



DZIEŃ 1, czwartek, 11 czerwca

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 FRN 26

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?**

WPROWADZENIE

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

PANEL DYSKUSYJNY

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

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

WPROWADZENIE I MODEROWANIE DYSKUSJI:

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

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.

PANEL DYSKUSYJNY

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

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

MODERATOR:

Przemysław Dziąg, radca prawny, ekspert PZFD

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?

PRELEKCJA

W I kwartale br. ubyło 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

Robert Chojnacki, wiceprezes zarządu Tabelaofert, prezes zarządu Rednet24

12:45-13:25

Klient nasz pan?

PANEL DYSKUSYJNY

Czy to wciąż ochrona klienta czy już feudalizacja branży deweloperskiej?

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

MODERATOR:

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



13:25-13:35 Klient, którego jeszcze nie znacie.

PRELEKCJA

Jak dane i AI zmieniają sposób znajdowania mieszkania.

PRELEGENT:

Marcin Zaremba, head of product, RynekPierwotny.pl

13:35-14:15 Zdrowy rynek bez sterydów.

PANEL DYSKUSYJNY

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

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

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, PKO Bank Polski

14:15-15:00 lunch

15:00-15:50 Bez polityki.

PANEL DYSKUSYJNY

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

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



15:50-16:00 **Efektywna sprzedaż w erze rosnących wymagań i świadomości klienta.**

PRELEKCJA

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

PRELEGENCKA:

Marzena Betlejewska, business relationship manager, Deer Design

16:00-16:40 **Nadchodzi nieuchronne.**

PANEL DYSKUSYJNY

Strategie deweloperskie na rynku dwóch prędkości.

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

MODERATOR:

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

16:40-17:00 **Grunť to współpraca.**

PRELEKCJA

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

PRELEGENCKA:

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



17:00-17:45

Grunty – aktywo, które (dawno) straciło niewinność.

PANEL DYSKUSYJNY

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

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

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

21:00-1:00

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

Do JLL Business Hub zapraszamy w godzinach:

11:30–16:00

17:30–21:00



DZIEŃ 2, piątek, 12 czerwca

10:00-11:00 poranna kawa w JLL Business Hub

11:00-11:30 Demograficzne trzęsienie ziemi.

WYKŁAD WPROWADZAJĄCY

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?

PANEL DYSKUSYJNY – „DZIADERSI” PLUS

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

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.

PRELEKCJA

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.

PRELEGENT:

Igor Chmieliński, prezes zarządu, Novum



12:40-13:30

Kraftowe budowanie.

PANEL DYSKUSYJNY

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

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

MODERATOR:

Maciej Górka, ekspert rynku nieruchomości

PANELIŚCI:

Marta Apanowicz, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu, Domesta

Robert Chojnacki, wiceprezes zarządu Tabelaofer, prezes zarządu Rednet24

Dobromiła Kowalczyk, kierownik działu sprzedaży, Spravia

Karolina Prędota-Krystek, dyrektor sprzedaży i marketingu, Archicom Collection

Marcin Renduda, trener i doradca, Renduda real estate solutions

13:30-13:45

przerwa

13:45-14:30

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

PANEL DYSKUSYJNY

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

MODERATOR:

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

PANELIŚCI:

Marcin Golly, investment director, 1 Asset Management

Urszula Kowalska, director, Living Investments, JLL Polska

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

Ewa Mróz, CEO, Origin ReVital



14:30-14:40

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

PRELEKCJA

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

14:40-15:20

Living – różne drogi do wartości.

PANEL DYSKUSYJNY

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

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

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

15:20 lunch

Do JLL Business Hub zapraszamy w godzinach:

10:00–11:00

12:00–14:40

ORGANIZATOR ZASTRZEGA SOBIE PRAWO DO WPROWADZANIA ZMIAN W PROGRAMIE.