

KAPITAŁ LUBI DOBRY ADRES

Dlaczego nieruchomości premium stają się w Polsce coraz poważniejszą klasą aktywów

Fot.: Magnific





LIBERTY TOWER
WARSZAWA

Grzybowska 54

WIĘCEJ NIŻ ADRES



Pierwszy od lat wysokościowiec klasy premium
w ścisłym centrum Warszawy.



POZNAJ BLIŻEJ
LIBERTY TOWER
libertytower.pl

SALON SPRZEDAŻY APARTAMENTÓW

ul. Chmielna 89, 00-805 Warszawa
tel: +48 739 105 158

Polski rynek nieruchomości luksusowych dojrzewał. Jeszcze kilkanaście lat temu jego symbolem był duży apartament w centrum Warszawy albo rezydencja pod miastem. Dziś stawka jest wyższa. Powstają projekty porównywalne standardem z ofertą zachodnioeuropejskich metropolii, rośnie liczba zamożnych Polaków, a do krajowych nabywców coraz częściej dołączają inwestorzy zagraniczni. Polska pozostaje tańsza niż Londyn, Paryż czy Mediolan, ale właśnie połączenie niższej wyceny, rosnącej jakości i silnej gospodarki może być jej największą przewagą.

Dla inwestora HNWI pytanie nie brzmi już, czy kupić drogie mieszkanie. Brzmi: czy najlepsze polskie adresy mają szansę stać się aktywami, które przez kolejną dekadę będą chronić kapitał, korzystać z rosnącego popytu i zachować atrakcyjność także dla międzynarodowego nabywcy. Odpowiedź jest ostrożnie pozytywna, ale tylko pod warunkiem, że odróżnimy prawdziwe **prime** od nieruchomości, które są po prostu drogie.

Luksus zaczyna się od rzadkości

W segmencie premium cena za metr kwadratowy bywa myląca. Marmur, concierge, wysokie przeszklenia i dobra recepcja mogą uzasadniać wysoką cenę, ale nie tworzą jeszcze trwałej przewagi inwestycyjnej. Z punktu widzenia kapitału najważniejsza jest rzadkość. Najlepszej działki w centrum nie da się powielić. Historycznej kamienicy nie można zbudować jeszcze raz. Pierwszej linii brzegowej nie da się przesunąć. Widoku na park, morze czy panoramę miasta nie da się łatwo odtworzyć w kolejnym projek-

cie. To właśnie te cechy tworzą wartość, która może przetrwać zmianę mody i cyklu koniunkturalnego.

Na polskim rynku coraz wyraźniej widać tę selekcję. Warszawa, Trójmiasto i Kraków mają już segmenty, w których o wartości decyduje nie tylko standard wykończenia, lecz konkretna mikrolokalizacja. W stolicy jedna ulica może różnić się inwestycyjnie od drugiej bardziej niż całe dzielnice w segmencie popularnym. W Sopocie liczy się realna bliskość morza, a nie samo hasło „nad Bałtykiem”. W Krakowie przewagę może dawać historyczna tkanka miasta, której podaż jest z natury ograniczona. Dla zamożnego inwestora oznacza to konieczność zmiany sposobu myślenia. Nie kupuje się „apartamentu premium”. Kupuje się konkretny adres, konkretny widok, konkretną historię i konkretną ograniczoną podaż.

Warszawa jest naturalnym rynkiem prime

Jeżeli w Polsce istnieje dziś miasto, które może zbudować rynek premium o znaczeniu międzynarodowym, jest nim Warszawa. Stolica skupia biznes, administrację, finanse, ambasady, międzynarodowe korporacje i coraz większą część prywatnego majątku. To właśnie tu pojawia się najwięcej nabywców, którzy nie porównują apartamentu z przeciętnym mieszkaniem w Polsce, lecz z produktem, jaki znają z Londynu, Zurychu, Paryża, Wiednia czy Dubaju. Najsilniejsze lokalizacje to nadal Śródmieście, Powiśle, okolice Łazienek Królewskich, wybrane części Mokotowa, Żoliborza i Woli. Jednak nazwa dzielnicy ma coraz mniejsze znaczenie. Liczy się dokładny adres, skala inwestycji, widok, prywatność, jakość architektury, dostęp do usług i to, co może powstać obok za pięć lat.

To właśnie ostatni punkt jest często niedooceniany. Apartament z panoramicznym widokiem może być wart fortunę, ale jeśli plan miejscowy pozwala postawić przed nim kolejny budynek, część tej wartości może szybko zniknąć. W luksusie analiza otoczenia i przyszłej podaży jest równie ważna jak analiza samego lokalu.

Fot.: Magnific



PION, KTÓRY DAJE ODDECH

Współczesny luksus coraz rzadziej mierzy się metrażem czy adresem. Częściej wyznacza go czas i spokój, jakie może dać dom.

W wieżach mieszkalnych o prestiżu decyduje przede wszystkim wysokość: daje wyjątkowość, perspektywę, dystans od miejskiego zgiełku i ciszę, z których rodzi się prawdziwy komfort. Liberty Tower by Cavatina w Warszawie i Quorum Tower we Wrocławiu budują na tej zależności koncepcję domu sprzyjającego zdrowiu i dobrej kondycji na lata.

"To właśnie perspektywa, a nie sama wysokość, definiuje dziś wartość takiego miejsca, ważąc więcej niż sam metraż. Architektura budynku i design części wspólnych mają równie duże znaczenie" – mówi Anna Łagowska-Cioch, wiceprezes zarządu Resi Capital by Cavatina, firmy realizującej oba projekty.

Wznoszący się na 140 metrów przy ul. Grzybowskiej w Warszawie apartamentowiec Liberty Tower by Cavatina znajdzie się w gronie trzech najwyższych budynków mieszkalnych stolicy. To pierwsza od dekady inwestycja tego formatu i jedna zaledwie trzech luksusowych wież mieszkalnych w mieście. 43 kondygnacje pomieszczą 587 apartamentów – od 26-metrowych studiów po 120-metrowe mieszkania – inspirowanych nowojorskimi drapaczami chmur. Tu panorama Warszawy nabiera zupełnie innego wymiaru. W budynku powstaje niemal 550-metrowa strefa wellness: bogato wyposażone siłownia, studio jogi i pilatesu, dwa ja-

cuzzi i trzy sauny. Do tego prywatne kino, całodobowy concierge oraz salony zarezerwowane wyłącznie dla mieszkańców. Skale zainteresowania potwierdza tempo sprzedaży: od lutego 2026 roku nabywców znalazło już 122 apartamentów, o łącznej wartości przekraczającej 250 mln zł.

We Wrocławiu podobną filozofię realizuje Quorum Tower – najwyższy element kompleksu Quorum przy ul. gen. Sikorskiego. 137-metrowa wieża pomieści 634 apartamenty z widokiem na bulwary Odry i historyczny Rynek. Także tu wellness, spa i taras widokowy towarzyszą starannie dobranej kolekcji sztuki, a na siódmym piętrze – jako pierwsze w Polsce – działają pełnowymiarowe korty do padla. Do połowy sierpnia 2026 roku nabywców znalazła już ponad połowa oferowanych apartamentów.

Ten dobór udogodnień nie jest przypadkowy. Sen, ruch i kontakt z naturalnym światłem należą do filarów longevity – nauki o długim, sprawnym życiu. Resi Capital by Cavatina buduje na tym założeniu ofertę obu wież.

„Luksus to dziś jedno z najbardziej nadużywanych słów w naszej branży – i właśnie dlatego zasługuje na precyzyjną definicję. To nie kwestia powierzchni ani długiej listy udogodnień, lecz miara jakości codziennego życia” – podkreśla Łagowska-Cioch.



Liberty Tower by Cavatina
ul. Grzybowska 54, Warszawa

Obie wieże Resi Capital by Cavatina powstają z założenia, że nie trzeba wybierać między tym, gdzie się mieszka, a tym, jak się żyje. Dom, który daje czas, ciszę i przestrzeń do oddechu, staje się inwestycją nie tylko w nieruchomości, ale we własne zdrowie i vitalność.

Liberty Tower by Cavatina ma zostać ukończona w 2029 roku, Quorum Tower – już w drugim kwartale 2027. ■

materiał partnera

Warszawa ma jeszcze jeden atut: nie jest rynkiem zależnym wyłącznie od międzynarodowego kapitału. Popyt tworzą przede wszystkim zamożni Polacy, przedsiębiorcy i menedżerowie. Dla inwestora to oznacza solidną bazę lokalną. Zagraniczni nabywcy są dodatkiem, który może z czasem zwiększać płynność rynku, a nie jedynym źródłem popytu.

Polska na celowniku międzynarodowego kapitału

Najciekawsza zmiana ostatnich lat polega na tym, że Polska coraz częściej jest oceniana nie tylko jako rynek mieszkaniowy dla Polaków, lecz jako miejsce lokowania kapitału przez osoby spoza kraju. To nie znaczy, że Warszawa stała się drugim Londynem. Skala międzynarodowego popytu jest nadal zdecydowanie mniejsza niż w najważniejszych zachodnich metropoliach. Jednak kierunek jest istotny.

Dla inwestora z Niemiec, Skandynawii, Wielkiej Brytanii, Bliskiego Wschodu czy Azji Polska oferuje kombinację, której nie daje wiele dojrzałych rynków: relatywnie atrakcyjne ceny, nowoczesny produkt, rozwiniętą infrastrukturę, dużą gospodarkę, członkostwo w Unii Europejskiej i miasta, których jakość życia oraz biznesowa rola wyraźnie wzrosły. To nie jest zdecydowanie historia o „tanim kraju”. Najbardziej interesujący argument brzmi inaczej: Polska może znajdować się wcześniej w cyklu dojrzewania rynku luksusowego niż Europa Zachodnia.

Dla inwestora oznacza to potencjalną konwergencję. Nie trzeba zakładać, że ceny w Warszawie dorównają Londynowi czy Paryżowi. Wystarczy, że luka między jakością produktu a jego wyceną będzie się nadal zmniejszać. To również ważne z punktu widzenia późniejszej sprzedaży. Nieruchomość premium staje się mocniejszym aktywem, gdy potencjalnym kupującym może być nie tylko przedsiębiorca z Warszawy, ale również inwestor z Berlina, Sztokholmu, Londynu czy Dubaju. Im szersza baza kapitału, tym większa szansa na głębszy i bardziej płynny rynek.

Trójmiasto i Kraków grają według innych zasad

Polski luksus nie kończy się na Warszawie. Trójmiasto buduje rynek oparty na połączeniu drugiego domu, inwe-

stycji i stylu życia. Sopot, najlepsze lokalizacje Gdańska oraz wybrane części Gdyni korzystają z czegoś, czego stolica nie może zaoferować: morza. W tym segmencie najważniejsza jest jednak selektywność. Nie każdy apartament w pasie nadmorskim jest aktywem premium. Wartość tworzy rzeczywista bliskość plaży, widok, kameralność, jakość otoczenia i ograniczona możliwość budowy kolejnych podobnych projektów.

Kraków jest rynkiem bardziej historycznym i międzynarodowym. W jego przypadku przewagę daje unikatowa zabudowa, rozpoznawalność miasta i bardzo ograniczona

podaż najlepszych lokalizacji. Dla inwestora zagranicznego Kraków jest też łatwiejszy do „odeczytania” niż wiele innych polskich miast. Marka miasta istnieje niezależnie od samego rynku nieruchomości.

W obu przypadkach inwestor kupuje coś innego niż w Warszawie. Stolica oferuje płynność biznesową i rosnący rynek lokalnych HNWI. Trójmiasto sprzedaje morze i drugi dom. Kraków – historię, markę miasta i ograniczoną podaż.

**Z PUNKTU
WIDZENIA KAPITAŁU
NAJWAŻNIEJSZA
JEST RZADKOŚĆ.
NAJLEPSZEJ DZIAŁKI
W CENTRUM NIE
DA SIĘ POWIELIĆ.
HISTORYCZNEJ
KAMIENICY NIE MOŻNA
ZBUDOWAĆ JESZCZE
RAZ. PIERWSZEJ LINII
BRZEGOWEJ NIE DA SIĘ
PRZESUNĄĆ**

Prywatność staje się częścią wyceny

Rynek luksusowy zmienia też definicję tego, za co najbogatsi klienci są gotowi płacić. Jeszcze niedawno dominowały metry, marmur i reprezentacyjność. Dziś coraz większą wartość mają cisza, prywatność i bezpieczeństwo. Prywatna winda. Dyskretny wjazd do garażu. Ochrona. Mała liczba lokali. Wysoka izolacja akustyczna. System *smart home*, który działa bezpiecznie i nie staje się źródłem ryzyka cyfrowego. W przypadku rezydencji: duża działka, odpowiednie oddalenie od drogi i sąsiadów, możliwość kontroli dostępu, własne źródła energii czy pełna autonomia techniczna.

Dla HNWI te elementy nie są już dodatkiem. Są częścią wartości aktywa. Warto pamiętać, że materiały można wymienić, a wnętrza przebudować. Prywatności, widoku i otoczenia nie da się łatwo dokupić po transakcji. To jeden z powodów, dla których w perspektywie 5-10 lat najlepiej mogą zachowywać się nie najbardziej ostentacyjne projekty, lecz te najbardziej dyskretne.

Nieruchomość premium jako część portfela

Dla zamożnego inwestora nieruchomość luksusowa

nie jest traktowana jako substytut całego portfela. Jej największą zaletą jest to, że pełni kilka funkcji jednocześnie. Może być miejscem do życia. Może przechowywać część majątku poza podstawowym biznesem. Może generować dochód z najmu. Może być aktywem przekazywanym następnemu pokoleniu. Może też dywersyfikować portfel zdominowany przez akcje, obligacje czy udziały w jednej spółce. Jednak trzeba uważać na pozorną dywersyfikację. Przedsiębiorca posiadający firmę w Polsce, dom w Warszawie, dwa apartamenty inwestycyjne w stolicy i działkę pod miastem może uważać, że ma wiele aktywów. W praktyce większość jego majątku nadal zależy od jednej gospodarki, jednej waluty, jednego systemu prawnego i podobnego cyklu koniunkturalnego. Dlatego nieruchomości premium ma sens przede wszystkim jako element większej strategii, a nie jako automatyczna odpowiedź na pytanie, gdzie ulokować wolną gotówkę. Dla części polskich HNWI naturalnym kolejnym krokiem

**APARTAMENT
Z PANORAMICZNYM
WIDOKIEM MOŻE BYĆ
WART FORTUNE, ALE
JEŚLI PLAN MIEJSCOWY
POZWALA POSTAWIĆ
PRZED NIM KOLEJNY
BUDYNEK, CZĘŚĆ
TEJ WARTOŚCI MOŻE
SZYBKO ZNIKNĄĆ**

pozostanie zakup nieruchomości na Zachodzie. Mediolan, jezioro Como, południe Francji, Szwajcaria czy Hiszpania dają ekspozycję na inne gospodarki, waluty i grupy nabywców. To ciekawy element geograficznej dywersyfikacji, ale nie oznacza, że automatycznie są lepszą inwestycją. Na najbardziej dojrzałych rynkach kupuje się bezpieczeństwo i międzynarodową płynność, ale często za bardzo wysoką cenę wejścia. W Pol-

sce inwestor uczestniczy jeszcze w procesie dojrzwania rynku. To inny profil ryzyka i inny potencjał zwrotu.

Największym błędem jest kupić coś tylko dlatego, że jest drogie

W segmencie luksusowym szczególnie łatwo pomylić cenę z jakością. Nieruchomość może kosztować kilka milionów złotych i nadal mieć słabe cechy inwestycyjne: zbyt dużą podaż podobnych lokali, przeciętną architekturę, brak prywatności, słabe części wspólne, niepewny widok albo lokalizację opartą bardziej



HISTORYCZNA ZAJEZDZIA ZYSKUJE NOWE ŻYCIE

Jeżyce mają swój rytm, pełen miejskiej energii i historii zapisanej w architekturze. Zajezdnia Jeżyce dopisuje do niego nowy rozdział, łącząc mieszkania, zabytkową zabudowę oraz przestrzenie gastronomiczne, kulturalne i rozrywkowe.

Przez ponad sto lat teren przy Gajowej był związany z poznańskimi tramwajami. Działała tu najstarsza zajezdnia tramwajowa w mieście, funkcjonująca do 2010 roku. Dziś, za sprawą Eiffage Immobilier Polska, historyczna przestrzeń zyskuje nowe funkcje, zachowując swój lokalny charakter.

Od studia po apartament

W ramach inwestycji powstaną dwa nowe budynki ze 227 mieszkaniami – od kompaktowych studiów po pięciopokojowe apartamenty. Centralnym punktem projektu będzie zrewitalizowana Stara Zajezdnia o ponad 5 300 mkw. powierzchni użytkowej, przeznaczona przede wszystkim na gastronomię, kulturę i rozrywkę. Nowe funkcje zyskają również zabytkowe Biały Domek i Willa. W efekcie przy Gajowej

powstanie fragment miasta łączący funkcję mieszkaniową z przestrzenią otwartą także dla osób z zewnątrz – miejscem, gdzie na kawę, kolację czy wydarzenie kulturalne będzie można wyjść w najbliższej okolicy.

Wnętrza w innej skali

Jednym z wyróżników mieszkań będzie wysokość 2,89 m, zapewniająca większe poczucie przestrzenności, dostęp do naturalnego światła i swobodę aranżacji. W połączeniu z drewnianymi oknami, unikatowymi portalami drzwiowymi oraz preinstalowaną klimatyzacją nada wnętrzom indywidualny charakter. Rozwiązania te nawiązują do przestrzenności i wyrazistych proporcji historycznej architektury Zajezdni, nie próbując jej dosłownie kopiować.

Jeżyce na co dzień

Trudno mówić o Zajezdni bez Jeżyc – dzielnicy pełnej kawiarni, restauracji, lokalnych sklepów, kultury i charakterystycznej architektury. Położenie przy Gajowej pozwala korzystać z jej miejskiego rytmu, a jednocześnie pozostać blisko centrum Poznania. Zajezdnia wpisuje się w ten kontekst, łącząc historię miejsca ze współczesnym stylem życia i otwierając dawny teren na mieszkańców oraz miasto.

materiał partnera



na marketingu niż na rzeczywistej przewadze. Z drugiej strony stosunkowo niewielki apartament w historycznej części Warszawy, Krakowa czy Sopotu może zachować wartość znacznie trwalej, jeśli jego cechy są trudne do odtworzenia. Dla inwestora z dużym kapitałem najważniejsze pytanie brzmi więc nie, ile kosztuje metr, ale czy za dziesięć lat ktoś równie zamożny będzie chciał posiadać dokładnie tę nieruchomość?

To pytanie zmusza do analizy nie tylko dzisiejszego prestiżu, ale również przyszłej podaży, zmian urbanistycznych, demografii, infrastruktury, jakości budynku i międzynarodowej atrakcyjności lokalizacji.

Co będzie warto więcej za 5-10 lat

W polskim segmencie luksusowym można wskazać kilka cech, które najprawdopodobniej będą budować wartość w kolejnej dekadzie. Najważniejsza pozostanie mikrolokalizacja. Nie dzielnica, lecz konkretna ulica, sąsiedztwo parku, historyczna zabudowa, dostęp do morza, widok lub wyjątkowa działka. Drugim czynnikiem będzie ograniczona podaż. Im trudniej powielić produkt, tym większa szansa na zachowanie premii cenowej. Trzecim stanie się prywatność. W świecie permanentnej widoczności możliwość mieszkania poza zasięgiem wzroku innych może stać się dobrem jeszcze bardziej deficytowym. Po czwarte istotna będzie technologia i efektywność energetyczna. Nie jako gadżet, lecz jako element kosztów użytkowania, bezpieczeństwa, komfortu i przyszłej odsprzedaży. Kolejnym istotnym czynnikiem będzie międzynarodowa atrakcyjność. Nieruchomość, której wartość rozumie nie tylko polski nabywca, ale także klient zagraniczny, ma szerszy rynek wyjścia.

Do tej listy warto dodać jakość architektury. Polska przeszła etap, w którym sam nowy budynek był symbolem luksusu. Za dekadę znacznie wyżej wyceniane mogą być projekty, które dobrze się starzeją: mają właściwe proporcje, wysoką jakość materiałów, rozsądne części wspólne i architekturę odporną na chwilowe mody.

Mazury i Bałtyk: luksus bez wielkiego miasta

Ciekawym segmentem dla zamożnego inwestora są nieruchomości wypoczynkowe. Mazury, Bałtyk, Kaszuby i góry kierują się inną logiką niż Warszawa. Tutaj wartość nie wynika z dostępu do biznesowego centrum, lecz z ograniczonej podaży natury. Najbardziej atrakcyjne mogą być nieruchomości, które łączą prywatność, dostęp do wody lub krajobrazu, całoroczne użytkowanie i dobrą komunikację z dużym miastem czy lotniskiem.

W tym segmencie szczególnie łatwo jednak przepłacić za

marketing. „Premium nad jeziorem” nie zawsze oznacza wyjątkową atrakcję. Wartość ma nie sam adres miejscowości, lecz jakość konkretnej działki, linia brzegowa, otoczenie i możliwość zachowania prywatności również po rozbudowie sąsiednich terenów. Dla części HNWI taki drugi dom może być równie interesujący jak apartament w zagranicznym kurorcie. Nie dlatego, że zastępuje Toskanię czy Lazurów Wybrzeże, ale dlatego, że oferuje coś innego: bliskość, znajomość rynku, łatwość użytkowania i inwestycję, której podaż jest realnie ograniczona.

Polska może wygrać nie ceną, lecz jakością

Największym błędem polskiego rynku byłoby budowanie przewagi wyłącznie na hasle, że u nas jest taniej.



Niższa cena wobec Zachodu pomaga przyciągnąć uwagę inwestora, ale nie tworzy trwałej pozycji. Prawdziwy przełom nastąpi wtedy, gdy zagraniczny klient kupi apartament w Warszawie nie dlatego, że jest tańszy od londyńskiego, lecz dlatego, że chce mieć nieruchomość właśnie w Warszawie. To samo dotyczy Sopotu, Krakowa czy Mazur. Wtedy polski rynek przestanie być postrzegany jako tańsza alternatywa i zacznie budować własną kategorię luksusu.

Warunki do tego są coraz lepsze. Rośnie prywatny majątek Polaków, poprawia się jakość projektów, rozwijają się miasta, a Polska staje się bardziej otwarta dla międzynarodowego kapitału. Jednocześnie najlepsze lokalizacje nadal są wyceniane niżej niż porównywalne aktywa w najdroższych zachodnich metropoliach. To nie gwarantuje wzrostu, ale tworzy interesujący układ dla inwestora, który patrzy w perspektywie dekady, a nie jednego kwartału.

Polski adres jako inwestycja

Luksusowe nieruchomości w Polsce nie są wolne od ryzyka. Są nie płynne, kosztowne w utrzymaniu i podatne na zmiany regulacyjne. Na słabszym rynku sprzedaż może trwać miesiącami, a wysoką cenę ofertową trzeba czasem znacząco negocjować. Jednak najlepsze aktywa mają cechy, których kapitał szuka szczególnie mocno w niepewnych czasach: materialność, ograniczoną podaż, funkcję użytkową i możliwość zachowywania wartości przez długi okres.

Dla polskiego inwestora HNWI najważniejsza zmiana polega dziś na czymś innym. Rynek luksusowy przestaje być wyłącznie miejscem konsumpcji prestiżu. Zaczyna być analizowany jako część portfela. To zaś oznacza większą selektywność. Nie każdy drogi apartament jest inwestycją. Nie każda rezydencja będzie chronić kapitał. Nie każda modna lokalizacja gwarantuje premię. Wygrają te nieruchomości, które łączą unikatowość, standard, prywatność, dobrą lokalizację i szeroką grupę potencjalnych nabywców.

Właśnie dlatego Polska może być dziś szczególnie interesująca. Nie jest jeszcze dojrzałym, drogim rynkiem w stylu Londynu czy Paryża, gdzie większość przewag została dawno odkryta i wyceniona. Jest rynkiem, który nadal rośnie, profesjonalizuje się i otwiera na międzynarodowy kapitał.

Dla inwestora z dużymi pieniędzmi to nie jest po prostu obietnica łatwego zysku. To znacznie ciekawsza sytuacja: możliwość wejścia na rynek, na którym najlepsze aktywa dopiero zaczynają być wyceniane według naprawdę globalnych kryteriów. ■

MOTION TOWER MIEJSKI STYL ŻYCIA W DUCHU LONGEVITY

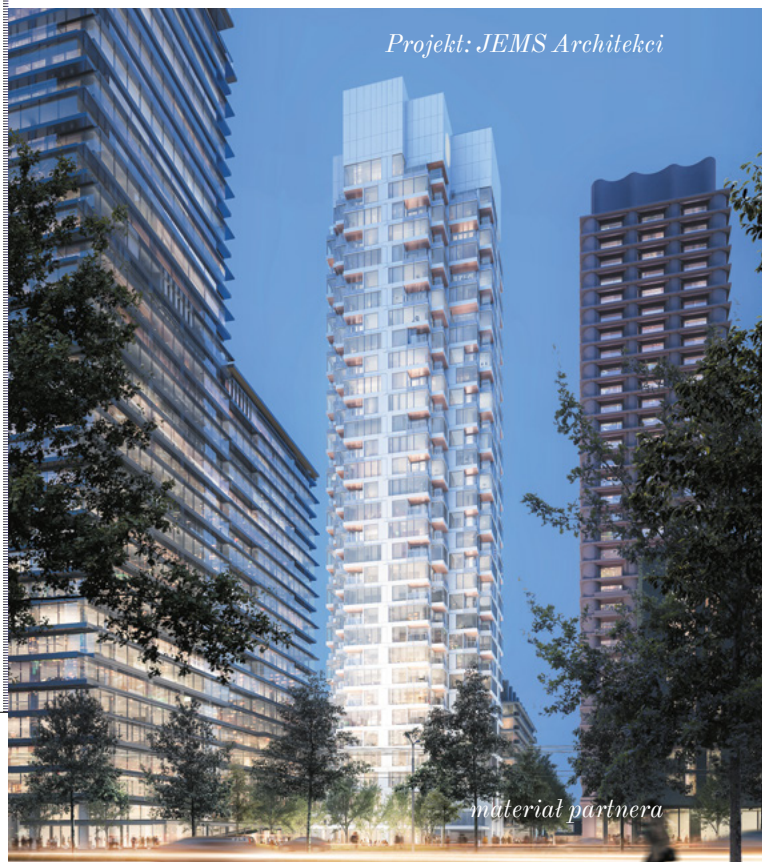
Wraz z nową generacją wieżowców mieszkalnych, Warszawa dołącza do grona metropolii takich jak Toronto, Singapur czy Seul. 125-metrowy luksusowy apartamentowiec Motion Tower to najwyższa część projektu Towarowa22 – pierwszego superkwartału w Polsce, który powstaje tuż obok ronda Daszyńskiego. To lokalizacja łącząca bliskość stołecznego hubu biznesowo-technologicznego, szybki dojazd na lotnisko oraz dostęp do metra, szybkich kolei z sąsiedztwem rozrywki, kultury i zieleni Ogrodów Towarowa.

Motion Tower zaprojektowano z myślą o miejskim stylu życia, w którym liczy się nie tylko prestiż adresu, lecz także zdrowie, regeneracja i oszczędność czasu. Nie zabraknie tu udogodnień w nurcie longevity: serii saun, kąpieli lodowej, siłowni, sali do jogi i pilatesu, a także kina i klubu mieszkańca z przestrzenią do spotkań towarzyskich i zawodowych.

Budynek zaoferuje 190 narożnych apartamentów z panoramicznymi oknami i prywatnymi tarasami. Na najbardziej wymagających nabywców czeka ograniczona liczba ekskluzywnych penthouse'ów. ■

www.motiontower.pl

Projekt: JEMS Architekci



materiał partnera