bez jasnego zwrotu?
- Decyzje technologiczne z perspektywy właściciela, inwestora i użytkownika.
- Kto w praktyce ponosi koszt wdrożeń i kto rzeczywiście czerpie z nich wartość?

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:

Tomek Bojęć, partner zarządzający, ThinkCo

PANELIŚCI:

Anna Bartoszewicz-Wnuk, head of Central and Eastern Europe, Singu

Michał Chodkowski, head of property management, Adgar Poland

Maciej Grabowski, założyciel BlueBolt

Anna Tryfon-Bojarska, manager ds. innowacji, Skanska

13:30–13:45 **PRZERWA**



Biznes, sztuka, kultura, zabawa.
Sprawdź co się dzieje.

**Pobierz aplikację
Grupa MTP app!**

mtp
GRUPA
app
aplikacja mobilna

CZĘŚĆ WSPÓLNA DLA WSZYSTKICH UCZESTNIKÓW KONFERENCJI – SALA MIESZKANIOWA

13:45-14:30

Senior na profesjonalnym rynku nieruchomości – realny uczestnik czy niespełniona nadzieja?

- 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 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 miejsca 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.

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:**Paweł Szejtler**, head of Living, vice president of the management board, JLL Polska**PANELIŚCI:****Urszula Kowalska**, director, Living Investments, JLL Polska**dr Agnieszka Labus**, założycielka i prezeska Fundacji LAB 60+, adiunktka na Politechnice Śląskiej

14:30–14:30

Rynek nieruchomości w dobie rewolucji „pod klucz” – nowe standardy, nowe możliwości.

Wykończenie pod klucz przestało być dodatkiem - to dziś oczekiwany standard. Jak deweloperzy mogą wykorzystać tę zmianę jako przewagę konkurencyjną i realną wartość dodaną dla swoich klientów.

PRELEKCJA

PRELEGENT:**Mateusz Komorowski**, head of business relationships, Gotowe Mieszkanie

14:40–15:20

Living – różne drogi do wartości.

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?

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:**Michał Poręcki**, ekspert rynku nieruchomości, consulting manager, Havas PR**PANELIŚCI:****Jolanta Niezgodzka**, Posłanka na Sejm RP**Elżbieta Chmiel**, członek zarządu ds. finansów i IT, PFR Nieruchomości**Maciej Piotrowicz**, head of Poland, Urban Partners**Patrick Pospiech**, director, Living Investments, JLL**Bartłomiej Wentlandt**, managing director, CAVARE

15:20

LUNCH

Do JLL BUSINESS HUB zapraszamy w godzinach:

10:00–11:00

12:00–14:40



12:00–12:30

To nie jest historia o nieruchomościach.

PRELEGENT:

Grzegorz Tomaszewski, prezes zarządu PFR Nieruchomości

This is not a story about real estate.

SPEAKER:

Grzegorz Tomaszewski, chairman of the board, PFR Nieruchomości

13:30–14:00

Jak nie przepalać czasu sprzedawcy dzięki AI.

Sprzedawca zarabia dla firmy tylko wtedy, gdy rozmawia z klientem.

Tłumaczenie rzutów, pisanie follow-upu, szukanie notatek ze spotkania

– to koszt. Gdzie ten czas znika i jak go odzyskać?

PRELEGENT:

Krzysztof Kuniewicz, dyrektor operacyjny, 3D Estate

How to stop wasting salespeople's time with AI.

A salesperson only generates revenue for the company when they're talking to a customer. Interpreting sales pitches, writing follow-ups, searching for meeting notes – all of this is a cost. Where does this time go, and how can we get it back?

SPEAKER:

Krzysztof Kuniewicz, operations director, 3D Estate

15:00–15:30

Jak budować mieszkania dla seniorów?

PRELEGENT:

Paweł Małycka, prezes zarządu, Rednet Dom

How should we build housing for the elderly?

SPEAKER:

Paweł Małycka, chairman of the board, Rednet Dom

16:00–16:30

Raport Otodom i Invest Komfort: Szczęśliwy dom.

Na własnych zasadach. Młodzi Dorośli na rynku nieruchomości.

Premiera raportu Otodom i Invest Komfort, który przybliży potrzeby pokolenia 16–34-latków i pokazuje, jak ta grupa wyznacza nowe kierunki w projektowaniu przestrzeni oraz obsłudze klienta na rynku nieruchomości.

PRELEGENCI:

Izabela Adamczak, dyrektor ds. marketingu, Invest Komfort

Katarzyna Kuniewicz, dyrektorka badań rynku, Otodom

Otodom & Invest Komfort Report: Happy Home. On Their Own Terms. Young Adults in the Real Estate Market.

The launch of the Otodom & Invest Komfort report, providing insights into the needs of the 16–34 age group and demonstrating how this generation is setting new directions for spatial design and customer service in the real estate market.

SPEAKERS:

Izabela Adamczak, marketing director, Invest Komfort

Katarzyna Kuniewicz, head of research, Otodom

Furniture that



works

8:45–9:45	REGISTRATION	
9:45–10:00	Opening of the conference	
10:00–10:30	The World at a Crossroads: Development Scenarios for Poland, Europe and the World	INAUGURAL LECTURE
	SPECIAL GUEST : Marcin Piątkowski , PhD, professor at Kozminski University, Lead Economist in the Department of Finance, Competitiveness and Innovation (DFKI) at the World Bank	
10:30–11:30	From sectors to strategies: does fragmentation strengthen or disrupt the real estate market? In 2006, eight asset types were enough to describe the real estate market. Twenty years later, thirty categories are insufficient. The increasing fragmentation of the real estate market is changing both asset classifications and investment decision-making, project financing and risk management. In a world where sectors are no longer a sufficient benchmark, a key question arises: does the market benefit from this complexity, or does it lose liquidity and comparability? <ul style="list-style-type: none"> • How are the markets of Western Europe, Poland and the CEE region responding to this process? • Under conditions of varying scale and maturity, does fragmentation strengthen market resilience or lead to a loss of liquidity and benchmarks? 	DISCUSSION PANEL
	MODERATOR: Anna Szcel , senior director, Investment, CEE, Invesco Real Estate, member Executive Committee ULI Poland PANELLISTS: Mateusz Bonca , CEO Poland, JLL Karol Dzięcioł , board member, Develia Paweł Toński , chairman of the board, Stowarzyszenie PINK, partner CRIDO Tax Advisory Services Jacek Zengteler , president of the management board, Yareal Polska	
11:30–11:50	COFFEE BREAK	
11:50–12:35	The regulatory straightjacket. How to plan a long-term residential business when spatial planning regulations and quality requirements are in a constant state of flux. <ul style="list-style-type: none"> • Is there still a real risk of investment paralysis due to the process of adopting General Plans and their impact on land availability? • New regulatory ideas regarding zoning decisions (WZ). Are we witnessing a regulatory tailspin? • The "Shelter Act", road agreements... – how many public tasks should the private sector take over? 	DISCUSSION PANEL
	MODERATOR: Przemysław Dziąg , attorney-at-law, PZFD expert PANELLISTS: Natalia Weremczuk , Deputy Mayor of Poznan Maciej Górski , advocate, partner, Górski & Partners Michał Kubicki , chairman of the Real Estate Committee, Polish Chamber of Commerce Joanna Maj , attorney-at-law, SWK Legal	
12:35–12:45	Fewer buyers, same market: how to keep selling apartments. In Q1 this year, Poland's population decreased by 51,000 people — equivalent to the entire district of Żoliborz in Warsaw or the city of Starachowice disappearing from the map. If this trend continues, by 2026 the market will lose around 200,000 potential buyers, while developers are expected to deliver approximately 200,000 new housing units. One thing is clear – the market is becoming significantly more challenging. During this presentation, we will showcase concrete strategies and proven mechanisms that help sustain sales performance even in the face of declining demand.	LECTURE
	SPEAKERS: Radostaw Bieliński , marketing director, Rednet24 Ewa Palus , lead analyst of the residential market, Tabelaofert	

- 12:45–13:25** **Is the customer always right?**
Is this still consumer protection, or the feudalisation of the development industry?
- Is the customer still the weaker party in the process of purchasing a new home? Amendments to the Developer Act – new proposals and directions of change.
 - Long-term consequences of extended warranty protection. Will additional consumer protection instruments translate into higher prices? Will the banking sector raise its thresholds for sectoral risk assessment?
 - From a FOMO market to a JOMO market. Has housing price transparency actually improved market clarity and strengthened the buyer's position? Does easier access to market information help developers plan business strategies more effectively?
 - PRS funds versus private investors. Can the professionalisation of the market influence buyer behaviour? Will further regulations on the separation of residential units, restrictions on short-term rentals and the prospect of a cadastral tax push customers out of the domestic market?
- DISCUSSION PANEL**
- MODERATOR:**
Magdalena Reńska, vice-president of the board, managing director, Euro Styl
- PANELLISTS:**
Tomasz Kaleta, managing director of sales and marketing, Develia
Michał Leszczyński, strategy and legislation director, chief legislator, PZFD
Teresa Witkowska, sales coordinator for development projects, Rednet24
Michał Witkowski, director, Corporate Finance & Living Services | CEE, Colliers, co-chair of the Urban Living Council at ULI Poland
- 13:25–13:35** **The customer you don't know yet.**
How data and AI are transforming the way we find homes.
- LECTURE**
- SPEAKER:**
Marcin Zaremba, head of product, RynekPierwotny.pl
- 13:35–14:15** **A healthy market without steroids.**
Can the new housing market function without subsidies and government support? What kind of apartments are being designed? Analysis of the most popular plans, square meters and functionality - from compact "M" to family apartments.
- How to support the housing market? Are direct subsidies for buyers the only and ideal tool? The subsidy trap that limits mobility as family needs change.
 - Is the shift towards supporting social housing a political pipe dream or a real change in the market situation? New creditworthiness and purchasing power.
 - Supporting the customer versus supporting the developer. Is stimulating the supply side still justified? The transformation of credit benchmarks (the shift away from WIBOR) and its impact on prices and financing models.
- DISCUSSION PANEL**
- MODERATOR:**
Jan Dziekoński, lead economist, RynekPierwotny.pl
- PANELLISTS:**
Mateusz Bromboszcz, vice president of the management board, ATAL S.A.
Jacek Furga, PhD, chairman of the Committee for Real Estate Financing, Polish Bank Association, chairman of the board AMRON Centre
Mikołaj Konpka, president of the management board, Dom Development
Adela Krakowiak-Seifert, Department of Mortgage Credit Analysis and the Assessment of Collateral director, PKO Bank Polski
- 14:15–15:00** **LUNCH**
- 15:00–15:50** **Politics aside.**
Foresight: „Housing Poland 2050”.
- Long-term housing stock planning or a political cycle-driven pendulum?
 - What housing market model are we moving towards in the long run? Is the shift away from homeownership truly beneficial for the economy?
 - Can the European Affordable Housing Plan (EHAP) reshape the domestic housing market and address the shortage of housing supply?
 - Is housing a right or a commodity? Or perhaps a way of building long-term social capital and family security?
- DISCUSSION PANEL**
- MODERATOR:**
Katarzyna Kuniewicz, head of market research, Otodom
- PANELLISTS:**
Agata Czarna, expert in market research, co-founder of Open Format
Arkadiusz Derkacz, PhD, lead economist, Instytut Rynku Najmu
Bartosz Guss, general director, PZFD
Kamil Nowak, head of the Housing Department at the Institute for Urban and Regional Development

- 15:50–16:00** **Effective sales in the era of increasing customer expectations and awareness.**
How can property developers drive stronger sales growth in residential projects? An insight into the role of professional interior design and fit-out services, as well as the key tools that support customer conversion and sales performance.
- SPEAKER:**
Marzena Betlejewska, business relationship manager, Deer Design
- LECTURE**
- 16:00–16:40** **The inevitable is coming.**
Developer strategies in a two-speed market.
- Market polarisation between metropolitan areas with their commuter belts and local markets. Product and pricing strategies for specific market types.
 - Economic unification versus the costly delivery of individualised needs. How to strike a balance between the aspirations of residents and the business potential of local markets?
 - Barriers to entry into new markets. Do smaller players still have growth potential, or are they destined for consolidation?
 - How to maintain business liquidity in the face of extended sales periods and increasingly polarised demand?
- MODERATOR:**
Aleksandra Gawrońska, director, head of residential research, JLL
- PANELLISTS:**
Jarosław Bator, CEO, NDI Development
Waldemar Wasiluk, vice president of the management board, Victoria Dom
Mariusz Zabielski, CEO, board member, Budlex
Anna Zachara-Widła, customer voice service expert, Nieruchomosci-online.pl
- DISCUSSION PANEL**
- 16:40–17:00** **Collaboration is key.**
Building land forms the foundation for the development of affordable housing in Poland. It is also where the greatest potential lies for cooperation between the public sector, which holds attractive real estate assets, and the private sector, which knows how to develop them effectively. In this presentation, we will outline specific areas of cooperation with the National Real Estate Stock that can create optimal synergy between the public and private sectors.
- LECTURE**
- SPEAKER:**
Adam Czerniak, PhD, deputy president, National Real Estate Stock, associate professor, SGH
- 17:00–17:45** **Land – an asset that lost its innocence long ago.**
The land market is increasingly shaped by more than simple calculations of location and price. Although land formally has an owner, real control over its use is shared between the owner, local government, the administration, the regulator and the market. A plot's value is determined by planning, timing and regulatory risks, as well as the pace and direction of infrastructure development, which can rapidly shift the centre of gravity of entire investment areas. Intermodal hubs, new transport corridors and systemic-scale projects, such as the Central Communication Port (CPK), are changing not only the attractiveness of locations but also investment horizons and valuation methods.
- Who in practice decides the fate of investment land?
 - How is the role of cities and investors changing, and what does this mean for the pace and structure of new projects?
 - How do investors, cities and landowners manage risk?
- MODERATOR:**
Emil Domeracki, partner, Walter Herz
- PANELLISTS:**
Jarosław Bator, CEO, NDI Development
Piotr Brzózka, counsel, Osborne Clarke
Kamila Dutkowska-Wawrzak, legal and business development director, Atlas Ward Polska
Adam Skorek, expansion department director, Develia
Marek Wróbel, director of the Municipal Urban Planning Studio in Poznań
- DISCUSSION PANEL**
- 21:00–01:00** **Banquet at the White Marlin restaurant (1 Wojska Polskiego Avenue)**

We invite you to visit the JLL BUSINESS HUB during the following hours:

11:30–16:00

17:30–21:00





SUPER YACHTS CLUB

JACHTING NA ABONAMENT

TRÓJMIASTO, PÓŁWYSEP, BAŁTYK.

Użytkuj najnowsze jachty, łodzie i katamarany bez konieczności ich posiadania. Ze skipperem lub bez. Programy dla osób indywidualnych, rodzin i firm. Szkolenia, bespoke events, concierge.

+48.606.875.482
info@superyachtsclub.com
www.superyachtsclub.com

Marina Yacht Park Gdynia
ul. Hryniewickiego 10
81-340 Gdynia



RANGE ROVER

GAGGENAU



10:00–11:00 **Morning coffee at the JLL Business Hub**

11:00–11:30 **A demographic earthquake.**

SPEAKER:

Piotr Szukalski, PhD, associate professor at the University of Lodz

LECTURE

11:30–12:30 **Are we facing a structural and lasting shift in housing demand?**

- Is this the end of the 2+2 family model as the primary driver of housing market development?
- Poland's housing landscape in an era of singularisation and the dictate of the "silver tsunami".
- Systemic oversupply or a lasting transformation of the housing market model? Are we approaching a critical tipping point?
- Market dualism: concentration in metropolitan areas vs. depopulation of local centres. Can this trend be reversed?

DISCUSSION PANEL

MODERATOR:

Adam Czerniak, PhD, deputy president, National Real Estate Stock, associate professor, SGH

PANELLISTS:

Jacek Furga, PhD, chairman of the Committee for Real Estate Financing, Polish Bank Association, chairman of the board AMRON Centre

Kazimierz Kirejczyk, senior strategy advisor, housing sector, JLL

Katarzyna Kuniewicz, head of market research, Otodom

Jacek Łaszek, PhD, advisor, Narodowy Bank Polski, associate professor, SGH

Piotr Szukalski, PhD, associate professor at the University of Lodz

Marek Wielgo, real estate market analyst, RynekPierwotny.pl

12:30–12:40 **Not just apartments - today, lifestyle sells. The role of shared spaces in modern residential developments.**

Modern residential developments compete not only through location and apartment size. Shared spaces increasingly shape residents' comfort, community integration, and the overall attractiveness of an investment. We will show how recreation areas support apartment sales and help build the value of residential estates.

SPEAKER:

Igor Chmieliński, CEO, Novum

LECTURE

12:40–13:30 **Crafting a strong foundation.**

On precise analysis of buyer needs and tailoring products to the "Customer 2.0" – a patient, analytical and exceptionally demanding process.

- The easy days are over: how to analyse and meet the needs of the digital-era customer.
- How to create and communicate a "measurable product" that responds to the real needs of an informed buyer.
- An offer for "experience seekers": do details, leisure amenities and entertainment have product value?
- How to sell effectively: necessary changes in customer service. What are sales teams not doing (but should be)? How to increase the lead-to-sale conversion rate in an environment with 30% fewer leads? Sales support tools. Does greater transparency of information about the offer limit a personalised approach?

MODERATOR:

Maciej Górka, real estate market expert

PANELLISTS:

Marta Apanowicz, sales and marketing director, Domesta

Robert Chojnacki, vice president of the board of Tabelaofert.pl, president of the board of Rednet24

Dobromiła Kowalczyk, sales department manager, Sprawia

Marcin Renduda, trainer and advisor, Renduda real estate solutions

DISCUSSION PANEL

13:30–13:45 **BREAK**

13:45–14:30 **Seniors in the professional real estate market – genuine participants or unfulfilled hope?**

- Does the senior housing segment have a solid basis for growth? Does the housing and financial condition of today's seniors and those over a 10-year horizon justify investment in this market segment? Are existing business models already delivering returns, or is this primarily an investment in the future?
- Have lessons been learned from systemic failures such as reverse mortgages or assisted living schemes for affluent seniors?
- How can housing stock be better aligned with the actual needs of seniors? Urban seniors vs. those in smaller towns and rural areas.
- Does today's housing market think about old age? Developments adapted to the family life cycle and ageing processes. Programming services within senior housing projects.

MODERATOR:

Paweł Szejter, head of Living, vice president of the Management Board, JLL Polska

PANELLISTS:

Urszula Kowalska, director, Living Investments, JLL Polska

Agnieszka Labus, PhD, founder and CEO | longevity architect, LAB 60+ Foundation / Silesian University of Technology

DISCUSSION PANEL

14:30–14:40

Real estate in the turnkey revolution - new standards, new opportunities.

Turnkey fit-out is no longer an extra - it's an expected standard. How can developers turn this shift into a competitive advantage and real added value for their clients.

SPEAKER:

Mateusz Komorowski, head of business relationships, Gotowe Mieszkanie

LECTURE

14:40–15:20

Living – different paths to value.

The living segment encompasses various institutional rental formats, but each operates with a different relationship to capital, operations and the exit market. Alongside stable tenant demand, investment strategies are becoming increasingly diversified. Some projects target the retail market, while others find buyers among large investment platforms.

- In the current market cycle, does living function as a long-term asset class based on institutional financing, or rather as a set of flexible strategies where exit and capital rotation play a central role?
- Which exit models are actually effective, what costs and risks do they generate, and why is there no single, universal path to value creation in the living segment?

MODERATOR:

Michał Poręcki, real estate market expert, consulting manager, Havas PR

PANELLIESTS:

Jolanta Niezgodzka, Deputy to the Sejm

Elżbieta Chmiel, member of the management board, PFR Nieruchomości

Maciej Piotrowicz, head of Poland, Urban Partners

Patrick Pospiech, director, Living Investments, JLL

Bartłomiej Wentlandt, managing director, CAVARE

DISCUSSION PANEL

15:20

LUNCH

We invite you to visit the JLL BUSINESS HUB during the following hours:

10:00–11:00

12:00–14:40



TARGI MIESZKAŃ I DOMÓW

12-13 WRZEŚNIA

POZNAŃ CONGRESS CENTER

3-4 PAŹDZIERNIKA

EXPO KRAKÓW

10-11 PAŹDZIERNIKA

ARENA URSYNÓW, WARSZAWA

targimieszkan.pl

Weź udział
w jesiennej edycji
Targów!



TARGI MIESZKAŃ
I DOMÓW

Organizator

nowyadres

mtp
GROUP



PZFD

Polski Związek
Firm Deweloperskich

PLACE ZABAW

Potrzebujemy dobrych placów zabaw. PZFD pokazuje, jak je projektować

Dobry plac zabaw zaczyna się na etapie koncepcji osiedla – od decyzji o lokalizacji, widoczności, dojściach, zieleni, strefach aktywności i komforcie opiekunów. Zależało nam, aby przewodnik był praktycznym narzędziem dla osób projektujących i kształtujących przestrzeń mieszkaniową, ale też impulsem do myślenia o placu zabaw jako o pełnoprawnej części układu funkcjonalnego osiedla – mówi Paweł Putkowski, Prezes Warszawskiego Oddziału Polskiego Związku Firm Deweloperskich. ”

Poradnik dla inwestorów i osób projektujących budynki mieszkalne

Polski Związek Firm Deweloperskich stworzył przewodnik przygotowany we współpracy z ekspertkami i ekspertami z obszaru projektowania, dostępności, bezpieczeństwa, akustyki, natury i przestrzeni miejskiej. Ważnym tematem jest dostępność. Projekt powinien zapraszać osoby o różnych potrzebach, wieku, sprawności i wrażliwości sensorycznej. Ważnym tematem jest dostępność. Projekt powinien zapraszać osoby o różnych potrzebach, wieku, sprawności i wrażliwości sensorycznej. Autorzy poradnika przypominają również o grupie często pomijanej przy projektowaniu osiedli: starszych dzieciach i młodzieży. Jednym z najmocniejszych wątków przewodnika jest natura. Zieleń nie powinna być wyłącznie dekoracją wokół urządzeń. Poradnik porusza też temat akustyki, który w praktyce często decyduje o tym, jak przestrzeń funkcjonuje po oddaniu osiedla do użytkowania.

Przewodnik dostępny na:

placezabaw.pzfd.pl

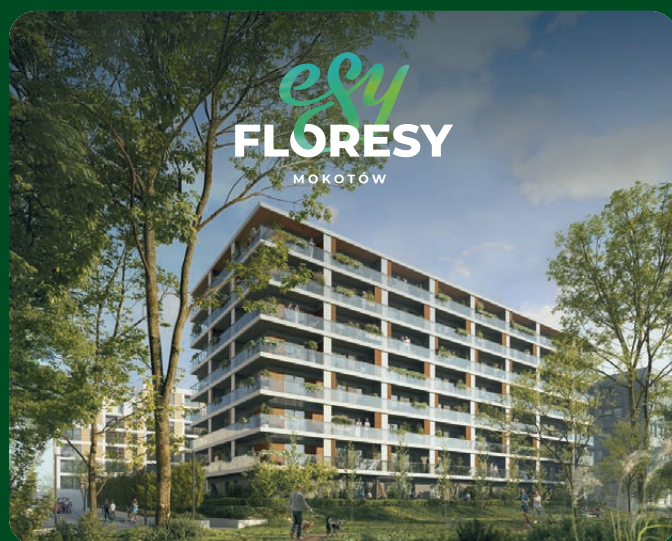
FLORA

ROOTED IN THE CITY
BLOOMING FOR COMMUNITY

Flora tworzy miejsca, które pozostaną częścią miasta na lata, dlatego każdy projekt rozwijamy z uważnością na lokalny kontekst i potrzeby mieszkańców. Stawiamy na przemyślaną architekturę, ludzką skalę oraz dopracowane rozwiązania, które dobrze służą zarówno przyszłym użytkownikom, jak i najbliższemu otoczeniu.



GDYNIA | ŚRÓDMIEŚCIE
piotra4.pl



WARSZAWA | MOKOTÓW
esyfloresy-mokotow.pl



KONTRAST MOKOTOWA | WKRÓTCE W SPRZEDAŻY

Dowiedz się więcej na floradevelopment.com

8:45–9:45 REGISTRATION

COMMON TOPIC FOR ALL CONFERENCE PARTICIPANTS – THE RESIDENTIAL ROOM

9:45–10:00 Opening of the conference

10:00–10:30 The World at a Crossroads: Development Scenarios for Poland, Europe and the World.

INAUGURAL LECTURE

SPECIAL GUEST :

Marcin Piątkowski, PhD, professor at Kozminski University, Lead Economist in the Department of Finance, Competitiveness and Innovation (DFKI) at the World Bank

10:30–11:30 **From sectors to strategies: does fragmentation strengthen or disrupt the real estate market?**

In 2006, eight asset types were enough to describe the real estate market. Twenty years later, thirty categories are insufficient.

The increasing fragmentation of the real estate market is changing both asset classifications and investment decision-making, project financing and risk management. In a world where sectors are no longer a sufficient benchmark, a key question arises: does the market benefit from this complexity, or does it lose liquidity and comparability?

- How are the markets of Western Europe, Poland and the CEE region responding to this process?
- Under conditions of varying scale and maturity, does fragmentation strengthen market resilience or lead to a loss of liquidity and benchmarks?

DISCUSSION PANEL

MODERATOR:

Anna Szcel, senior director, Investment, CEE, Invesco Real Estate, member Executive Committee ULI Poland

PANELLISTS:

Mateusz Bonca, CEO Poland, JLL

Karol Dziecioł, member of the Management Board, Develia

Paweł Toński, president of the Board of the PINK, Partner at CRIDO

Jacek Zengteler, CEO, Yareal Polska

11:30–11:50 COFFEE BREAK

COMMERCIAL ROOM:

DIVIDED ROOMS

11:50–12:50 **Core will return... or perhaps it no longer needs to?**

The capital structure of the Polish real estate market has changed significantly. Reduced activity from core funds has coincided with the growing role of private capital, family offices and investors undergoing wealth succession processes. How are the markets of Western Europe, Poland and the CEE region responding to this process?

- Is the current prominence of private capital a lasting feature of the market, or merely a transitional phase until institutional investors return?
- How is this shift affecting valuations, investment strategies and the market structure in Poland and the CEE region?

MODERATOR:

Tomasz Szpyt, editor-in-chief, Property Insider

PANELLISTS:

Sayed Alaali, managing director, Slate Asset Management

Sean Doyle, director of Capital Markets, Central and Eastern Europe, CBRE

Renata Grzonkowska, Property Department Corporate Clients Director, Erste Bank Polska SA

Szymon Ostrowski, managing director – Deputy CIO, PFR TFI

Bartłomiej Kordeczka, co-managing partner, Pinsent Masons law firm

Marta Rayss, head of alternative Funds Management Department, IPOPEMA

DISCUSSION PANEL

12:50–13:00 **Horizontal Estates: Two Waters Land Bank as a Long-Term Investment Platform**

The potential of the Two Waters Land Bank – over 200 hectares of land between the Baltic Sea and Lake Jamno – as an example of a long-term investment platform. The scale of the project, a single ownership structure, and the opportunities for phased development of a year-round destination on the Baltic coast.

SPEAKER:

Cezary Kulesza, member of the management board, Horizontal Estates

LECTURE

13:00–13:40
Dual use – designing assets for change of use. Flexibility or an illusion of resilience?

In an increasingly complex market environment, dual use may offer a way to enhance asset resilience by enabling functional change over time. However, does structural and operational flexibility actually increase project value, or does it raise costs and complicate financing?

- The limits of multi-functionality.
- The economics of designing for future conversion.
- Who ultimately bears the risk of such decisions?
- Does designing dual-use assets – with both civilian and defence applications – unlock new, sustainable sources of funding (public, quasi-public or preferential), or does it remain a niche direction available mainly to large players? What are the barriers to entry, and is this strategy economically viable for SMEs?

MODERATOR:

Jakub Kompa, co-founder and Partner, UrbanKGK

PANELLISTS:

Tomek Ogrodzki, proptech expert, CEO and co-founder, Redd Group

Piotr Kamiński, member of the management board, head of office leasing, JLL

Aleksander Kłak, founder and chairman of the Presidium, Polska Izba Dual Use

Michał Obara, managing director, Student Depot

Łukasz Ciesielski, managing director, STRABAG Real Estate

DISCUSSION PANEL
13:40–13:50
How architecture and technology enhance building attractiveness, support commercialization, and increase real Estate value.

The way buildings look and interact with their surroundings is undergoing a fundamental transformation. Through the integration of natural materials with invisible, embedded technologies, architecture is becoming more dynamic and adaptable. Solutions developed by the Maasck team enhance the attractiveness of real estate assets, support commercialization efforts, increase their value, and strengthen competitive advantage in the market.

SPEAKER:

Cezary Kulesza, member of the management board, Horizontal Estates

LECTURE
13:50–14:15
Data centres – global fever, Polish realities.

The data centre market is one of the fastest-growing real estate segments globally, driven by the growth of cloud computing, artificial intelligence and the digitalisation of the economy. However, the scale of investment depends not only on technological demand but primarily on energy availability, grid connection capacity, regulatory stability and long-term infrastructure policy.

- How does Poland compare to major European markets, and what real constraints and advantages determine the pace of data centre development?
- Does Poland have the potential to become a regional digital hub, or will systemic factors limit its growth?
- What is the importance of enabling data centre development and operation in Poland for national security? How have other countries approached this issue and how does Poland position itself in comparison?

SPEAKER:

Krzysztof Pypłacz, data center market expert, PLDCA Polish Data Center Association

LECTURE
14:15–15:00
LUNCH
15:00–15:50
Offices – multi-speed markets.

The Polish office market is increasingly operating across multiple parallel trajectories. The situation is different in Warsaw and Kraków compared to regional cities; prospects vary between new, high-quality developments and older stock requiring refurbishment or repositioning. Declining new supply and selective demand mean that some parts of the market are entering a phase of shortage, while other segments face structural pressure.

- Where is demand currently concentrated, which offices are benefiting from current market conditions, and which are losing competitiveness?
- What are the implications for owners, developers and investors?

MODERATOR:

Tomasz Cudowski, editor-in-chief, Estate FM

PANELLISTS:

Przemysław Ryś, CEO, Torus

Mariola Bitner, partner | strategic advisory lead, Brookfield Partners

Agnieszka Krawczyk-Rogowska, leasing&asset director, Skanska

Paweł Sobolewski, managing director, Kingston

DISCUSSION PANEL

15:50–16:35

The warehouse market in an era of economic security.

Nearshoring and friendshoring are reshaping supply chains, while geopolitical tensions are increasing the importance of assets linked to security and systemic resilience, from data centres to warehouses with civil-defence functions. As a result, parts of the logistics market may gradually take on an infrastructural character.

- Does this signal a lasting shift in the structure of the warehouse market in Poland?
- What are the realistic financing options for such projects and which players – institutional platforms, infrastructure investors or specialised developers – have the potential to deliver them effectively?

MODERATOR:

Tomasz Mika, head of Industrial Agency, JLL

PANELLISTS:

Paweł Sapek, senior vice president, Regional Head CE & Country Manager, Prologis

Jan Kaliński, senior business development director, Hillwood

Daniel Puchalski, managing partner, Immo Lab

DISCUSSION PANEL

COMMON TOPIC FOR ALL CONFERENCE PARTICIPANTS – THE RESIDENTIAL ROOM

16:40–17:00

Collaboration is key.

Development land forms the foundation of expanding housing availability in Poland. It also holds the greatest potential for cooperation between the public sector, which controls attractive land assets, and the private sector, which has the capacity to develop them efficiently. The presentation will outline specific areas of cooperation with the National Property Resource (KZN), where an optimal synergy can be achieved between public and private interests.

SPEAKER:

Adam Czerniak, PhD, deputy president, National Real Estate Stock, associate professor, SGH

LECTURE

17:00–17:45

Land – an asset that lost its innocence long ago.

The land market is increasingly shaped by more than simple calculations of location and price. Although land formally has an owner, real control over its use is shared between the owner, local government, the administration, the regulator and the market. A plot's value is determined by planning, timing and regulatory risks, as well as the pace and direction of infrastructure development, which can rapidly shift the centre of gravity of entire investment areas. Intermodal hubs, new transport corridors and systemic-scale projects, such as the Central Communication Port (CPK), are changing not only the attractiveness of locations but also investment horizons and valuation methods.

MODERATOR:

Emil Domeracki, partner, Walter Herz

PANELLISTS:

Jarosław Bator, CEO, NDI Development

Piotr Brzózka, counsel, Osborne Clarke

Kamila Dutkowska-Wawrzak, legal and business development director, Atlas Ward Polska

Adam Skorek, expansion department director, Develia

Marek Wróbel, director of the Municipal Urban Planning Studio in Poznań

DISCUSSION PANEL

21:00–01:00

BANQUET in White Marlin (al. Wojska Polskiego 1)

We invite you to visit the JLL BUSINESS HUB during the following hours:

11:30–16:00

17:30–21:00





PRES

Polish
Real Estate
Summit
2026

16-17 listopada

Zakopane | Nosalowy Dwór Resort & Spa

ORGANIZATOR

 nowyadres

Należy do
 mtp
GRUPA

www.pressummit.pl

10:00–11:30 **Morning coffee at the JLL Business Hub**

11:00–11:50 **Competencies for challenging times.**

In real estate projects, failure can occur at the financing stage, but also when coordinating decisions, managing tensions and maintaining the project's core purpose over time. The scale of capital and pace of delivery are no longer enough where projects span years, involve numerous stakeholders and operate in a shifting regulatory, market and social environment. We will discuss competencies and skills which are rarely visible in financial models, but often determine value durability and adaptability and help avoid decisions that later must be reversed.

MODERATOR:

Katarzyna Chwalbińska-Kusek, partner, head of ESG Advisory Baker Tilly TPA

PANELLISTS:

Ewa Andrzejewska, member of the management board and chief operating officer, PINK

Agnieszka Ciupak, managing director Poland, Globe Trade Centre

Joanna Kozarzewska, senior partner, Wyser

Renata Osiecka, MRICS, SIOR, owner and managing partner, Axi Immo

DISCUSSION PANEL

11:50–12:40 **Warehousing: maturity or market fatigue?**

The Polish warehouse market is approaching 40 million sq m, but its dynamics are clearly changing. A higher share of lease renegotiations, reduced speculative development and capital selectivity suggest that the phase of straightforward volume growth is coming to an end. At the same time, the market is splitting into different paths: energy-dependent infrastructure assets, manufacturing and nearshoring projects, urban logistics and traditional regional parks with differing underlying economics.

- Is this a natural phase of maturation, or a sign of structural constraints?
- At this scale, can we still speak of a single, unified warehouse market?

MODERATOR:

Michał Rafałowicz, regional director, Newmark Poland

PANELLISTS:

Renata Nowacka, leasing manager, Accolade

Andrzej Potyra, head of Zabka Property Fund

Michał Samborski, regional managing director & head of development Pomerania, Warsaw, Subcarpathian Lesser Poland, Panattoni

Kamil Szabłowski, senior leasing manager, 7R

DISCUSSION PANEL

12:40–13:30 **Technology as the cost of entry.**

In commercial real estate, technology is no longer an add-on – it has become a part of the project's core infrastructure. It is less often a source of competitive advantage and more typically a prerequisite for market access, as required by tenants, lenders or regulators. At the same time, the line between solutions that genuinely improve operational efficiency and property value and those that merely increase project cost and complexity is becoming less clear.

- Where does technology genuinely reshape asset economics, and where does it become an obligation without a clear return?
- Technology decisions from the perspective of owners, investors and users.
- Who ultimately bears the cost of implementation, and who truly reaps the value?

MODERATOR:

Tomek Bojęć, managing partner, ThinkCo

PANELLISTS:

Anna Bartoszewicz-Wnuk, head of Central and Eastern Europe, Singu

Michał Chodkowski, head of property management, Adgar Poland

Maciej Grabowski, founder, BlueBolt

Anna Tryfon-Bojarska, innovation manager, Skanska

DISCUSSION PANEL

13:30–13:45 **BRUNCH**

Business, art, culture, entertainment
See what's on.

Download the
MTP Group app!

mtp
GRUPA
app

COMMON TOPIC FOR ALL CONFERENCE PARTICIPANTS – THE RESIDENTIAL ROOM

13:45–14:30

Seniors in the professional real estate market – genuine participants or unfulfilled hope?

- Does the senior housing segment have a solid basis for growth? Does the housing and financial condition of today's seniors and those over a 10-year horizon justify investment in this market segment? Are existing business models already delivering returns, or is this primarily an investment in the future?
- Have lessons been learned from systemic failures such as reverse mortgages or assisted living schemes for affluent seniors?
- How can housing stock be better aligned with the actual needs of seniors? Urban seniors vs. those in smaller towns and rural areas.
- Does today's housing market think about old age? Developments adapted to the family life cycle and ageing processes. Programming services within senior housing projects

MODERATOR:

Paweł Szejter, head of Living, vice president of the Management Board, JLL Polska

PANELLISTS:

Urszula Kowalska, director, Living Investments, JLL Polska

Agnieszka Labus, PhD, founder and CEO | longevity architect, LAB 60+ Foundation / Silesian University of Technology

DISCUSSION PANEL

14:30–14:40

Real estate in the turnkey revolution - new standards, new opportunities.

Turnkey fit-out is no longer an extra - it's an expected standard. How can developers turn this shift into a competitive advantage and real added value for their clients

SPEAKER:

Mateusz Komorowski, head of business relationships, Gotowe Mieszkanie

LECTURE

14:40–15:20

Living – different paths to value.

The living segment encompasses various institutional rental formats, but each operates with a different relationship to capital, operations and the exit market. Alongside stable tenant demand, investment strategies are becoming increasingly diversified. Some projects target the retail market, while others find buyers among large investment platforms.

- In the current market cycle, does living function as a long-term asset class based on institutional financing, or rather as a set of flexible strategies where exit and capital rotation play a central role?
- Which exit models are actually effective, what costs and risks do they generate, and why is there no single, universal path to value creation in the living segment?

MODERATOR:

Michał Poręcki, real estate market expert, consulting manager, Havas PR

PANELLISTS:

Jolanta Niezgodzka, Deputy to the Sejm

Elżbieta Chmiel, member of the management board, PFR Nieruchomości

Maciej Piotrowicz, head of Poland, Urban Partners

Patrick Pospiech, director, Living Investments, JLL

Bartłomiej Wentlandt, managing director, CAVARE

DISCUSSION PANEL

15:50

LUNCH

We invite you to visit the JLL BUSINESS HUB during the following hours:

10:00–11:00

12:00–14:40





FRN

2026

PRELEGENCI
THE SPEAKERS



Jolanta Niezgodzka
Posłanka na Sejm RP

Ukończyła prawo na Uniwersytecie Wrocławskim i zarządzanie w sektorze publicznym na UE we Wrocławiu. Absolwentka Szkoły Liderów Politycznych, Pracowni Samorządowej Fundacji Batorego i finalistka programu Open World. Przez lata działała w Radzie Osiedla i Radzie Miejskiej Wrocławia, od 2017 r. przewodniczący Zarządowi Osiedla Stare Miasto. Współtworzy, jako wiceprezesa, Dolnośląski Kongres Kobiet. W Sejmie walczy o prawa kobiet, równość i mieszkalnictwo. Zainicjowała reformę TBS-ów.



Natalia Weremczuk
Zastępczyni Prezydenta Miasta
Poznania

Zastępczyni Prezydenta Miasta Poznania. Odpowiada za politykę przestrzenną, administrację architektoniczno-budowlaną, geodezję, gospodarkę nieruchomości, gospodarkę komunalną, ochronę klimatu i środowiska oraz kształtowanie systemu zieleni miejskiej.

Radczyni prawna, absolwentka Wydziału Prawa i Administracji UAM w Poznaniu oraz studiów MBA. Jako pełnomocniczka Prezydenta i Rady Miasta reprezentowała Poznań przed sądami administracyjnymi w sprawach dotyczących planowania przestrzennego. Członkini Towarzystwa Urbanistów Polskich. Autorka publikacji i ekspertyz z zakresu prawa administracyjnego. W latach 2020-2024 dyrektorka Miejskiej Pracowni Urbanistycznej w Poznaniu



dr hab. Marcin Piątkowski

Profesor ekonomii w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, Wiodący (Lead) Ekonomista w Departamencie Finansów, Konkurencyjności i Innowacji (DFKI) w Banku Światowym w New Delhi, odpowiedzialny za region Azji Południowej (Indie, Sri Lanka, Nepal, Bangladesz, Bhutan i Malediwy) oraz wizytujący wykładowca w Guanghua School of Management na Uniwersytecie Pekijskim. Wcześniej Wiodący Ekonomista w DFKI w Banku Światowym w m.in. Chinach, Wietnamie, na Filipinach, w Polsce i Ukrainie, Główny Ekonomista PKO BP, ekonomista w Departamencie Europejskim i doradca Dyrektora Wykonawczego w MFW w Waszynie, doradca wicepremiera i ministra finansów RP, oraz wizytujący naukowiec na Uniwersytecie Harvarda, w London Business School i OECD Development Center.



dr hab. Piotr Szukalski

Profesor pracuje na stanowisku profesora w Katedrze Socjologii Wsi, Miasta i Zmian Społecznych UŁ. Specjalizuje się w zagadnieniach z pogranicza demografii, gerontologii społecznej i polityki społecznej, zaś przedmiotem jego badań są przede wszystkim: przebieg procesu starzenia się ludności Polski z uwzględnieniem dualnego charakteru tegoż procesu i jego konsekwencji, przemiany modelu rodziny polskiej, polityka ludnościowa oraz relacje międzypokoleniowe zarówno na poziomie mikro, jak i makro. Jest autorem ponad 300 publikacji, w tym ponad 140 artykułów publikowanych w takich czasopismach jak „Polityka Społeczna”, „Studia Demograficzne”, „Gerontologia Polska”, „Wiadomości Statystyczne”.



Izabela Adamczak
dyrektor ds. marketingu
Invest Komfort



Sayed Alaali
managing director
Slate Asset Management



Ewa Andrzejewska
członek zarządu, dyrektor
operacyjna, PINK



Marta Apanowicz
dyrektor sprzedaży
i marketingu
Domesta



Hubert Banaszek
business partner
Maasck



**Anna Bartoszewicz-
-Wnuk**
head of Central and
Eastern Europe, Singu



Jarosław Bator
prezes zarządu
NDI Development



Marzena Betlejewska
business relationship
manager
Deer Design



Radosław Bieliński
dyrektor działu
marketingu, Rednet24



Mariola Bitner
partner, strategic
advisory lead, Brookfield
Partners



Tomasz Bojęcz
partner zarządzający
ThinkCo



Mateusz Bonca
CEO Poland
JLL



Mateusz Bromboszcz
wiceprezes zarządu
ATAL S.A.



Piotr Brzózka
counsel
Osborne Clarke



Elżbieta Chmiel
członek zarządu
PFR Nieruchomości



Igor Chmieliński
prezes zarządu
Novum



Michał Chodkowski
head of property
management
Adgar Poland



Robert Chojnacki
wiceprezes zarządu
Tabelaofert, prezes
zarządu Rednet24



**Katarzyna Chwalbińska-
-Kusek**
partnerka, head of ESG
advisory, Baker Tilly TPA



Łukasz Ciesielski
managing director
STRABAG Real Estate



Agnieszka Ciupak
managing director
Poland, Globe Trade
Centre



Tomasz Cudowski
redaktor naczelny
Estate FM



Agata Czarnecka
ekspertka ds. badań
ryнку, współzałożycielka
Open Format



dr hab. Adam Czerniak
zastępca prezesa
Krajowego Zasobu
Nieruchomości, profesor SGH



dr Arkadiusz Derkacz
główny ekonomista
Instytut Rynku Najmu



Emil Domeracki
partner
Walter Herz



Sean Doyle
dyrektor ds. rynków
kapitałowych
w regionie Europy Środko-
wo-Wschodniej, CBRE



**Kamila Dutkowska-
-Wawrzak**
legal and business
development director
Atlas Ward Polska



Przemysław Dziąg
radca prawny
ekspert PZFD



Jan Dziekoński
główny ekonomista
RynekPierwotny.pl



Karol Dziecioł
członek zarządu
Develia



dr Jacek Furga
przewodniczący Komitetu ds.
Finansowania Nieruchomości
Związku Banków Polskich
i prezes zarządu Centrum
Amron

PRELEGENCI / THE SPEAKERS



Aleksandra Gawrońska
director head of residential
research
JLL



Maciej Górka
ekspert rynku
nieruchomości



Maciej Górski
adwokat, partner
Górski & Partners



Maciej Grabowski
założyciel
BlueBolt



Renata Grzonkowska
property department
corporate clients director
Erste Bank Polska SA



Bartosz Guss
dyrektor generalny
Polski Związek Firm
Deweloperskich



Tomasz Kaleta
dyrektor zarządzający
ds. sprzedaży i marketingu,
Develia



Jan Kaliński
senior business
development director
Hillwood



Piotr Kamiński
członek zarządu
head of office leasing
JLL



Piotr Kamiński
prezes zarządu
Nowy Adres



Kazimierz Kirejczyk
senior strategy advisor
housing sector
JLL



Aleksander Kłak
założyciel izby
i przewodniczący prezydium
Polska Izba Dual Use



Mateusz Komorowski
head of business
relationships
Gotowe Mieszkanie



Jakub Kompa
współzałożyciel i partner
UrbanKGK



Mikołaj Konopka
prezes zarządu
Dom Development



Bartłomiej Kordeczka
partner współzarządzający
kancelarią
Pinsent Masons



Dobromiła Kowalczyk
kierownik działu
sprzedaży
Spravia



Urszula Kowalska
director
Living Investments
JLL Polska



Joanna Kozarzewska
senior partner
Wyser



Adela Krakowiak-Seifert
dyrektor Departamentu
Analiz Kredytów Hipotecznych
i Oceny Zabezpieczeń
PKO Bank Polski



**Agnieszka Krawczyk-
Rogowska**
leasing&asset director-
Skanska



Michał Kubicki
przewodniczący Komitetu
ds. Nieruchomości, Krajowa
Izba Gospodarcza



Cezary Kulesza
członek zarządu
Horizontal Estates



Katarzyna Kuniewicz
dyrektorka badań rynku
Otodom



Krzysztof Kuniewicz
dyrektor operacyjny
3D Estate



dr Agnieszka Labus
założycielka i prezesa
Fundacji LAB 60+
adiunktka na Politechnice
Śląskiej



Michał Leszczyński
dyrektor strategii
i legislacji, główny
legislator PZFD



dr hab. Jacek Łaszek
doradca, NBP
profesor SGH



Joanna Maj
radca prawny
SWK Legal



Paweł Małycka
prezes
Rednet Dom



Tomasz Mika
head of Industrial
Agency, JLL



Renata Nowacka
leasing manager
Accolade



Kamil Nowak
kierownik Zakładu
Mieszkalnictwa, Instytut
Rozwoju Miast i Regionów



Michał Obara
managing director
Student Depot



Tomasz Ogrodzki
ekspert proptech, CEO
współzałożyciel
Redd Group



Renata Osiecka
MRICS, SIOR, właścicielka
partner zarządzająca
Axi Immo



Szymon Ostrowski
dyrektor zarządzający
zastępca CIO, PFR TFI



Ewa Palus
główna analityczka rynku
mieszkaniowego
Tabelaofert



Maciej Piotrowicz
head of Poland
Urban Partners



Michał Poręcki
ekspert rynku
nieruchomości, consulting
manager, Havas PR



Patrick Pospiech
director
Living Investments
JLL



Andrzej Potyra
head of Żabka
Property Fund



Daniel Puchalski
partner zarządzający
immo lab



Krystian Pyptacz
data center market
expert, PLDCA Polish
Data Center Association



Michał Rafałowicz
regional director
Newmark Polska



Marta Rayss
head of Alternative Funds
Management Department
IPOPEMA



Marcin Renduda
trener i doradca
RENDUDA real estate
solutions



Magdalena Reńska
wiceprezes i dyrektor
zarządzająca, Euro Styl



Przemysław Ryś
prezes zarządu
Torus



Michał Samborski
regional managing director
& Head of Development
Panattoni



Paweł Sapek
senior vice president
regional head CE & country
manager, Prologis



Adam Skorek
dyrektor departamentu
ekspansji, Develia



Paweł Sobolewski
managing director
Kingstone



Kamil Szabłowski
senior leasing manager
7R



Anna Szelc
senior director, Investment
CEE, Invesco Real Estate
członkini Executive
Committee ULI Poland



Tomasz Szpyt
redaktor naczelny
Property Insider



Paweł Szejter
head of Living, vice president
of the management board
JLL Polska



Grzegorz Tomaszewski
prezes zarządu
PFR Nieruchomości S.A.



Paweł Toński
prezes zarządu
Stowarzyszenia PINK
partner CRIDO Tax
Advisory Services



Anna Tryfon-Bojarska
menadżer ds. innowacji
Skanska



Waldemar Wasiluk
wiceprezes zarządu
Victoria Dom



Bartłomiej Wentlandt
managing director
CAVARE



Marek Wielgo
analityk rynku
nieruchomości
RynekPierwotny.pl



Teresa Witkowska
koordynator sprzedaży
projektów
deweloperskich
Rednet24



Michał Witkowski
director, corporate finance
& living services, Colliers
co-chair of the Urban Living
Council at ULI Poland



Marek Wróbel
dyrektor Miejskiej Pracowni
Urbanistycznej w Poznaniu



Mariusz Zabielski
CEO, członek zarządu
Budlex



Anna Zachara-Widła
customer voice expert
Nieruchomosci-online.pl



Marcin Zaremba
head of product
RynekPierwotny.pl



Jacek Zengteler
prezes zarządu
Yareal Polska

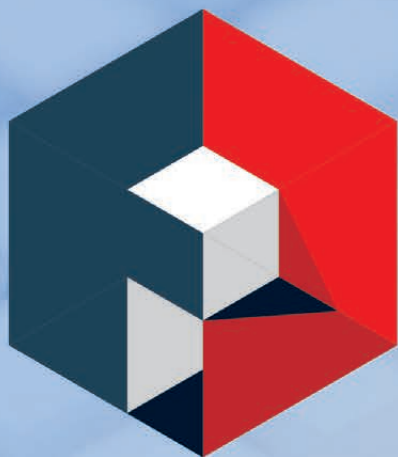


Wszystkim Gościom, Moderatorom, Prelegentom i Panelistom

16. edycji Forum Rynku Nieruchomości składamy serdeczne podziękowania.

To dzięki Państwu ta konferencja jest unikatowym źródłem rzetelnej wiedzy o rynku nieruchomości.

– zespół i zarząd spółki Nowy Adres



FORUM DOSTĘPNOŚCI

18-19.11.2026

Poznań Congress Center



przestrzeń bez barier

OBIEKTY. ARCHITEKTURA. DESIGN

ORGANIZATORZY:



Należy do
mtp
GRUPA

**INTE
GRA
CJA**

ForumDostepnosci.pl

Miliard złotych na rozwój krajowego biznesu. IBI Polska zmienia zasady gry



Yizhaq Cohen, CEO of IBI Polska
– a visionary combining international
capital with local business

Polska gospodarka od lat utrzymuje imponujące tempo rozwoju, co zwiększa zapotrzebowanie na elastyczne źródła finansowania. W realiach zaostrzonych procedur bankowych oraz rosnącej presji czasu przedsiębiorcy coraz częściej poszukują partnerów, którzy rozumieją specyfikę rynku. Symbolem tej zmiany stała się firma IBI Polska, która osiągnęła niedawno przełomowy wynik: wartość udzielonych przez nią pożyczek dla rodzimych firm przekroczyła 1 miliard złotych.

IBI Polska to część izraelskiej grupy IBI Investment House, zarządzającej aktywami o wartości ponad 220 mld zł. Od wejścia na polski rynek w 2019 roku, firma stała się liderem sektora private debt, oferując finansowanie pozabankowe tam, gdzie banki wykazują nadmierną ostrożność. Dziś IBI Polska to nie tylko instytucja finansowa, ale Złoty Partner rynku nieruchomości, wspierający przede wszystkim projekty deweloperskie oraz projekty o strategicznym znaczeniu dla rozwoju polskich miast.

Czas to waluta przyszłości

To, co wyróżnia IBI, to tempo działania. W biznesie „okno inwestycyjne” często zamyka się szybciej niż bankowa procedura kredytowa. – *Po dostarczeniu dokumentów jesteśmy w stanie podjąć decyzję i uruchomić środki nawet w ciągu 48 godzin* – podkreśla Yizhaq Cohen, prezes IBI Polska. Taka elastyczność pozwala deweloperom błyskawicznie reagować na okazje rynkowe, np. przy zakupie atrakcyjnych gruntów pod inwestycje.

Złoty partner rynku nieruchomości

Jako lider sektora, IBI Polska koncentruje się na wspieraniu deweloperów, dla których bankowe procedury są zbyt wolne, zapewniając im stabilne, elastyczne i dostosowane do potrzeb finansowanie aż do momentu zakończenia inwestycji i oddania jej do użytkowania. Spółka swoim finansowaniem wspiera projekty mieszkaniowe, apartamentowe, hotelowe i biurowe, a także finansowania pomostowe. Skala działalności firmy ma charakter ogólnopolski – IBI Polska finansuje projekty

deweloperskie w każdym większym mieście w Polsce, co pozwala partnerom na dynamiczny rozwój niezależnie od lokalizacji inwestycji. Dzięki doświadczeniu i międzynarodowemu zapleczu grupy IBI Investment House, firma oferuje bezpieczeństwo i skalę finansowania niedostępną dla mniejszych graczy.

Wśród ponad 150 zrealizowanych projektów wyróżniają się te, które przywracają blask polskim miastom. Rewitalizacja Nowych Młynów w Lesznie (20 mln zł) oraz budowa osiedla Vivant Home w Świdnicy (12 mln zł) to dowody na to, jak kapitał IBI przyspiesza rozwój lokalnej infrastruktury. Firma skutecznie inwestuje także w sektor logistyczny i przemysłowy, dostrzegając w Polsce motor wzrostu całego kontynentu.

Polska motorem napędowym Europy

Wybór Polski na główny hub inwestycyjny nie jest przypadkowy. Yizhaq Cohen wskazuje na dojrzałość polskiego rynku i jego unikalną stabilność fiskalną na tle Zachodu. Polska z PKB rosnącym w tempie 3-4% rocznie stała się nowym środkiem ciężkości Europy, przyciągając światowy kapitał, co stwarza unikalne warunki do ekspansji dla funduszy takich jak IBI Polska.

O tym, jak nowoczesne instrumenty finansowe mogą dalej wspierać krajowy sektor budowlany, eksperci IBI Polska będą rozmawiać podczas Forum Rynku Nieruchomości w Sopocie. Zapraszamy do dyskusji o przyszłości finansowania inwestycji.

A Billion PLN to Boost Polish Business: IBI Polska is Changing the Rules of the Game

For years, the Polish economy has maintained an impressive growth rate, driving demand for flexible sources of financing. In a reality of tightened banking procedures and increasing time pressure, entrepreneurs are increasingly seeking partners who understand the specifics of the market. IBI Polska has become a symbol of this shift, recently reaching a landmark milestone: the value of loans granted to domestic companies has exceeded 1 billion PLN.



Villa Botanica in Krakow – project financed in 8 days by IBI Polska

IBI Polska is part of the Israeli IBI Investment House group, which manages assets worth over 220 billion PLN. Since entering the Polish market in 2019, the company has become a leader in the private debt sector, offering non-banking financing where banks exhibit excessive caution. Today, IBI Polska is not just a financial institution, but a „Golden Partner” of the real estate market, supporting projects of strategic importance for the development of Polish cities.

Time is the Currency of the Future

What sets IBI apart is its speed. In business, the „investment window” often closes faster than a bank’s credit procedure – *After the documents are provided, we are able to make a decision and release funds even within 48 hours* – emphasizes Yizhaq Cohen, CEO of IBI Polska. Such flexibility allows developers to react instantly to market opportunities, such as purchasing attractive plots of land.

Golden Partner of the Real Estate Market

As a sector leader, IBI Polska focuses on supporting developers for whom banking procedures are too slow, providing stable, flexible, and tailored financing through to the completion and commissioning of the project. The company finances residential, apartment, hotel, and office projects, as well as providing bridge financing.

The scale of the company’s operations is nationwide — IBI Polska finances development projects in every major city in Poland, enabling partners to grow dynamically regardless of the investment’s location. Thanks to the experience and international backing of the IBI Investment House group, the firm offers security and a scale of financing unavailable to smaller players.



Among more than 150 completed projects, those that restore the former glory of Polish cities stand out. The revitalization of Nowe Młyny in Leszno (20 million PLN) and the construction of the Vivant Home estate in Świdnica (12 million PLN) are proof of how IBI’s capital accelerates the development of local infrastructure. The company also effectively invests in the logistics and industrial sectors, seeing Poland as the growth engine for the entire continent.

Poland as Europe’s Driving Force

The choice of Poland as a main investment hub is no coincidence. Yizhaq Cohen points to the maturity of the Polish market and its unique fiscal stability compared to the West. With GDP growing at a rate of 3-4% per year, Poland has become Europe’s new center of gravity, attracting global capital and creating unique conditions for expansion for funds like IBI Polska.

IBI Polska experts will discuss how modern financial instruments can further support the national construction sector during the Real Estate Market Forum in Sopot. We invite you to join the discussion on the future of investment financing.

POTENCJAŁ PŁYNIE Z INWESTYCJI

Od butikowych inwestycji premium
po wielofunkcyjne projekty
rozwijane w skali miasta.

POTENTIAL FLOWS FROM INVESTMENT

From boutique premium
developments to multifunctional
projects developed at the scale
of the city.

Dobra architektura nie powstaje
obok miasta.

Powstaje z niego.

Good architecture is not created
beside the city.

It grows from it.



Smolna 23

SMOLNA 23
WARSZAWA

butikowe
apartamenty premium

boutique
premium apartments



CUKROWNIA
PRUSZCZ GDAŃSKI

rewitalizacja
i mixed-use

revitalisation
and mixed-use



ŚLĄSKA OSIEM
APARTAMENTY INWESTYCYJNE

ŚLĄSKA OSIEM
GDAŃSK

apartamenty
inwestycyjne

investment
apartments



APARTAMENTY
cis park

CIS PARK
GDYNIA

miejska wygoda
blisko natury

urban comfort
near nature



MERWEDE
REZYDENCJA

MERWEDE
GDAŃSK

architektura
nadmorskiego miasta

coastal city
architecture



JAGIELLOŃSKA
13

JAGIELLOŃSKA 13
GDAŃSK

funkcjonalna
zabudowa miejska

functional urban
architecture



Horizontal Estates



Bank Ziemi Two Waters - nowy wymiar inwestowania nad Bałtykiem

Ponad 200 ha między morzem a jeziorem

Bank Ziemi Two Waters to punkt wyjścia do budowania całorocznej destynacji nad Bałtykiem - miejsca opartego na spójnej strategii funkcji, doświadczeń i długoterminowej wartości. Projekt rozwijany jest przez Horizontal Estates, spółkę joint venture, której udziałowcami są Firmus Group i NDI Development.

Od banku ziemi do strategicznego planowania

Two Waters obejmuje ponad 200 ha terenów położonych między Morzem Bałtyckim a jeziorem Jamno. To jeden z największych prywatnych banków ziemi nad polskim wybrzeżem, który dzięki skali, położeniu i kontroli nad gruntem daje podstawę do całościowego planowania rozwoju.

Dzięki temu Horizontal Estates analizuje ten obszar nie jako zbiór pojedynczych działek, lecz jako teren o wieloetapowym potencjale rozwoju. Takie podejście porządkuje kolejne decyzje inwestycyjne, wzmacnia spójność kierunku i pozwala konsekwentnie budować wartość miejsca.

„W Two Waters nie chodzi o prostą sumę atrakcji. Chodzi o stworzenie miejsca, które będzie miało własną tożsamość, spójną ofertę i potencjał działania przez cały rok. To wymaga strategicznego podejścia do gruntu, funkcji i przyszłego modelu zarządzania” - podkreśla Cezary Kulesza, Członek Zarządu Horizontal Estates.

Takie podejście wzmacnia przyszłą markę miejsca i po-

zwala budować spójny model rozwoju oparty na funkcjach, doświadczeniu użytkownika i długoterminowej logice inwestycyjnej.

Model, który wydłuża sezon

Największe projekty turystyczne coraz częściej odchodzą od modelu oddzielnych biznesów. Hotel, apartamenty, usługi i rekreacja nie funkcjonują osobno, ale wzajemnie się uzupełniają i budują jedno rozpoznawalne miejsce.

W przypadku lokalizacji nadmorskich coraz większe znaczenie ma także zdolność działania poza wysokim sezonem. Two Waters wpisuje się w ten kierunek, tworząc przestrzeń dla różnych form turystyki i użytkowania - od wypoczynku i aktywności, przez wellness i ofertę wydarzeń, po pobyty rodzinne oraz usługi.

W tym ujęciu Bank Ziemi Two Waters wykracza poza klasyczne rozumienie gruntu inwestycyjnego i staje się podstawą do budowania całorocznej destynacji.

Więcej: horizontalestates.pl

Two Waters Land Bank. A new dimension in investing on the Baltic coast

Over 200 ha between the sea and the lake

The Two Waters Land Bank is the starting point for developing a year-round destination on the Baltic coast – a location based on a coherent strategy that combines functionality, experience, and long-term value. The project is being developed by Horizontal Estates, a joint venture between Firmus Group and NDI Development.



From land bank to strategic planning

Two Waters spans over 200 hectares of land situated between the Baltic Sea and Lake Jamno. As one of the largest private land banks on the Polish coast, it enables comprehensive development planning thanks to its scale, location, and control over the land.

Rather than a mere collection of individual plots, Horizontal Estates sees this area as a site with multi-stage development potential. This approach structures subsequent investment decisions, reinforces the coherence of their direction, and ensures consistent building of the site's value.

"Two Waters is much more than the sum of individual attractions. It creates a place with its own identity, a coherent offering, and the potential to operate all year round. This requires a strategic approach to the site, its functions, and the future management model" says Cezary Kulesza, Member of the Management Board at Horizontal Estates.

This approach strengthens the future brand of the location and allows for the development of a coherent

growth model based on functions, user experience, and long-term investment logic.

A model that extends the season

Major tourism projects are increasingly moving beyond the model of separate businesses. Hotels, apartments, services and recreational amenities do not operate separately; they complement one another and create a single recognisable place.

In the case of coastal locations, the ability to operate outside the high season is increasingly important. Two Waters follows this direction by creating space for various forms of tourism and use: from leisure and active recreation, through wellness and guest experiences, to family stays and services.

In this context, the Two Waters Land Bank goes beyond the traditional understanding of investment land and becomes the foundation for building a year-round destination.

More: horizontalestates.pl/en



Niezależny dostęp do miejsc parkingowych. **Większy komfort, większe wyzwania**

Wygodny dostęp do każdego miejsca postojowego to nowy standard, zwiększający presję projektową na inwestycje mieszkaniowe. W jaki sposób można mu sprostać?

Rosnące oczekiwania klientów, ograniczona przestrzeń działek i trudniejsze warunki gruntowe sprawiają, że projektowanie garaży podziemnych to obecnie jedno z największych wyzwań. Jak zapewnić niezależny dostęp do miejsc parkingowych bez kosztownych zmian konstrukcyjnych?

Metapark PNG 2000 – odpowiedź na współczesne wyzwania projektowe

Odpowiedzią są systemy parkingowe Metapark PNG 2000, które umożliwiają dwukrotne zwiększenie liczby miejsc postojowych bez zmian powierzchni garażu.

To idealne rozwiązanie dla garaży podziemnych, w których ograniczona kubatura lub wysoki poziom wód gruntowych utrudniają wykonanie przegłębień albo wprowadzenie zmian projektowych.

Kluczowe zalety:

- podwojenie potencjału parkingowego na tej samej przestrzeni,
- niezależny dostęp do każdego miejsca parkingowego,
- polska produkcja z szybkim dostępem do części i serwisu,
- obsługa kilku rzędów miejsc postojowych z jednej drogi manewrowej.

Doświadczenie poparte liczbami

Metaltech to polska, rodzinna firma z ponad 40-letnim doświadczeniem w obróbce stali, obecna na 22 światowych rynkach. Platformy parkingowe Metaltech to:

- **308** zakończonych projektów w **26** miastach Polski
- **16 855** dodatkowych miejsc parkingowych
- rygorystyczne testy bezpieczeństwa.

Niższe koszty realizacji garażu

Rosnąca gęstość zabudowy w miastach sprawia, że optymalizacja przestrzeni parkingowej to jeden z kluczowych elementów opłacalności inwestycji. Dzięki braku konieczności wykonania przegłębień, platformy PNG 2000 pozwalają uprościć realizację garażu i ograniczyć koszty inwestycji.

Zoptymalizuj swoją inwestycję

Szukasz nowoczesnych rozwiązań dla swojej inwestycji? Skontaktuj się z nami – wspólnie stworzymy funkcjonalną i efektywną przestrzeń parkingową.

Independent access to parking spaces.

Greater comfort, greater challenges

Convenient access to every parking space has become a new standard, creating new design challenges for residential developments. How can developers respond to these expectations?

Growing customer demands, limited plot sizes and increasingly difficult ground conditions make underground garage design one of today's biggest challenges. How can independent access to parking spaces be ensured without costly structural modifications?

Metapark PNG 2000 – a response to modern design challenges

The answer lies in Metapark PNG 2000 parking systems, which allow developers to double the number of parking spaces without increasing the garage footprint. It is an ideal solution for underground garages where limited space or high groundwater levels make pit construction or major design modifications difficult.

Key Benefits:

- double parking capacity within the same space,
- independent access to every parking space,
- Polish manufacturing with fast access to spare parts and service,
- support for multiple rows of parking spaces from a single maneuvering lane.

Experience backed by numbers

Metaltech is a Polish family-owned company with over 40 years of experience in steel processing, operating across 22 global markets. Today, Metaltech parking platforms stand for:

- 308 completed projects in 26 Polish cities
- 16 855 additional parking spaces
- rigorous safety testing.

Lower garage construction costs

Increasing urban density makes parking space optimization one of the key factors affecting investment profitability. By eliminating the need for pit construction, PNG 2000 platforms simplify garage construction and help reduce overall investment costs.

Optimize Your Investment

Looking for modern parking solutions for your development? Contact us – let's create a functional, efficient parking facility together.





Jak skutecznie sprzedawać inwestycje deweloperskie w nowych realiach rynku?

Rendart pokazuje, co naprawdę działa

Rynek nieruchomości wchodzi w etap, w którym **marketing przestaje być dodatkiem, a staje się realnym narzędziem sprzedaży**. Rosnące oczekiwania klientów, większa konkurencja i zmieniające się regulacje sprawiają, że skuteczność działań marketingowych decyduje dziś o tempie komercjalizacji inwestycji. Właśnie w tym obszarze od ponad dekady działa Rendart – firma, która wspiera deweloperów w budowaniu wartości projektów i przekładaniu marketingu na konkretne wyniki sprzedażowe

Rendart łączy kompetencje z zakresu marketingu, architektury, designu i technologii, oferując **kompleksowe wsparcie – od strategii, przez komunikację, aż po realizację kluczowych narzędzi sprzedażowych**. Firma projektuje **strony internetowe inwestycji oraz strony firmowe deweloperów**, tworzy spójne koncepcje komunikacyjne i wspiera klientów poprzez **doradztwo strategiczne**, które pomaga podejmować trafne decyzje biznesowe. Istotnym elementem są także **wizualizacje 3D, wirtualne spacerory oraz interaktywne rzuty mieszkań**, które pozwa-

lają klientom lepiej zrozumieć inwestycję jeszcze przed jej realizacją i znacząco skracają proces decyzyjny.

To, co wyróżnia Rendart, to **podejście oparte na analizie całego procesu sprzedaży** – od pierwszego kontaktu klienta z inwestycją aż po finalizację transakcji. Dzięki doświadczeniu zdobytemu przy setkach projektów firma potrafi **identyfikować realne potrzeby rynku i eliminować błędy komunikacyjne**, które bezpośrednio wpływają na sprzedaż. Rendart wspiera deweloperów w dostosowaniu strategii marketingowej do aktualnych warunków rynkowych, pomagając podejmować decyzje, które bezpośrednio przekładają się na sprzedaż i tempo komercjalizacji inwestycji.

Jeżeli zależy Ci na partnerze, który rozumie realia rynku i potrafi przełożyć marketing na konkretne wyniki, Rendart to zespół, z którym warto realizować projekty deweloperskie.

How to effectively sell real estate developments in a changing market?

Rendart shows what really works



The real estate market is entering a phase where **marketing is no longer a supporting function – it has become a key driver of sales performance**. Increasing customer expectations, stronger competition, and evolving regulations mean that marketing effectiveness now directly impacts the pace of project commercialization. This is where Rendart brings its value. For over a decade, the company has been supporting developers in **building investment value and turning marketing into measurable sales results**.

Rendart combines expertise in marketing, architecture, design, and technology to deliver **comprehensive support – from strategy and communication to the execution of key sales tools**. The company designs **investment websites and corporate websites for developers**, develops consistent communication concepts, and provides **strategic advisory** that supports business decision-making. High-quality **3D visualizations, virtual tours, and interactive apartment plans** play a crucial role in helping

potential buyers understand a project before it is built, significantly accelerating the decision-making process.

What distinguishes Rendart is its **end-to-end approach to the sales process** – from the first interaction with the investment to the final transaction. With experience gained from hundreds of projects, the company is able to **identify real market needs and eliminate communication mistakes** that directly impact sales performance. Rendart supports developers in adapting their marketing strategies to current market conditions, helping them make decisions that directly impact sales performance and project absorption rates.

If you are looking for a partner who understands market realities and can translate marketing into tangible results, Rendart is a team worth working with on your development projects.

12.
EDYCJA



21 WRZEŚNIA
HOTEL WARSZAWA

hotelinvestorsmeeting.pl

Organizatorzy:





FORUM RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Polish Real Estate Forum

Save the date

10-11 czerwca 2027
Sheraton Sopot Hotel

www.frn.pl

PARTNER STRATEGICZNY



ORGANIZATOR:



ORGANIZATOR



PARTNER STRATEGICZNY



GŁÓWNY SPONSOR



PATRONAT HONOROWY



ZŁOCI SPONSORZY



SREBRNI SPONSORZY



BRAZOWI SPONSORZY



PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNER STREFY MATCH MAKER



PARTNERZY WSPIERAJĄCY



PATRONAT MEDIALNY

