

WTOREK

22 listopada

9:00-9:30 rejestracja i rozmowy przy kawie

9:30-9:40 powitanie

9:40-10:40 Inflacja na rynku budowlanym, czyli z kim i jak budować, żeby w ogóle zbudować?

DEBATA OTWARCIA

Gdyby materiały budowlane drożały w takim samym tempie jak oficjalna inflacja, zarówno deweloperzy, jak i generalni wykonawcy mieliby tylko niewiele powodów do narzekania. Ceny niektórych towarów i surowców rosną jednak w takim tempie, że nierzadko w ogóle uniemożliwiają rozpoczęcie inwestycji. Kto za to wszystko odpowiada – pandemiczne zawirowania transportowe, wzrosty cen energii, wojna w Ukrainie? A może lepiej zapytać: kiedy się to skończy i będzie można normalnie budować?

- Dlaczego zarówno zleceniodawcy, jak i generalni wykonawcy muszą w tym kryzysie być gotowi na daleko idące kompromisy?
- Jak i z jakich źródeł zabezpieczać materiały budowlane?
- Czy kondycję rynku budowlanego mógłby ustabilizować powrót pracowników z Ukrainy?

MODERATOR:

Paweł Zielewski, redaktor naczelny miesięcznika „Forbes”

PANELIŚCI:

Tomasz Desko, prezes zarządu Grupy Mo**Piotr Kozina**, członek zarządu, Grupa PSB Handel**Andrzej Ośliżko**, prezes zarządu, Develia**Tomasz Stoga**, prezes zarządu, Profit Development | PZFD Wrocław**Arkadiusz Urban**, prezes Krajowego Zasobu Nieruchomości**Maciej Wójcik**, partner zarządzający, TDJ Estate**10:40-10:50 Budowanie społeczności w czasach kryzysu**

Hasło „More than business” towarzyszące gdańskiej Olivia Centre to podkreślenie wagi społeczności pracowników firm z Olivia Centre. To wspaniali ludzie, którzy łączą swoje siły i kompetencje, aby rozwijać zainteresowania. To także grupa społeczników, którzy aktywnie włączają się w szereg szlachetnych i pożytecznych inicjatyw. Jaką wartość ma społeczność budowana wokół pasji w czasach pandemii, wojny i niepewności gospodarczej?

PRELEGENCI:

Katarzyna Szymańska, dyrektor Działu Relacji z Rezydentami, Olivia Centre**Bogusław Wieczorek**, radca prawny, pełnomocnik zarządu ds. public relations, Olivia Centre

10:50-11:40 Luka podażowa na rynku biurowym – jak długo potrwa?

PANEL DYSKUSYJNY

Wymuszone przez pandemię nagłe przejście niemal całego sektora usług na pracę w modelu home office wywołało tornado na rynku biurowym. Z dnia na dzień deweloperzy wstrzymali niemal wszystkie inwestycje – w Warszawie projekty zaplanowane na lata 2024-25 można policzyć na palcach jednej ręki. Początek 2022 roku to jednak gremialny powrót najemców na rynek i okres szybkiego kurczenia się odsetka pustostanów. Czy spodziewana luka podażowa może zagrozić stabilności naszego segmentu biurowego?

- Projekty planowane a projekty w budowie – cała prawda o podaży 2022-25.
- Próba bilansu popytu prognozowanego na najbliższe lata w świetle stopnia implementacji trybu home office w operujących w Polsce firmach.
- Czy spodziewana luka podażowa może być szansą dla właścicieli biur o niższym standardzie?

MODERATOR:

Tomasz Szpyt, redaktor naczelny, Property Insider

PANELIŚCI:

Maciej K. Król, commercial director, GTC**Krzysztof Misiak**, head of Cushman & Wakefield Poland**Paweł Skałba**, senior partner i dyrektor Działu Powierzchni Biurowych, Colliers**Sebastian Suchodolski**, head of leasing, Cavatina Holding**11:40-11:50 Web 3.0 przyszłością dla rynku nieruchomości**

Świat cyfrowy otwiera przed branżą nieruchomości zupełnie nowe możliwości. Poprzez zakup NFT FlatForFlip, a więc jednego z apartamentów wyemitowanych na największej na świecie giełdzie OpenSea - klienci, inwestorzy oraz deweloperzy otrzymują dostęp do społeczności, łączącej inwestorów ze świata kryptowalut z inwestującymi na rynku nieruchomości. To dla nich szansa na nawiązanie nowych kontaktów biznesowych, pozyskanie finansowania pozabankowego, a także ułatwiony dostęp do klientów z rynków zagranicznych.

PRELEGENT:

Dariusz Barski, projekt flatforflip.com**11:50-12:10 Rok rekordów, których nikt się nie spodziewał, czyli podsumowanie aktualnej atrakcyjności aktywów biurowych na rynku inwestycyjnym.**

PRELEKCJA W JĘZYKU ANGIELSKIM

Choć w ostatnich latach wielu analityków wróżyło sektorowi retail i rynkowi biurowemu powolny, ale nieuchronny uwiędnięcie, inwestorzy zdają się być innego zdania – przynajmniej jeśli chodzi o nasz segment office: sprzedaż kompleksu The Warsaw HUB Google'owi za blisko 0,6 miliarda (!!!) dolarów czy budynku D w realizowanej przez SKANSKA inwestycji Nowy Rynek w Poznaniu – to transakcje, jakie nie zdarzały się często nawet przed pandemią. Polskie biurowce nie tracą swojego inwestycyjnego powabu. Jak tłumaczyć ten fenomen?

- Stopy zwrotu w najlepszych projektach w Polsce i na Zachodzie.
- Dlaczego stroną sprzedającą budynki biurowe w Polsce są dziś niemal wyłącznie deweloperzy?
- Atrakcyjność inwestycyjna biurowców a presja inflacyjna w strefie euro.

PRELEGENT:

George Lewis, director Capital Market, Knight Frank

12:10-12:30 przerwa kawowa

12:30-13:20 Projekty w modelu condo, czyli inwestycyjne marzenia z odroczonym terminem realizacji

PANEL DYSKUSYJNY

- Czy w zmieniającym się otoczeniu rynkowym model condo ma jeszcze sens?
- Czy da się obronić „gwarantowane” stopy zwrotu przy wysokim poziomie inflacji i rosnących kosztach operacyjnych hotelu?
- Czy są na rynku operatorzy gotowi wziąć odpowiedzialność za długoterminowy wynik?

MODERATORKA:

Marlena Kosiura, redaktor naczelna, portal InwestycjewKurortach.pl

PANELIŚCI:

Jerzy Miklewski, prezes zarządu Projekt Hotel | partner Fortech Consulting

Dariusz Surynt, prezes zarządu spółki Górskie Resorty

Wiktor Wróbel, prezes zarządu spółki Nosalowy Dwór

13:20-14:20 Siła kondominium

PANEL DYSKUSYJNY

Jak prowadzić biznes operacyjny w hotelu condo bez ryzyka pokrzywdzenia właścicieli i własnego biznesu?

- Myśleć o przyszłości, czyli planowanie obiektu condo od strony architektonicznej i operacyjnej.
- Gdzie są granice, gdzie są różnice, czyli różne modele zarządzania obiektami o rozproszonej własności vs. hotel z jednym właścicielem.
- Budowanie długoterminowej własności, czyli co po wyjściu operatora i zakończonej umowie.

MODERATOR:

Marcin Podobas, partner zarządzający, Fortech Consulting

PANELIŚCI:

Adam Bachleda-Curuś, partner zarządzający i wiceprezes zarządu, Bachleda Grupa Inwestycyjna

Adam Konieczny, development director Europe, Louvre Hotels Group

Marcin Steindel, CEO, Karpel Steindel Architektura

Jacek Twardowski, CEO, WeWell

14:20-15:10 lunch

15:10-16:00 Kompaktowość wiecznie w modzie, czyli czy w obecnych warunkach rynkowych deweloperzy będą budować tylko mieszkania dwupokojowe?

PANEL DYSKUSYJNY

Wysokie ceny mieszkań i zaostrenie kryteriów finansowania hipotecznego sprawiły, że nabywców indywidualnych stać głównie na mniejsze, kompaktowe lokale. Mieszkania takie od zawsze są najpopularniejszym towarem wśród nabywców inwestycyjnych, kupujących mieszkania na wynajem lub liczących na wzrost ich wartości w krótkim czasie. Czy w najbliższych latach deweloperzy przestawią się na dostarczanie tylko takich lokali?

- Aktualne preferencje nabywców a faktycznie zawierane transakcje.
- A co z segmentem podwyższonym? Aktualny popyt na mieszkania 3-pokojowe i większe.
- Okiem architekta: większa kompresja mieszkańców w budynku a jego funkcjonalność.
- Czy miasta są gotowe na jeszcze szybszy przyrost gęstości zaludnienia?

MODERATOR:

Michał Poręcki, ekspert rynku nieruchomości, Tauber Promotion

PANELIŚCI:

Aleksandra Goller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu, Skanska Residential Development Poland**Bartosz Guss**, Zastępca Prezydenta Miasta Poznania**Alicja Palińska**, dział analiz portalu Nieruchomosci-online.pl**Grzegorz Smoliński**, dyrektor sprzedaży, prokurent, Dom Development**Waldemar Wasiluk**, wiceprezes zarządu, dyrektor finansowy, Victoria Dom**16:00-16:50 Budować na sprzedaż czy budować na wynajem – deweloperzy jako operatorzy własnych platform najmu.**

PANEL DYSKUSYJNY

Rynek najmu mieszkań w kontekście wysokich cen, ograniczonego dostępu do kredytu oraz napływu ukraińskich uchodźców ma przed sobą dobre perspektywy. Jednak nie wszyscy deweloperzy będą mieli możliwość sprzedaży dużych pakietów mieszkań czy nawet małych inwestycji pod najem instytucjonalny zagranicznym funduszom inwestycyjnym. A może rynek dojrzał już do tego, aby deweloperzy sami zarządzali najmem budowanych przez siebie budynków?

- Aktualne ceny na rynku najmu a prognozowany popyt.
- Rentowność inwestycji w najem mieszkaniowy na przykładzie wybranych projektów PRS.
- PSBA, senior housing – czy te segmenty rynku wciąż będą atrakcyjne zarówno dla deweloperów, jak i inwestorów?

MODERATOR:

Marcin Krasoń, ekspert rynku nieruchomości, Otodom Analytics

PANELIŚCI:

Anna Dużyńska, prezes zarządu, Equilis Polska**Sławomir Imianowski**, CEO, Resi4Rent**Dariusz Pawlukowicz**, członek zarządu, Vantage Development**Paweł Szejter**, dyrektor działu mieszkaniowego, wiceprezes zarządu, JLL**17:00 Transmisja meczu Polska-Meksyk**

Na mecz zaprasza 

21:00-1:00 Wieczorna integracja w góralskim stylu w Restauracji Regionalnej Nosalowy Dwór

ŚRODA

23 listopada

9:40-9:55 rozmowy przy kawie

9:55-10:00 powitanie, rozpoczęcie drugiego dnia

10:00-10:50 Wojna w Ukrainie a polski rynek nieruchomości mieszkaniowych i biurowych

PANEL DYSKUSYJNY

Konflikt za naszą wschodnią granicą schłodził nastroje na rynku biurowym.

Z drugiej strony wiele firm w trybie nagłym zakończyło funkcjonowanie w Rosji,

Białorusi i Ukrainie i mogą szukać „nowego otwarcia” w Polsce. Czy tak się stanie?

Otwartą kwestią pozostaje też, ilu z ponad dwóch milionów uchodźców z Ukrainy zdecyduje się pozostać w naszym kraju na stałe. Już teraz wpływają na sytuację na rynku najmu mieszkań – czy można się spodziewać, że w przyszłości przejdą na rynek własności?

- Czy polski rynek biurowy na stałe może przyciągnąć firmy z Białorusi i Rosji?
- Ukraińscy uchodźcy – tymczasowi najemcy czy duża grupa potencjalnych nabywców?
- Rynek budowlany a niedobory pracowników i rosnące ceny materiałów.
- Pandemia, wojna, rosnące ceny energii i inflacja - czy nieruchomości w tych burzliwych czasach wciąż mogą uchodzić za bezpieczną przystań inwestycyjną?

MODERATOR:

Radosław Górecki, communication director, rzecznik prasowy, 7R

PANELIŚCI:

Tomasz Bojęć, partner zarządzający, ThinkCo**Wiktor Doktor**, prezes, Pro Progressio**Joanna Mroczek**, head of research, CBRE**Adam Rudowski**, general partner, Level2 Ventures B.V.**10:50-11:20 Skuteczne sposoby optymalizacji kosztów energii elektrycznej i ciepła w obiektach mieszkaniowych i komercyjnych w dobie zmian rynkowych.**

PRELEGENCI:

Tomasz Drwota, sales manager, Sander System**Mirosław Kępa**, managing director, founder, Intelligent Solutions Polska**Mateusz Przybycień**, product manager, TiA**Tomasz Ślanda**, CEO, founder, TiA

11:20-12:30 Najczęściej zaskarżane wady i błędy projektowe.

PREZENTACJA RAPORTU I PANEL DYSKUSYJNY

Planowanie inwestycji w oparciu o błędne dane wyjściowe lub źle wyliczone wskaźniki nie wróży nic dobrego. Wszystkie parametry zabudowy i aspekty prawne nieruchomości uzupełniają się, znoszą lub kolidują. Tymczasem to na podstawie tych danych inwestor określa zyskowność projektu, decyduje się na zakup nieruchomości i rozpoczęcie procesu projektowo - budowlanego.

- Które wady i błędy projektowe są najczęściej zaskarżane przez strony procesu budowlanego?
- Jak unikać tych wad w planowanych inwestycjach mieszkaniowych i komercyjnych, czyli jak zminimalizować straty finansowe?
- Jak ustrzec się konsekwencji błędnych wyliczeń wskaźników i parametrów przy projektowaniu budynków, odbiorach, komercjalizacji i zarządzaniu nieruchomościami?

MODERATOR:

Adrian Hołub, członek zarządu, Geodetic

PANELIŚCI:

Maciej Górski, partner, GPLF Górski & Partners Law Firm**Paweł Kuglarz**, dyrektor Szkoły Prawa Austriackiego, UJ**Barbara Szczytowska**, radca prawny**Katarzyna Woroszyłska**, partner zarządzająca, Baker Tilly Legal Poland

12:30-12:50 brunch

12:50-13:20 „Musimy się zastanowić...” – banki a bezpieczeństwo finansowania nowych inwestycji. Model kredytów hipotecznych w Polsce.

PRELEKCJA

Jeszcze do niedawna deweloperzy mieszkaniowi mogli funkcjonować bez posilkowania się dodatkowym finansowaniem, a o względy inwestorów komercyjnych banki stawały w konkurencji. Jednak kumulacja w ostatnich latach znaczących i trudnych do przewidzenia czynników ekonomicznych sprawiła, że niektóre segmenty nieruchomości znalazły się na bankowych indeksach. Na co (oprócz magazynów) bankierzy chętnie pożyczą, a jakie projekty będą omijać szerokim łukiem?

- Czy zapas na rynku kredytów hipotecznych sprawi, że banki zaczną kwalifikować inwestycje mieszkaniowe jako ryzykowne?
- Finansowanie nowych inwestycji biurowych – czy ktoś potrzebuje pomocy?
- Co banki sądzą o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym?

PRELEGENT:

prof. Marcin Liberadzki, Szkoła Główna Handlowa

13:20-14:00 Waloryzacja umów deweloperskich w świetle postanowień nowej ustawy deweloperskiej.

PANEL DYSKUSYJNY

Indeksowanie umów deweloperskich np. o wskaźniki inflacji – to mechanizm, po który rodzimi deweloperzy rzadko dotąd sięgali. Jednak w obliczu dwucyfrowej inflacji i szalejących cen materiałów budowlanych zastosowanie klauzul waloryzujących może okazać się koniecznością... Jak to robić, by nie tracić wizerunkowo i finansowo – i jak dostosować zapisy do przepisów nowej ustawy deweloperskiej?

- Przypadki indeksowania umów w historii naszego rynku.
- Waloryzować z głową – optymalne modele prawne we wzorach umów.
- Ewentualne zyski kontra możliwe straty – próba bilansu.

MODERATOR:

Maciej Górka, ekspert rynku nieruchomości | dyrektor sprzedaży, Jantar Investment

PANELIŚCI:

Przemysław Dziąg, radca prawny, PZFD**Adrian Potoczek**, członek rady PZFD**14:00-15:00 Rekomendacja KNF – ruch konieczny czy wylanie dziecka z kąpielą? Podsumowanie aktualnej sytuacji na rynku kredytów hipotecznych.**

PANEL DYSKUSYJNY

Wskutek serii podwyżek stóp procentowych zdolność kredytowa Polaków w ciągu kilku miesięcy skurczyła się o kilkadziesiąt procent. Wielu z potencjalnych kredytobiorców ostatecznie ją utraciło po wejściu w życie znowelizowanej rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego. W myśl jej zapisów, wyliczając zdolność kredytową klienta banki muszą stosować wskaźniki aż o 5% wyższe niż finalne oprocentowanie kredytu. Czy takie zaostrożenie kryteriów w tym momencie rynkowym rzeczywiście było potrzebne?

- Kogo dziś stać na kredyt hipoteczny i co można za niego kupić?
- Kiedy stopy zaczną spadać? – w oczekiwaniu na odwrócenie trendu.
- Aktualna spłacalność kredytów hipotecznych a kondycja sektora bankowego.

MODERATOR:

Marek Wielgo, analityk rynku nieruchomości, RynekPierwotny.pl | GetHome.pl

PANELIŚCI:

dr Jacek Furga, przewodniczący Komitetu ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich**Paweł Komar**, prezes zarządu, Notus Finanse**Zbigniew Wojciech Okoński**, b. prezes zarządu, Robyng**Maciej Samcik**, redaktor naczelny, Subiektywnie o Finansach**15:00-15:40 lunch**