

Włączenie sektora deweloperskiego w rozwój mieszkalnictwa dostępnego

Raport z pilotażu Programu Fundacji Habitat For Humanity Poland *Krok Do Domu*, przy współpracy Vantage Development S.A.

Włączenie sektora deweloperskiego w rozwój mieszkalnictwa dostępnego

Raport z pilotażu Programu Fundacji Habitat For Humanity Poland *Krok Do Domu*, przy współpracy Vantage Development S.A.

Spis treści

Wprowadzenie	3
Cele i główne założenia pilotażu	4
Opis realizacji pilotażu	5
Metody zbierania danych	9
Wyniki i analiza danych	11
Wnioski i rekomendacje	14
Załączniki	18



Wprowadzenie

Fundacja Habitat for Humanity Poland (zwana dalej: "Habitat Poland" lub "Fundacja") to organizacja pozarządowa, działająca na polu mieszkalnictwa dostępnego w Polsce od ponad 30 lat. Podmiot poprzez działania remontowe, programy mieszkaniowe czy działania rzecznicze zwiększa liczbę mieszkań dostępnych cenowo dla grup wrażliwych. Więcej o działaniach Habitat Poland można znaleźć na jej stronie internetowej: www.habitat.pl. Z uwagi na eskalację konfliktu zbrojowego w Ukrainie na początku roku 2022 Fundacja rozpoczęła liczne działania na rzecz uchodźców z tego kraju. Oferta pomocowa Habitat Poland zawierała krótko-, średnio- i długofalową pomoc mieszkaniową dla przedstawicieli tej grupy. Jedną z form pomocy jest program *Krok do Domu*.

W 2023 roku Fundacja Habitat rozpoczęła program *Krok do Domu* (dalej: KDD) skierowany do uchodźców z Ukrainy. KDD to program wsparcia osób uciekających z Ukrainy przed wojną, mających trudności w wynajmie mieszkania w Polsce, mimo posiadania środków finansowych, w szczególności osób narażonych na wykluczenie społeczne. W ramach programu oferowane są usługi, których celem jest zwiększenie dostępności i łatwości wynajmu. W ramach KDD wsparto łącznie 404 gospodarstwa domowych i przekazano pomoc wartą około 3 871 571 zł. Więcej o założeniach KDD można przeczytać [na stronie internetowej programu Habitat for Humanity Poland](#).

Na wstępie należy podkreślić, że Fundacja Habitat for Humanity Poland współpracuje z Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju (EBOiR) od 2024 roku. Ramowa umowa zawarta pomiędzy stronami zakłada wspieranie rozwoju sektora deweloperskiego oraz jego zaangażowanie w działania na rzecz zwiększenia dostępności mieszkań o przystępnych cenach. Współpraca ta obejmuje opracowywanie i testowanie innowacyjnych rozwiązań w tym obszarze. Przykładem realizacji tych założeń jest partnerstwo Fundacji z firmą Vantage Development S.A. (dalej: „Vantage”).

Choć rozmowy rozpoczęto już w czerwcu 2024 roku, to dopiero w dniu 26 listopada 2024 roku Fundacja Habitat for Humanity Poland podpisała 3-letnią umowę partnerską z firmą deweloperską Vantage Development S.A. Na mocy tej umowy rozpoczęto współpracę, której celem było wsparcie przez Vantage działań Fundacji na rzecz osób znajdujących się w trudnej sytuacji mieszkaniowej, realizowanych w ramach programu *Krok do Domu*. W ramach tej współpracy Vantage udostępnił Fundacji ofertę mieszkań znajdujących się w zasobach spółek należących do Grupy Kapitałowej Vantage Development w Poznaniu i Wrocławiu, z możliwością rozszerzenia programu na kolejne lokalizacje. Współpraca zakładała m.in. wynajem mieszkań po cenach niższych niż standardowe dla beneficjentów programu KDD w wymienionych miastach. Działania pilotażowe były realizowane w okresie od stycznia do maja 2025 roku i koordynowane przez zespół programu KDD z warszawskiego biura Fundacji.

Niniejszy raport jest podsumowaniem przeprowadzonego pilotażu. Opracowanie zawiera w sobie najważniejsze informacje dotyczące działania: cel, główne założenia oraz jego przebieg. Zawarto w nim również wnioski płynące z pilotażu na podstawie danych 5-miesięcznego okresu oraz rekomendacje dotyczące ścieżek włączenia branży deweloperskiej w zwiększenie zasobu mieszkań dostępnych cenowo na wynajem w Polsce.

Dokument został zredagowany w sierpniu 2025 roku przez dr. Mateusza Pieczę - Dyrektora Programowego Fundacji Habitat for Humanity Poland. Opracowanie bazuje na danych i informacjach otrzymanych przez członków zespołu programu *Krok do Domu* – Julii Mudruk, Mykhailo Shvetsova, Aleksandry Węglarz, Volodymyra Onopko. Całość uzupełniono o wypowiedź Dyrektorki ds. Rzecznictwa z Fundacji Habitat, Justyny Nakielskiej oraz wypowiedź Dominiki Bagińskiej-Chyłek, dyrektorki ds. ESG ROBYG S.A. Korektę językową zrealizowała Anna Ruszecka, a oprawę graficzną Michał Świstak.

Cele i główne założenia pilotażu

Jak wspomniano wcześniej, Fundacja Habitat for Humanity Poland od wielu lat aktywnie angażuje różnorodnych interesariuszy w działania na rzecz zwiększenia dostępności mieszkań społecznych, w tym mieszkań na wynajem. Fundacja współpracuje z przedstawicielami kluczowych sektorów gospodarki powiązanych z obszarem mieszkalnictwa, animując grupy robocze, inicjując i prowadząc koalicje oraz uczestnicząc w nich jako członek. Habitat zaprasza do dialogu przedstawicieli różnych środowisk, aby wspólnie opracowywać nowe rozwiązania mieszkaniowe, zgodne z misją organizacji. Współpraca z firmą Vantage Development S.A., realizowana w ramach programu *Krok do Domu*, stanowi przykład takiego podejścia. Poniżej przedstawiono cele główne oraz cele szczegółowe realizowanego działania pilotażowego.

Celem głównym pilotażu było: określenie warunków brzegowych dla włączenia komercyjnego operatora mieszkań na wynajem (typu PRS), w zwiększenie podaży mieszkań dostępnych cenowo w wybranych miastach kategorii A w Polsce, poprzez zaangażowanie firmy Vantage Development S.A. w Program KDD Fundacji Habitat.

Cele szczegółowe, z perspektywy Fundacji Habitat (Operatora programu KDD):

- wypracowanie oferty najmu mieszkań Operatora w ramach KDD (w tym pakietu zniżek i ułatwień w najmie),
- sprawdzenie czy ww. oferta jest atrakcyjna dla wskazanej grupy docelowej (uchodźcy z Ukrainy o średnich dochodach),
- określenie barier/wyzwań dla potencjalnych chętnych do skorzystania z oferty pilotażu,
- określenie pakietu warunków brzegowych dla włączenia komercyjnego Operatora mieszkań na wynajem (typu PRS) w zwiększenie podaży mieszkań dostępnych cenowo w miastach kategorii A w Polsce,
- określenie rekomendacji dla kolejnych form włączenia podmiotów typu PRS w zwiększenie podaży mieszkań dostępnych cenowo dla grup wrażliwych.

Jak wspomniano wcześniej, pilotaż zakładał współpracę z firmą Vantage Development S.A. Zgodnie z podpisaną umową celem tej współpracy było: „**wspieranie przez Vantage Development S.A. działań Fundacji Habitat na rzecz osób w trudnej sytuacji mieszkaniowej podejmowanych w ramach prowadzonego przez Fundację programu Krok do Domu**”.

Pilotaż miał na celu ocenę atrakcyjności wypracowanej oferty najmu mieszkań ze zniżką dla wybranej grupy testowej. Do udziału w działaniach pilotażowych Habitat Poland wskazał grupę docelową, charakteryzującą się istotnymi barierami w dostępie do rynku najmu – rodziny uchodźcze z Ukrainy. W dużych miastach Polski osoby pochodzące z Ukrainy często napotykają trudności w wynajmie mieszkań, wynikające m.in. z uprzedzeń związanych z ich pochodzeniem, niestabilną sytuacją dochodową oraz ryzykiem nagłego opuszczenia kraju.

Opis realizacji pilotażu

Założenia KDD z włączeniem mieszkań Vantage

Jak wspomniano wcześniej, w okresie **od stycznia do maja 2025 roku** Fundacja Habitat realizowała pilotaż programu KDD, w ramach którego oferowano mieszkania w Poznaniu i Wrocławiu udostępnione przez firmę Vantage Development S.A. na wynajem ze zniżką.

Współpraca z PRS-em, w kontekście oferty najmu mieszkań, zawierała najważniejsze parametry zgodnie z umową:

- Vantage udostępnił pulę 40 mieszkań w wybranych lokalizacjach w Poznaniu i Wrocławiu,
- Operator zaoferował mieszkania na wynajem na okres 36 miesięcy, na podstawie umowy najmu instytucjonalnego, ze zniżką 5% w stosunku do jego cen regularnych,
- Operator przekazał wzory dokumentów związane z procesem najmu mieszkań oraz przedstawił standardową ścieżkę weryfikacji potencjalnego najemcy,
- Vantage zaoferował możliwość bezpłatnego skorzystania ze wsparcia w ramach oferty Vantage Club (np. konsultacje prawne dla obcokrajowców, konsultacje z doradcą zawodowym).

Pełna informacja o warunkach współpracy pomiędzy podmiotami została zawarta w Umowie Partnerskiej w dniu 26 listopada 2024, jednak jej pełna treść stanowi tajemnicę handlową.

Oferta mieszkań od Vantage została włączona w założenia programu KDD. W ramach programu, w trybie opisywanego tutaj pilotażu, na ofertę składały się:

- zdalne usługi agenta nieruchomości - połączenie potrzeb mieszkaniowych zgłoszonego z ofertą mieszkań Operatora,
- wzory dokumentów związanych z najmem wraz z możliwością pomocy przy ich uzupełnieniu,
- dostęp do oferty najmu mieszkania na 36 miesięcy o cenie najmu niższej niż oferowana regularnie przez Operatora (opisane wyżej),
- dofinansowania należnej wynajmującemu kaucji do wysokości 3000 zł,
- dofinansowania ubezpieczenia OC najemcy (przez 12 miesięcy),
- opłacenia kosztów notarialnych za sporządzenie oświadczenia o poddaniu się egzekucji,
- dofinansowania innych usług obejmujących: zajęcia dodatkowe, edukacyjne, opiekuńcze, naukę języka polskiego.

Grupa docelowa

Jak wspomniano wcześniej, grupę docelową dla opisywanego tutaj pilotażu były gospodarstwa domowe pochodzące z Ukrainy, które przekroczyły granicę z Polską po 24 lutego 2024 roku. Tak szeroka grupa docelowa została zawężona do osób wpisujących się w warunki brzegowe tzw. "luki czynszowej".

W ramach tej grupy szczególne wyzwania napotykać u uchodźcy mający trudności w uzyskaniu bezpośredniego dostępu do rynku najmu mieszkań w Polsce. Należą do nich osoby nieposługujące się językiem polskim, które nie są w stanie samodzielnie negocjować warunków umowy najmu, osoby bez adresu zameldowania w Polsce, samotni rodzice z dziećmi, którym właściciele mieszkań często odmawiają z powodu obaw związanych z prawną ochroną lokatorów, a także młodzi ludzie, wobec których istnieje stereotyp ryzyka zniszczenia mieszkania. Projekt ma na celu przełamywanie tych barier oraz wspieranie samodzielności i integracji społecznej.

Rekrutacja do programu

Rekrutacja do programu realizowana była w sposób ciągły poprzez wypełnienie formularza na stronie internetowej Habitat Poland ([Krok do Domu Formularz dla najemców](#)). Proces, wszystkie informacje oraz dokumenty zostały przygotowane w języku polskim i ukraińskim.

Fundacja Habitat określiła warunki brzegowe dla gospodarstw domowych chcących skorzystać z oferty KDD w okresie pilotażu z Vantage i były to:

- udokumentowane przez wnioskującego przekroczenie granicy po 24 lutego 2022 r.,
- aktualne przebywanie w Polsce,
- gotowość do wynajmu co najmniej na 12 miesięcy,
- minimalny dochód gospodarstwa domowego, w zależności od województwa od 3000 do 4500 zł,
- przynależność do grupy szczególnie narażonej na wykluczenie mieszkaniowe.

Pełna lista kryteriów i warunków najmu znajdowała się na stronie internetowej programu: [KDD Regulamin uczestnictwa](#). Należy mieć na uwadze, iż ww. kryteria różnią się od obecnie obowiązujących w programie KDD. Zmiana kryteriów nastąpiła w wyniku przeprowadzonej wewnętrznej ewaluacji programu i wystąpiła po trwaniu pilotażu z Vantage.

Realizacja pilotażu

Proces pracy ze zgłoszeniem rodziny w programie *Krok do Domu* (KDD):

1. Pierwsza analiza wniosku

Na wstępnym etapie sprawdzane są kluczowe kryteria:

- województwo, w którym rodzina poszukuje mieszkania,
- liczba osób w gospodarstwie domowym,
- wysokość dochodów,
- termin, od którego mieszkanie jest potrzebne.

2. Wstępna weryfikacja

Na tym etapie upewniamy się, że:

- rodzina przebywa obecnie w Polsce,
- określono termin rozpoczęcia poszukiwań mieszkania,
- wskazano region Ukrainy, z którego przyjechała,
- podano skład rodziny w rozbiciu na grupy wiekowe,
- przedstawiono informacje o dochodzie rodziny (w tym świadczenia 800+, jeśli dotyczy).

3. Kontakt telefoniczny (po pozytywnej kwalifikacji wstępnej)

Jeżeli rodzina nie spełnia kryteriów, otrzymuje odmowę na adres e-mail podany w ankiecie.

- W trakcie rozmowy telefonicznej:
 - potwierdzamy dane zawarte we wniosku,
 - przekazujemy szczegóły dotyczące projektu,
 - ustalamy bieżące miejsce pobytu rodziny (miasto, województwo),
 - pytamy o rodzaj umowy o pracę/zlecenie oraz możliwość potwierdzenia dochodów,
 - zbieramy informacje o ewentualnej niepełnosprawności członków rodziny,
 - sprawdzamy, czy rodzina próbowała wcześniej samodzielnie znaleźć mieszkanie.
- Weryfikujemy dochód:
 - czy jest oficjalny,
 - czy można go potwierdzić zaświadczeniami o zarobkach lub dokumentami bankowymi.

4. Wysyłka listu weryfikacyjnego

Po rozmowie telefonicznej rodzina przesyła dokumenty w ciągu 3 dni roboczych:

- paszport z potwierdzeniem przekroczenia granicy po 24 lutego 2022 r.,
- PESEL ze statusem uchodźcy dla przynajmniej jednego członka rodziny,
- umowę o pracę lub zlecenie (ważną co najmniej 3 miesiące wstecz i do przodu),
- potwierdzenie dochodów z ostatnich 3 miesięcy,
- dokumenty potwierdzające niepełnosprawność (jeśli dotyczy).

5. Kwalifikacja do programu

Po weryfikacji dokumentów:

- rodzina zostaje zakwalifikowana lub otrzymuje odmowę,
- wysłany jest list potwierdzający uczestnictwo,
- przekazywane są wzory umów najmu (zwykła i okazjonalna), poradnik poszukiwania mieszkania oraz informacje o wsparciu ze strony Fundacji,
- w przypadku Wrocławia i Poznania przekazywane są dodatkowo informacje o partnerach oferujących 5% zniżki na mieszkania oraz o możliwości uzyskania kaucji 3 000 zł przy podpisaniu umowy,
- rodzina otrzymuje dane kontaktowe do pracownika prowadzącego wraz z informacją o dostępnych godzinach konsultacji.

6. Podpisanie umowy najmu

- Umowa musi być zawarta na minimum 12 miesięcy, a jej kopia przesłana do weryfikacji.
- W przypadku umowy najmu okazjonalnego:
 - Fundacja zapewnia adres wymagany do umowy,
 - koszty notariusza (do 555 zł) oraz tłumacza przysięgłego (do 500 zł) są zwracane w ciągu 14 dni po przedstawieniu faktury (najpierw opłacane samodzielnie przez rodzinę, a następnie refundowane na podstawie przedstawionej faktury),
 - możliwość bezpłatnego rocznego ubezpieczenia dla najemcy i wynajmującego – Fundacja wykupuje polisę i przesyła ją e-mailem.

Kontakt z rodzinami zainteresowanymi udziałem w programie

Kanały kontaktu:

- podstawowy: telefon,
- dodatkowy: e-mail (w przypadku braku odpowiedzi).

Godziny dostępności:

- poniedziałek–piątek, 8:00–17:00.

Procedura kontaktu:

- Do rodziny wykonywano maksymalnie trzy próby połączenia w różnych godzinach,
- Jeśli nie udało się nawiązać kontaktu, wysyłano wiadomość e-mail z prośbą o odpowiedź, podając godziny pracy oraz numer telefonu,
- W przypadku braku reakcji w ciągu 3 dni roboczych rodzina otrzymywała odmowę udziału w programie.

Cele kontaktu:

- potwierdzenie danych zawartych we wniosku,
- weryfikacja dochodów i spełnienia kryteriów kwalifikacyjnych,
- przekazanie rodzinie szczegółowych informacji o projekcie.

Dalsza komunikacja:

- po rozmowie wstępnej każdy kolejny kontakt telefoniczny był uzupełniany korespondencją mailową,
- rodziny otrzymywały wiadomości z prośbą o przesłanie wymaganych dokumentów,
- przekazywano im także propozycje mieszkań oraz materiały informacyjne dotyczące programu.

Metody zbierania danych

Fundacja Habitat posiada wieloletnie doświadczenie w opracowaniu i wdrożeniu mechanizmów monitoringu i ewaluacji projektu, zarówno pod kątem ilościowym, jak i jakościowym. Organizacja jako część globalnej sieci Habitat International, stosuje ustandaryzowane procesy MEAL (Monitoring Evaluation, Accountability, Learning). W zespole realizującym opisywany pilotaż znajdował się MEAL Manager, odpowiedzialny za stworzenie metody zbierania i analizy danych.

Typy i sposoby zbierania danych

W niniejszym projekcie, z racji na jego pilotażowy charakter, zbierano przede wszystkim dane liczbowe, związane z możliwością wynajmu mieszkania Vantage Development S.A. przez potencjalnych chętnych, zgłaszających się do programu KDD. W poniższej tabeli przedstawiono informację o typach zbieranych danych, źródle pozyskania danych, sposobie zebrania, katalogowania oraz częstotliwości aktualizacji bazy danych.

Lp.	Typ danych	Źródło pozyskania danych	Sposób zebrania danych	Sposób katalogowania danych	Częstotliwość aktualizacji bazy danych
1	Miasto, gdzie zgłoszony chciałby mieszkać	deklaracja zgłoszonego	Na bazie zebranych danych z formularza	Baza danych	Codziennie
2	Średniomiesięczny dochód gospodarstwa domowego	deklaracja zgłoszonego	Na bazie zebranych danych z formularza; następnie wymagane jest udokumentowane potwierdzenie dochodu od osoby zgłoszonej	Baza danych/ Sharepoint	Codziennie
3	Max. miesięczne opłaty związane z utrzymaniem rodziny	deklaracja zgłoszonego	Na bazie zebranych danych z formularza	Baza danych	Codziennie
4	Liczba osób w gospodarstwie domowym	deklaracja zgłoszonego	Na bazie zebranych danych z formularza; następnie wymagane jest udokumentowane potwierdzenie od osoby zgłoszonej	Baza danych	Codziennie
5	Spełnienie warunku kwalifikacji wstępnej	zasada programu KDD	Decyzja pracownika na bazie zebranych danych	Baza danych	Codziennie
6	Miesięczny koszt najmu mieszkania z oferty Operatora (bez rabatu)	Wybór pracownika KDD z oferty Operatora/wybór agenta/wybór beneficjenta	Na bazie zebranych danych z formularza	Baza danych	n/a
7	Miesięczny koszt najmu mieszkania z oferty Operatora (z rabatem)	Informacja od Operatora	Oferta ze strony internetowej Operatora	Baza danych	n/a
8	Spełnienie warunku kwalifikacji finalnej	Wyliczono według ustalonej metody	Decyzja pracownika na bazie zebranych danych	Baza danych	Codziennie

Tabela 1. Metody zbierania najważniejszych danych pilotażu (opracowanie własne).

Kryteria kwalifikacji

Za sukces, w kontekście opisywanego tutaj projektu, uznano sytuację, gdzie zostały osiągnięte łącznie dwa kamienie milowe procesu:

1. Kwalifikacja wstępna - kwalifikacja oparta wyłącznie na danych podanych przez samych beneficjentów w formularzu, przeprowadzana zgodnie z podstawowymi kryteriami. Na tym etapie uwzględnia się m.in. dopasowanie wielkości mieszkania do modelu rodziny według ogólnie przyjętych standardów:

- 1–2 osoby – mieszkanie o powierzchni min. 25 – 35 m²,
- 3–4 osoby – mieszkanie o powierzchni min. 35–55 m²,
- 5 i więcej osób – mieszkanie o powierzchni powyżej 55 m².

Dodatkowo, zgodnie z zasadami projektu, koszt najmu mieszkania nie może przekraczać 60% całkowitego miesięcznego dochodu gospodarstwa domowego. Oznacza to, że rodzina powinna wybierać takie mieszkanie, którego czynsz (łącznie z opłatami) mieści się w tym limicie, aby zapewnić stabilność finansową i możliwość samodzielnego utrzymania lokalu.

2. Kwalifikacja finalna – kwalifikacja przeprowadzana po wstępnym kontakcie telefonicznym, obejmująca dokumentalne potwierdzenie danych podanych przez beneficjenta w formularzu. Oznacza to m.in. weryfikację przekroczenia granicy po 24 lutego 2022 r., potwierdzenie dochodów, posiadanie dokumentów potwierdzających niepełnosprawność oraz innych wymaganych dokumentów.

W szczególności zbierano następujące dokumenty:

- potwierdzenie daty przekroczenia granicy (po 24 lutego 2022 r.),
- skan lub zdjęcia pierwszej strony paszportu oraz pieczętki potwierdzającej przekroczenie granicy,
- skan lub zdjęcia umowy o pracę (jeśli dotyczy),
- wyciąg z bankowości internetowej w formacie PDF, zawierający imię i nazwisko wnioskodawcy, potwierdzający wpływy za ostatnie 3 miesiące (w tym świadczenia socjalne, emerytury, wynagrodzenia lub przelewy z zagranicy),
- dokument potwierdzający status rodziny wielodzietnej (jeśli dotyczy),
- dokument potwierdzający status osoby z niepełnosprawnością (jeśli dotyczy).

Uczestnicy proszeni byli o przesłanie powyższych dokumentów w terminie 3 dni od otrzymania maila. W przypadku, gdy potrzebują więcej czasu na ich przygotowanie, termin przesłania dokumentów może zostać wydłużony do 7 dni. Bez dostarczenia tych potwierdzeń udział w programie nie jest możliwy.

Wyzwania związane ze zbieraniem danych

Podczas realizacji projektu okazało się, że przy obsłudze dużej liczby beneficjentów dotychczasowy system weryfikacji okazał się skomplikowany i czasochłonny. W związku z tym obecnie pracujemy nad wprowadzeniem uproszczeń - zarówno samego procesu weryfikacji, jak i formularza zgłoszeniowego, aby był bardziej przejrzysty i przyjazny dla użytkowników.

Wyniki i analiza danych

Wyniki przeprowadzonego pilotażu

W trakcie trwania pilotażu zebrano 70 rekordów (zgłoszeń), z czego 42 dotyczyły mieszkań w Poznaniu, a 28 mieszkań we Wrocławiu.

Najważniejsze dane liczbowe to:

- Liczba zgłoszeń – 70,
- Liczba wstępnych kwalifikacji – 56,
- Liczba finalnych kwalifikacji – 0,
- Przeciętny średniomiesięczny dochód gospodarstwa domowego:

Miasto	Średni dochód wstępnie zakwalifikowanych (zł)	Średni dochód wszystkich zgłoszonych gospodarstw domowych (zł)
Poznań	5 166	4 545
Wrocław	5 305	4 707

Tabela 2. Średniomiesięczny dochód gospodarstwa domowego.

- Średnia liczba osób w gospodarstwie domowym:

Miasto	Średnia liczba osób – wstępnie zakwalifikowani	Średnia liczba osób w gospodarstwie domowym – wszyscy zgłoszeni
Poznań	3,6	3,5
Wrocław	3,0	2,9

Tabela 3. Średnia liczba osób w gospodarstwie domowym.

- Średni miesięczny koszt najmu od Operatora (bez zniżki):

Miasto	Średni koszt najmu (zł)
Poznań	3 008
Wrocław	2 843

Tabela 4. Średni miesięczny koszt najmu mieszkania od Operatora (bez zniżki).

- Średni miesięczny koszt najmu mieszkania od Operatora (ze zniżką):

Miasto	Ze zniżką 10% (zł)	Ze zniżką 5% (zł)
Poznań	2 707	2 858
Wrocław	2 559	2 701

Tabela 5. Średni miesięczny koszt najmu mieszkania od Operatora (ze zniżką).

- Liczba osób, które otrzymały informację o możliwości kontaktu – 56,
- Liczba osób, które faktycznie się zgłosiły z pytaniami – 0,
- Liczba osób, które same zrezygnowały – 0.

Żadna z 56 rodzin nie przeszła finalnej weryfikacji ze względu na to, że ich możliwości finansowe były niższe niż ceny Operatora mieszkań. Warto dodać, że podczas przeprowadzania kalkulacji braliśmy pod uwagę jedynie kwotę czynszu najmu oraz czynsz administracyjny, natomiast nie uwzględniliśmy rachunków za zużycie mediów, co dodatkowo podwyższa całkowity koszt najmu mieszkania.

- Średni czas poświęcony na obsługę jednego zgłoszenia:

Etap obsługi	Średni czas
Weryfikacja ankiety niekwalifikującej się	10–15 minut
Weryfikacja ankiety potencjalnie kwalifikującej się	30–60 minut
Obsługa rodziny od kwalifikacji do podpisania umowy	ok. 4–6 godzin (szacunkowo)

Tabela 6. Średni czas poświęcony na obsługę jednego zgłoszenia.

Ostatni przedział czasowy (4–6 godzin) jest szacunkowy, ponieważ trudno go dokładnie wyliczyć – zależy od tempa współpracy danego gospodarstwa domowego, kompletowania dokumentów i procesu podpisania umowy. Dodatkowo w Tabeli 1 zostały zebrane dane dotyczące wszystkich 70 zgłoszeń. Tabela ta stanowi załącznik nr 2 do niniejszego raportu.

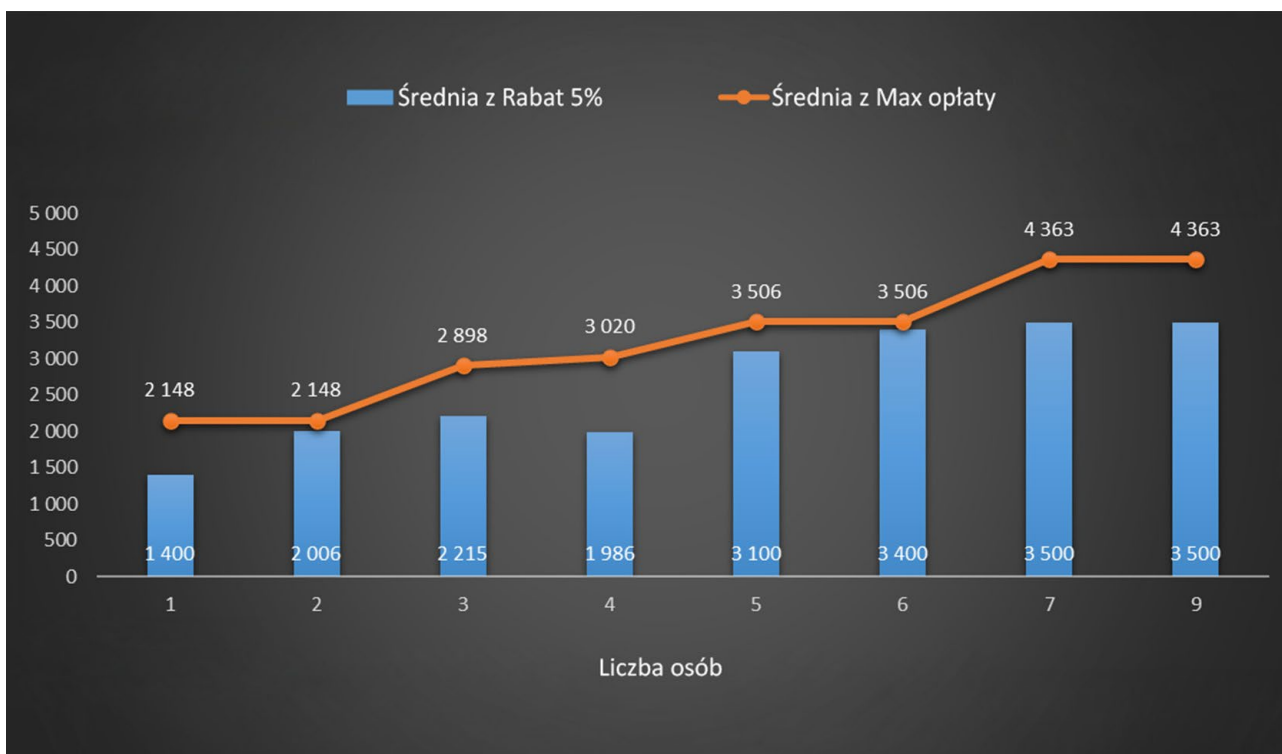
Analiza danych

Jak widać z powyższych danych, mimo że aż 56 osób spośród 70 zgłoszonych przeszło pozytywnie kwalifikację wstępną, to ostatecznie żadne gospodarstwo domowe nie przeszło kwalifikacji finalnej. Główną barierą była zbyt wysoka cena najmu mieszkania (mimo oferowanej zniżki), w stosunku do zdolności finansowej zgłoszonych rodzin. Zgodnie z przyjętą regułą, całkowity koszt najmu nie powinien przekraczać 60% miesięcznego dochodu gospodarstwa domowego, a w przypadku zgłoszeń przekroczenie tego progu uniemożliwiało zakwalifikowanie rodziny do programu.

Należy również podkreślić, że we Wrocławiu wpłynęło 27 zgłoszeń, z czego wstępnie kwalifikowało się 21 rodzin. Operator w tym mieście dysponował jednak znaczną liczbą mieszkań, które nie zostały dopasowane ze względu na zbyt wysoką cenę. Dla porównania w Poznaniu, gdzie oferta mieszkań była mniejsza w stosunku do Wrocławia wpłynęły 42 zgłoszenia, z których wstępnie kwalifikowało się 35 rodzin.

Wyciągając wnioski z przeprowadzonego pilotażu warto przyjrzeć się szerzej różnicom pomiędzy cenom najmu mieszkań (ze zniżką), w stosunku do maksymalnej możliwości ponoszenia opłat przez zgłoszonych. Na podstawie zebranych danych, tj. zebranych z ofert Vantage dostępnych na stronie internetowej – www.vantagerent.pl w okresie 5-miesięcznym, średniomiesięczny koszt najmu mieszkania w Poznaniu to 2757 PLN, zaś średnia zdolność rodziny na opłaty związane z mieszkaniem to 2394 PLN. Różnica wynosi 363 PLN, co stanowi 15,2%. We Wrocławiu średni koszt mieszkania wynosi 2573 PLN, a średnia zdolność rodziny do opłaty to 2195 PLN. Różnica to 378 PLN, czyli 17,2%. Należy podkreślić, że powyższe kalkulacje opierają się wyłącznie na kosztach czystego najmu oraz opłatach administracyjnych, bez uwzględnienia rachunków za media, które dodatkowo zwiększają całkowity koszt utrzymania mieszkania. Można zatem założyć, że obniżenie stawek czynszu najmu jeszcze o 20% znacznie zwiększyłaby liczbę kwalifikacji finalnych. Analiza bazuje na ofertach Vantage z okresu od stycznia do maja 2025 roku. Warto zauważyć, że okres ten charakteryzował się mniejszą dostępnością mieszkań, czego konsekwencją była mniejsza różnorodność oferty - w tym pod względem cen.

Na Wykresie 1 pokazano zależność pomiędzy średnią ceną najmu oferty Operatora (kolor niebieski) a zdolnością finansową zgłoszonego związaną z opłatami na mieszkaniu (kolor pomarańczowy) w rozbiciu na wielkość gospodarstwa domowego. Zestawienie pokazuje w jakim stopniu oferta Operatora rozbieżna jest od możliwości finansowych osób, które zgłosiły się do KDD. Wykres przedstawia ceny najmu mieszkań Operatora z 5% obniżką. Największe rozbieżności zostały odnotowane dla gospodarstw: 4- i 7-osobowych. Dane dotyczące 8-osobowego gospodarstwa domowego zostały pominięte, ponieważ tylko jedno takie się zgłosiło, w związku z czym dane są niemiernodajne.



Wykres 1. Zależność pomiędzy średnią ceną najmu oferty Operatora, a zdolnością finansową zgłoszonego, w rozbiciu na wielkość gospodarstwa domowego.

Na podstawie przeprowadzonego pilotażu oraz zebranych informacji zwrotnych od jego uczestników przez zespół KDD, można wskazać główne bariery, przez które nie doszło do finalnego uczestnictwa zgłoszonych w programie:

- zbyt wysoka stawka najmu mieszkań Operatora (mimo 5% zniżki),
- skomplikowana i długotrwała weryfikacja dokumentów; podwójna weryfikacja (przez KDD i Vantage) budząca niezrozumienie,
- lokalizacja mieszkań w danym mieście nie zawsze odpowiadała preferencjom rodzin (np. dzieci zostały zapisane do przedszkola w innej dzielnicy), pomimo że portfolio Operatora jest zlokalizowane najczęściej w centrum miast.

Wnioski i rekomendacje

W tej części opracowania zostały przedstawione wnioski z przeprowadzonego pilotażu, które zostały podzielone na następujące grupy: dopasowanie oferty PRS do możliwości grupy docelowej (i), dostępność oferty programu (ii), przeprowadzenie pilotażu (iii). Następnie przedstawiono rekomendacje dla dalszej współpracy operatorów mieszkań na wynajem w ramach programu KDD (i szerszej, w innych formach najmu mieszkań). Zawarto tutaj również informację odpowiadającą na cel główny pilotażu, który przedstawiono w części "2. Cele i główne założenia pilotażu" opracowania. W ostatniej części raportu przedstawiono opinię dyrektorki ds. rzecznictwa Fundacji Habitat for Humanity Poland na temat możliwych kierunków działań rzeczniczych wspierających skalowanie rozwiązania, a także zamieszczono słowo końcowe. **Należy tutaj podkreślić, iż cel współpracy Habitat-Vantage został w pełni wypełniony.**

Wnioski

Dopasowanie oferty PRS do możliwości grupy docelowej:

- zniżka do stawki czynszu najmu, ofertowana przez Operatora (5%) była zbyt niska, zespół KDD wskazał, iż optymalny poziom zniżki to 20% (na cały czas trwania umowy najmu),
- barierą wejścia do programu mogła być również podwójna weryfikacja zgłoszonego, realizowana przez dwa różne podmioty, co teoretycznie generowało dodatkowe obciążenie po stronie zgłoszonego i budziło brak zaufania. W ramach projektu pilotażowego rodziny ze względu na niespełnienie wymogów formalnych przeszły tylko jeden proces weryfikacji (po stronie Fundacji). Podczas rozmów z pracownikami Fundacji, w trakcie opisywania poszczególnych etapów procesu, rodziny wyrażały obawy wynikające z potencjalnej dodatkowej weryfikacji po stronie Operatora.
- dobrą praktyką było opłacenie kaucji (zwrot) przez realizatora KDD (kaucja często jest barierą wejścia rodziny na rynek najmu komercyjnego),
- konieczne jest wzmocnienie działań informacyjnych i budowanie zaufania do programu,
- zbyt duża liczba zgłoszeń w stosunku do dostępnych zasobów kadrowych powodowała przeciążenie pracowników, co utrudniało bieżącą komunikację zarówno z rodzinami, jak i z Operatorem, a w konsekwencji wydłużało czas obsługi i obniżało komfort uczestnictwa w programie.

Dostępność dla różnych grup docelowych:

- osoby o niskich dochodach, z ograniczonym dostępem cyfrowym, osoby niedowidzące i inne grupy wymagające wsparcia napotkały istotne bariery w korzystaniu z programu na etapie współpracy z Fundacją,
- konieczne jest uwzględnienie różnych form komunikacji i wsparcia przy zgłaszaniu, aby zwiększyć dostępność programu.

Ocena jakości treści informacyjnych:

- materiały informacyjne Fundacji były zbyt rozbudowane i skomplikowane, w szczególności z powodu udziału dwóch różnych organizacji w procesie kwalifikacji,
- duża liczba dokumentów i konieczność przeczytania wielu materiałów utrudniała zrozumienie zasad programu i powodowała dezorientację uczestników.

Inne obserwacje:

- brak ustalonego punktu kontaktowego po stronie Fundacji utrudniał bieżące wyjaśnianie wątpliwości uczestnikom,
- brak formatów dostosowanych do osób z niepełnosprawnościami (np. teksty w dużej czcionce, audio) ograniczał dostępność programu dla wszystkich grup docelowych.

Rekomendacje

Wnioski z przeprowadzonego pilotażu pozwoliły na określenie rekomendacji dla włączenia komercyjnego operatora mieszkań na wynajem (typu PRS) w zwiększenie podaży mieszkań dostępnych cenowo w wybranych miastach kategorii A w Polsce dla programu KDD oraz podobnych modeli. Najważniejsze z nich to:

- współpraca z podmiotem stanowiącym "łącznik" pomiędzy PRS-em a docelowym klientem z tzw. grupy wrażliwej (np. samorządem odpowiedzialnym za prowadzenie polityki mieszkaniowej, podmiotem społecznym realizującym powierzone zadania),
- ustalenie warunków finansowych oferty najmu mieszkań dla grupy docelowej poprzez zaangażowanie jej przedstawicieli i samorządu w proces (np. grupy robocze),
- cykliczna ewaluacja parametrów oferty w dłuższym okresie (bazująca na informacjach od: zgłoszonych, najemców),
- usprawnienie procesu obsługi zgłoszeń i komunikacji z rodzinami po stronie Fundacji, w tym:
- zmniejszenie przeciążenia pracowników poprzez lepsze narzędzia do rejestracji i priorytetyzacji zgłoszeń, zapewnienie szybkiej i klarownej informacji dla gospodarstw domowych i Operatora, poprawa komfortu uczestnictwa i skrócenie czasu reakcji.

Wyniki pilotażu a możliwa zmiana systemu

Pilotaż *Krok do Domu* pokazał z całą wyrazistością, że samo stworzenie oferty mieszkań nie wystarczy, aby realnie odpowiedzieć na potrzeby osób w trudnej sytuacji życiowej – w tym przypadku uchodźców z Ukrainy. Mimo dużego zainteresowania i pozytywnej wstępnej kwalifikacji aż 56 rodzin, żadna z nich nie spełniła kryteriów finalnych. Powód był systemowy: koszt najmu, który nawet po obniżce przekraczał możliwości finansowe uczestników. Różnice między średnim czynszem a realną (choć nawet nieoptymalną) zdolnością do opłat sięgały 15–17%, nie licząc kosztów mediów.

Ta luka pokazuje, że dostęp do mieszkania w Polsce – nie tylko dla uchodźców, ale szerzej dla osób o niskich i średnich dochodach – wymaga głębszej interwencji niż dobre, ale nadal incydentalne rabaty komercyjnych operatorów. Potrzebne są mechanizmy systemowe: stabilne inwestycje w rozwój sektora mieszkań dostępnych cenowo, budowanie preferencyjnych warunków najmu instytucjonalnego oraz uproszczenie procedur. Bariera finansowa została dodatkowo wzmocniona przez skomplikowane warunki formalne programu KDD (m.in. wymóg długoterminowej umowy o pracę), złożoną i podwójną weryfikację dokumentów - wymagania, z którymi najemcy mierzą się na co dzień, nie tylko w ramach pilotażu. To wszystko składa się na obraz rynku, który pozostaje w dużej mierze niedostępny dla osób w kryzysie.

Z pilotażu płynie jednak pozytywna lekcja: tam, gdzie program usuwał typowe bariery wejścia na rynek najmu – np. przez dofinansowanie kaucji czy pokrycie kosztów notarialnych – uczestnicy widzieli realną wartość. Te elementy powinny zostać zaadresowane przez system polityk publicznych, a nie być wyjątkiem testowanym w ograniczonym pilotażu.

Doświadczenia z Poznania i Wrocławia unaocniają także wyzwanie związane z geograficzną i ekonomiczną dostępnością mieszkań: w jednym mieście zabrakło odpowiedniej podaży lokali, w drugim – ceny były nie do udźwignięcia. To dowód na konieczność koordynacji polityki mieszkaniowej na poziomie centralnym i lokalnym, aby systemowo łączyć potrzeby gospodarstw domowych z rzeczywistymi zasobami mieszkaniowymi.

Podsumowując: pilotaż nie zakończył się sukcesem w znaczeniu dużej liczby podpisanych umów, ale stanowi cenną wskazówkę dla polityki mieszkaniowej w Polsce oraz ważną lekcję systemową. Pokazuje bowiem w mikroskali to, co obserwujemy w skali makro: że aby programy dostępnego najmu były skuteczne, muszą być projektowane nie tylko w oparciu o wolę operatorów, lecz przede wszystkim o realne możliwości finansowe najemców, przejrzyste i uproszczone procedury oraz trwałe, systemowe instrumenty wsparcia dopasowane do lokalnych potrzeb. Przeprowadzone doświadczenie daje nam więc solidną bazę wiedzy, która przy odpowiednich zmianach może przełożyć się na tworzenie rozwiązań realnie zwiększających dostępność mieszkań dla potrzebujących rodzin.

Justyna Nakielska – Dyrektorka ds. Rzecznictwa Habitat for Humanity Poland

Słowo zamykające Vantage Development S.A.

Współpraca z organizacją Habitat for Humanity Poland w ramach programu najmu dla rodzin z Ukrainy Krok do Domu była cennym doświadczeniem dla Vantage Development S.A. Projekt pozwolił na wyciągnięcie wiele wspólnych wniosków, w tym zidentyfikowanie wyzwania związanego z dopasowaniem oferty mieszkaniowej do potrzeb beneficjentów z grup wrażliwych. Różnica cenowa między rynkową ofertą Vantage Development a możliwościami finansowymi uczestników programu wynika głównie z różnicy produktowej – oferujemy nowe, w pełni wyposażone mieszkania w atrakcyjnych lokalizacjach, z pełnym wsparciem obsługowym. Na rynku dostępne są tańsze, ale znacznie niższej jakości lokale, które nie spełniają standardów komfortu ani bezpieczeństwa.

Wnioski ze współpracy wskazują na istnienie luki finansowej, którą należałoby uzupełnić, aby zwiększyć dostępność komercyjnych mieszkań dla grup wrażliwych. Wspólnie zgadzamy się, że na bazie wniosków wyciągniętych z projektu pilotażowego, warto dalej rozwijać model współpracy poprzez stworzenie mechanizmu „łącznika” lub grup roboczych łączących sektor komercyjny i społeczny, ze szczególną rolą samorządu lokalnego i jego wkładu finansowego, jak to ma miejsce w innych krajach UE. Biorąc pod uwagę, że Komisja Europejska po raz pierwszy tak szczegółowo zajęła się tematem dostępnego mieszkalnictwa m.in. opracowując „Europejski plan na rzecz przystępnych cenowo mieszkań” liczymy na wprowadzenie skutecznych rozwiązań na polu europejskim.

Dominika Bagińska-Chylek – Dyrektor ds. ESG ROBYG S.A. i Vantage Development S.A.

Słowo zamykające od autora

Najnowsze dane dotyczące sytuacji mieszkaniowej w Polsce potwierdzają, że zwiększenie podaży mieszkań dostępnych cenowo jest konieczne dla zaspokojenia potrzeb Polaków i Polek w tym obszarze. W raporcie z opinii publicznej [Sytuacja mieszkaniowa w Polsce](#) z czerwca 2025 czytamy, że ponad 1/4 społeczeństwa deklaruje, że znajduje się w „luce czynszowej” (nie stać ich na najem lub zakup, ale nie spełniają kryteriów przyznawania

mieszkań komunalnych). Ponadto według raportu co piąta osoba mieszka w miejscu, które nie spełnia jej podstawowych potrzeb. Deweloperzy dzisiaj budują tysiące nowych mieszkań i szukanie sposobów, aby były one dostępne cenowo, przy tak dużych potrzebach, wydaje się właściwym rozwiązaniem.

Moim zdaniem konceptualizowanie i testowanie nowych rozwiązań jest jedną drogą, która może doprowadzić do osiągnięcia trwałej zmiany systemu oraz zapewnienia właściwych warunków mieszkaniowych społeczeństwa. Właśnie w takim modelu został opracowany opisujący tutaj działanie. Choć żadna z osób, które zgłosiły się do pilotażu, finalnie nie skorzystała z oferty, oceniam jego realizację pozytywnie. Zebrane w projekcie dane pozwoliły nam na sparametryzowanie oferty najmu mieszkań PRS-ów na rzecz grupy o niższych dochodach, co było jego celem. Budująca dla mnie jest postawa firmy Vantage Development S.A., która gotowa była do zaangażowania w tego typu eksperymenty. Życzyłbym sobie i wszystkim nam, aby takich projektów było więcej i właśnie z takim zadaniem dla Habitat Poland kończymy ten projekt.

Dr Mateusz Piegza – Dyrektor ds. Programów Habitat for Humanity Poland

O autorze

Dr inż. arch. Mateusz Piegza – architekt, badacz, ekspert z dziedziny mieszkalnictwa dostępnego cenowo, dyrektor ds. programów w Fundacji Habitat For Humanity Poland. W roku 2024 obronił pracę doktorską dotyczącą przekształceń obiektów przemysłowych na cele mieszkaniowe w Polsce i krajach UE na Politechnice Śląskiej. Badania prowadził między innymi w Holandii, Niemczech czy we Włoszech. Zrealizował trzy granty badawcze dla młodych naukowców BKM (fin. POLSL) oraz wyjazd studyjny do Włoch we współpracy z Univerista Degli Studi Di Cassino E Del Lazio Meridionale. (fin. NAWA PROM). Od 2019 roku związany z Fundacją Habitat For Humanity Poland. Uruchomił jedną z pierwszych w Polsce Społecznych Agencji Najmu, za co otrzymał nagrodę Kancelarii Prezesa Rady Ministrów (2023). Obecnie w Habitat for Humanity Poland kieruje i rozwija działania programowe w całym kraju. Mieszka i pracuje w Warszawie.

Załączniki

Załącznik 1. Wzór Formularza Zgłoszeniowego

Załącznik 2.

NR	Miasto	Max opłaty	Dochód rodziny	Liczba osób w rodzinie	Kwalifikacja wstępna	Cena mieszkania	Kwalifikacja finalna	Rabat 10%
1	Poznań	1600	4 500	4	+	3 179	NIE	2 861,10
2	Poznań	1500	4 500	4	+	3 179	NIE	2 861,10
3	Poznań	3 000	10	5	-	3 690	NIE	3 321,00
4	Poznań	2 000	4 600	3	+	3 051	NIE	2 745,90
5	Poznań	2 800	4 800	3	+	3 051	NIE	2 745,90
6	Poznań	2 400	5 000	3	+	3 051	NIE	2 745,90
7	Poznań	1 500	4 000	2	+	2 261	NIE	2 034,90
8	Poznań	1 500	3 800	2	+	2 261	NIE	2 034,90
9	Poznań	3 200	3 800	4	+	3 179	NIE	2 861,10
10	Poznań	1 500	3 800	1	+	2 261	NIE	2 034,90
11	Poznań	1 500	4 000	4	+	3 179	NIE	2 861,10
12	Poznań	3 300	9 000	6	+	3 690	NIE	3 321,00
13	Poznań	1 800	3 800	1	+	2 261	NIE	2 034,90
14	Poznań	2 500	5 000	3	+	3 051	NIE	2 745,90
15	Poznań	3 500	5 800	6	+	3 690	NIE	3 321,00
16	Poznań	2 000	3 200	4	-	3 179	NIE	2 861,10
17	Poznań	3 000	4 300	2	+	2 261	NIE	2 034,90
18	Poznań	1 000	570	4	-	3 179	NIE	2 861,10
19	Poznań	2 000	3 500	2	+	2 261	NIE	2 034,90
20	Poznań	2 800	5 100	3	+	3 051	NIE	2 745,90
21	Poznań	2 500	4 500	2	+	2 261	NIE	2 034,90
22	Poznań	3 000	4 200	4	+	3 179	NIE	2 861,10
23	Poznań	1 200	3 500	4	+	3 179	NIE	2 861,10
24	Poznań	2 500	6 300	3	+	3 051	NIE	2 745,90
25	Poznań	2 600	6 300	3	+	3 051	NIE	2 745,90
26	Poznań	2 500	4 000	3	+	3 051	NIE	2 745,90
27	Poznań	3 500	6 000	3	+	3 051	NIE	2 745,90
28	Poznań	3 000	6 000	4	+	3 179	NIE	2 861,10
29	Poznań	2 000	800	2	-	2 261	NIE	2 034,90
30	Poznań	500	500	2	-	2 261	NIE	2 034,90
31	Poznań	2 000	5 000	1	+	2 261	NIE	2 034,90
32	Poznań	800	4 500	8	+	4 593	NIE	4 133,70
33	Poznań	3 500	6 000	5	+	3 690	NIE	3 321,00
34	Poznań	1 500	5 000	5	+	3 690	NIE	3 321,00
35	Poznań	3 500	8 500	9	+	4 593	NIE	4 133,70
36	Poznań	800	8 500	4	+	3 179	NIE	2 861,10
37	Poznań	3 000	4 000	4	+	3 179	NIE	2 861,10
38	Poznań	2 500	3 000	2	-	2 261	NIE	2 034,90

39	Poznań	4 000	8 200	5	+	3 690	NIE	3 321,00
40	Poznań	3 000	6 000	2	+	2 261	NIE	2 034,90
41	Poznań	2 500	5 000	4	+	3 179	NIE	2 861,10
42	Poznań	1 000	2 000	1	-	2 261	NIE	2 034,90
43	Wrocław	1 500	4 200	3	+	3 051	NIE	2 745,90
44	Wrocław	300	2 100	2	-	2 261	NIE	2 034,90
45	Wrocław	1 000	4 000	2	+	2 261	NIE	2 034,90
46	Wrocław	1 000	4 500	3	+	3 051	NIE	2 745,90
47	Wrocław	1 500	4 200	3	+	3 051	NIE	2 745,90
48	Wrocław	3 200	5 000	3	+	3 051	NIE	2 745,90
49	Wrocław	2 000	4 000	2	+	2 261	NIE	2 034,90
50	Wrocław	2 500	7 000	2	+	2 261	NIE	2 034,90
51	Wrocław	500	1 000	1	-	2 261	NIE	2 034,90
52	Wrocław	2 200	4 000	2	+	2 261	NIE	2 034,90
53	Wrocław	1 000	3 800	3	-	3 051	NIE	2 745,90
54	Wrocław	1 000	4 200	3	+	3 051	NIE	2 745,90
55	Wrocław	2 500	4 000	3	+	3 051	NIE	2 745,90
56	Wrocław	1 000	4 500	4	+	3 179	NIE	2 861,10
57	Wrocław	2 600	8 300	5	+	3 690	NIE	3 321,00
58	Wrocław	2 700	4 000	2	+	2 261	NIE	2 034,90
59	Wrocław	2 500	4 800	2	+	2 261	NIE	2 034,90
60	Wrocław	1 800	4 000	1	+	2 261	NIE	2 034,90
61	Wrocław	4 000	8 000	5	+	3 690	NIE	3 321,00
62	Wrocław	2 400	4 700	2	+	2 261	NIE	2 034,90
63	Wrocław	1 200	5 800	1	+	2 261	NIE	2 034,90
64	Wrocław	2 000	3 500	3	-	3 051	NIE	2 745,90
65	Wrocław	2 500	3 500	3	-	3 051	NIE	2 745,90
66	Wrocław	1 000	1 800	3	-	3 051	NIE	2 745,90
67	Wrocław	3 500	8 700	7	+	4 593	NIE	4 133,70
68	Wrocław	2 500	5 000	4	+	3 179	NIE	2 861,10
69	Wrocław	2 800	8 300	3	+	3 690	NIE	3 321,00
70	Wrocław	3 500	8 500	3	+	3 051	NIE	2 745,90

Tabela 7. Dane wszystkich zgłoszeń.



Fundacja Habitat for Humanity Poland

ul. Grochowska 306/308, 03-840 Warszawa
habitat.pl | poland@habitat.pl

KRS: 0000 14 33 44