

TRENDY INWESTYCYJNE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Rynek nieruchomości w Polsce wykazuje rosnący potencjał inwestycyjny, przyciągając uwagę zarówno krajowych, jak i zagranicznych inwestorów. W obliczu dynamicznych zmian gospodarczych i rosnącej inflacji nieruchomości stają się bezpieczną przystanią inwestycyjną, oferując stabilność i przewidywalność. Sektor ten jest zróżnicowany, obejmując różne segmenty o odmiennej dynamice i potencjale zysków, co pozwala inwestorom na dostosowanie swoich strategii

w zależności od preferencji i profilu ryzyka. Rynek nieruchomości premium, w tym luksusowe apartamenty i ekskluzywne domy, przyciąga osoby poszukujące prestiżowych lokalizacji oraz wysokiego standardu życia. Mimo wysokiej ceny wejścia segment premium cieszy się stabilnym popytem i jest odporny na wahania koniunktury, co czyni go atrakcyjnym wyborem dla inwestorów długoterminowych.

Nieruchomości ekonomiczne odpowiadają

z kolei na potrzeby masowego rynku, dostarczając przystępne cenowo mieszkania dla osób poszukujących stabilnych rozwiązań mieszkaniowych. Ten segment, choć mniej prestiżowy, oferuje wysoką płynność i przyciąga inwestorów, którzy liczą na stały dochód z wynajmu.

Nieruchomości komercyjne, takie jak biura, centra handlowe czy magazyny, nadal odgrywają kluczową rolę na rynku, zwłaszcza w kontekście rozwoju e-commerce

i zmieniających się modeli pracy. Inwestycje w ten segment zapewniają solidne zwroty i przyciągają kapitał zagraniczny, który dostrzega potencjał wzrostu gospodarczego w Polsce.

Współczesny rynek nieruchomości oferuje zróżnicowane możliwości inwestycyjne, które mogą sprostać wymaganiom szerokiej grupy inwestorów – od poszukujących stabilności po tych nastawionych na dynamiczny rozwój kapitału.



Nieruchomości premium w Hiszpanii coraz bardziej popularne wśród Polaków

Nieruchomości w Hiszpanii cieszą się coraz większą popularnością wśród Polaków. Według danych Registradores de España¹ tylko w II kw. 2024 r. obywatele Polski nabyli tam ponad 1 tys. domów i mieszkań, tym samym utrzymując się w pierwszej dziesiątce narodowości najchętniej inwestujących na hiszpańskim rynku z udziałem na poziomie 4,63 proc.



RENATA LORENS
współwłaścicielka, International Investment Marbella

Rosnący popyt

Tendencja wzrostowa jest obecnie wyraźnie widoczna, co odzwierciedla aktualne warunki rynkowe. Kiedy ponad 23 lata temu rozpoczęliśmy działalność w Hiszpanii, oferta nieruchomości na sprzedaż była ograniczona. Światowy kryzys finansowy spowodował, że na rynku pojawiło się więcej jednostek, brakowało jednak kupujących – głównie z powodu niechęci banków do udzielania kredytów hipotecznych. Obecnie sytuacja jest zgoła inna. Rynek oferuje szeroki wybór apartamentów, mieszkań i domów, a instytucje finansowe chętnie udzielają finansowania, sięgającego nawet 70 proc. wartości nieruchomości, i to na bardzo atrakcyjnych warunkach.

Co skłania do inwestycji na hiszpańskim rynku?

Warto zaznaczyć, że kredyty hipoteczne w Hiszpanii są opar-

te na stawce EURIBOR, która przez wiele lat utrzymywała się na ujemnym poziomie. Wskaźnik ten następnie wzrósł, aby teraz znowu obrać tendencję spadkową. Wielu klientów decyduje się na zakup nieruchomości z rynku pierwotnego, które będą gotowe do odbioru za rok lub dwa lata. Jeśli prognozy dotyczące spadku EURIBOR się sprawdzą, finalizacja tych inwestycji przypadnie na okres niższych stóp procentowych, co może przełożyć się na korzystniejsze warunki kredytowe. Mówię o tym nie bez powodu – w Hiszpanii do kredytu hipotecznego podchodzi się na mniej więcej trzy miesiące przed planowanym odbiorem. W momencie zakupu wpłaca się jedynie część kwoty – pierwsza transza wynosi zazwyczaj od 5 do 15 tys. euro w zależności od projektu. Kolejna (w okresie do ok. 45 dni roboczych) – to ok. 30-40 proc. wartości nieruchomości. Resztę wpłaca się dopiero na zakończenie projektu.

Do zakupu zachęcają też ceny, które są często porównywalne, a nawet niższe niż w największych miastach w Polsce. Za nową nieruchomość na Costa del Sol, cieszącą się dużym zainteresowaniem wśród wynajmujących

ze względu na lokalizację, standard czy liczne udogodnienia premium, trzeba zapłacić minimum 300-350 tys. euro. W tej kwocie jest to zazwyczaj salon i dwie sypialnie w stanie deweloperskim, który w odróżnieniu od polskiego rynku oznacza już wykończone wnętrza (ściany, podłogi, łazienka i kuchnia wraz z meblami). Jako że tutaj, z uwagi na pogodę, życie toczy się przede wszystkim na zewnątrz, w cenie praktycznie zawsze znajduje się także duży taras. W przypadku nieruchomości luksusowych ceny w Marbelli i okolicach zaczynają się od ok. 1 mln euro.

Luksusowe udogodnienia – standard hiszpańskich inwestycji

Nowe inwestycje, zwłaszcza na wybrzeżu, oferują atrakcyjne części wspólne oraz liczne, wspomniane już, luksusowe udogodnienia. W wielu z nich standardem są baseny (zewnętrzne i wewnętrzne), strefy coworkingowe, siłownie, strefy SPA czy usługa concierge. Popularne

są też nowoczesne rozwiązania technologiczne oraz ekologiczne, ułatwiające zarządzanie nieruchomością nawet pod nieobecność właścicieli. Za ich pomocą z łatwością można sterować lokalem – ustawiać temperaturę klimatyzacji, zdalnie otwierać drzwi czy monitorować nieruchomość. To ostatnie jest szczególnie istotne w kontekście szerokiej dyskusji na temat okupas – nielegalnych lokatorów, którzy, co warto podkreślić, praktycznie nie występują na Costa del Sol. Inwestycje premium są również projektowane z myślą o minimalnym wpływie na środowisko. Klienci coraz częściej poszukują nieruchomości w standardzie premium – miejsc idealnych zarówno do zamieszkania, jak i atrakcyjnych dla potencjalnych najemców. Ich liczba stale rośnie głównie z uwagi na pogodę (słońce świeci na Costa del Sol przez ponad 300 dni w roku) i brak sezonowości, co przekłada się na rozwój turystyczny regionu. Nie bez znaczenia jest także możliwość pracy zdalnej, która przyciąga w to miejsce osoby uciekające m.in. przed jesienią i zimą w Polsce.



Klienci coraz częściej poszukują nieruchomości w standardzie premium – miejsc idealnych zarówno do zamieszkania, jak i atrakcyjnych dla potencjalnych najemców.

Nieruchomość. Bezpieczna lokata kapitału

Zakupy „podinwestycyjne” cieszą się dużą popularnością, ponieważ stanowią doskonałą lokatę kapitału. Stopa zwrotu z wynajmu na Costa del Sol wynosi ok. 5-10 proc., w zależności od rodzaju lokalu, lokalizacji i modelu wynajmu. Dodatkowo średni wzrost wartości nieruchomości w tym regionie oscyluje w okolicach 10 proc. rocznie. W ubiegłym roku uplasował się on na



Warto wybrać wiarygodnego pośrednika, który współpracuje z lokalnymi partnerami, zna tamtejsze prawo i zapewnia kompleksowy serwis, w tym także obsługę posprzedażową.

poziomie 12,3 proc.

Niemniej jednak w ostatnim czasie coraz więcej klientów poszukuje nieruchomości, w której mogliby zamieszkać. Na stałe lub na kilka miesięcy w roku. Marbella czy Puerto Banús już teraz śmiało konkurują m.in. z Monako czy Saint Tropez. W wielu przypadkach wygrywają wspomnianymi już warunkami klimatycznymi oraz brakiem sezonowości. Wybrzeże, w tym zwłaszcza miejscowości w pasie od Malagi do Marbelli, tętnią życiem przez cały rok. Kiedy kończą się wakacje, rozpoczyna się sezon golfowy. Region przyciąga miłośników tej dyscypliny, ale także polo, padla czy tenisa. Dobre warunki do uprawiania sportu, a także multikulturowość i doskonale uwarunkowania do prowadzenia biznesu, sprawiają, że coraz więcej osób decyduje się na stały pobyt w tym miejscu.

Na co zwrócić uwagę, planując kupić nieruchomość

Wraz ze wzrostem popytu rośnie również liczba pośredników nieruchomości działających na Costa del Sol. Często są to firmy, które znikają równie szybko, jak pojawiły się na rynku. Doradzamy, aby korzystać z usług zaufanych agencji, opierać się na poleceniach rodziny i znajomych. Nie zawsze to, co zobaczymy w internecie, odpowiada rzeczywistości. Agenci działający w Hiszpanii nie pobierają prowizji od kupującego – ta leży po stronie sprzedającego. Tym bardziej warto wybrać wiarygodnego pośrednika, który współpracuje z lokalnymi partnerami, zna tamtejsze prawo i zapewnia kompleksowy serwis, w tym także obsługę posprzedażową. My do klientów podchodzimy bardzo indywidualnie. Staramy się dopytywać o styl życia czy potrzeby – tak, aby zaproponować nieruchomości jak najlepiej odpowiadające oczekiwaniom. Nie poprzestajemy tylko na sprzedaży – pomagamy w uzyskaniu finansowania, a także w projektowaniu wnętrza, urządzeniu się, drobnych naprawach czy zarządzaniu lokalami na wynajem.

1. https://www.registradores.org/documentos/33383/32044201/ERI_2024_2T.pdf/248edf08-c3d1-eed6-d282-co5ec-f804479?t=1725001187119

Korzyści wynikające z inwestowania w nieruchomości

Nie można wprost wskazać, który czynnik zakupowy jest najważniejszy dla nabywców, ponieważ często są oni gotowi na kompromisy. Jedni mogą zrezygnować z balkonu czy tarasu na rzecz mieszkania w zabytkowej kamienicy w centrum. Inni z kolei, dla wygody samego mieszkania, większego ogródka oraz korzystniejszej ceny, są skłonni na ustępstwa dotyczące lokalizacji.



RAFAŁ MEUS

menedżer sprzedaży, Faktoria Młyn

W erze „betonozy” i „patodeveloperki” klienci coraz częściej poszukują dużych terenów zielonych, ekologicznych rozwiązań, zrównoważonego budownictwa oraz interesującego zagospodarowania przestrzeni wspólnych.

Zmieniające się potrzeby i możliwości

Wśród krakowskich nabywców wciąż dominuje wybór małych mieszkań dwupokojowych. Popyt na takie nieruchomości jest zdecydowanie największy, zauważamy jednak również rosnące zainteresowanie większymi metrażami, powyżej 100 m². Deweloperzy zazwyczaj nie oferują wielu mieszkań tej wielkości, ale liczba osób poszukujących lokali o powierzchni domu wciąż rośnie. Nasze

społeczeństwo staje się coraz zamieszaniejsze, co sprawia, że klienci częściej decydują się na większe lokale bądź zakup dwóch lub trzech mieszkań, które można połączyć w jeden przestronny apartament.

Istota rentowności

W naszej inwestycji zdecydowaną większość nabywców stanowią klienci indywidualni, którzy kupują nieruchomości na własne potrzeby. Dla nich jest to także forma zabezpieczenia na przy-

”
Na rynku krakowskim wciąż obecni są inwestorzy, którzy nabywają mieszkania z myślą o późniejszym wynajmie, choć trzeba przyznać, że przy aktualnym wzroście cen rentowność takich inwestycji zmalała.

szłość, co można postrzegać jako rodzaj inwestycji. W związku z obecnym spowolnieniem cen liczba zakupów czysto spekulacyjnych znacznie spadła, gdyż niepewność sytuacji rynkowej zwiększyła ryzyko takich działań. Mimo tego na rynku krakowskim wciąż obecni są inwestorzy, którzy nabywają mieszkania z myślą o późniejszym wynajmie, choć trzeba przyznać, że przy aktualnym wzroście cen rentowność takich inwestycji zmalała.

REKLAMA

**Nowa
PUŁA MIESZKAŃ
JUŻ DOSTĘPNA!**



GDAŃSK



**PRZEDSPRZEDAŻ
NOWEGO ETAPU**



**6 MINUT
OD PLANOWANEJ
STACJI PKM**



Ceny od 369 000 zł

www.oxygen-park.pl

Zamieszkać wśród zieleni!

DOBRY MOMENT, BY KUPOWAĆ NIERUCHOMOŚCI

Z Waldemarem Wasilukiem, wiceprezesem Zarządu Victoria Dom, rozmawiała Katarzyna Mazur.



Jak wygląda sytuacja, jeśli uwzględnimy koszty finansowania inwestycji?

Wysokie stopy procentowe blokują możliwość lewarowania zakupów. To jest największy problem. Przy finansowaniu na poziomie 7 proc., bo taki jest dziś kredyt hipoteczny, jeśli ktoś chciałby go wziąć na stałym oprocentowaniu na kilkanaście lat, to jest wysoki koszt, który zniechęca do zakupu nieruchomości. Z drugiej strony większa elastyczność deweloperów jeśli chodzi o podejście do ceny produktu sprawia, że cena może być atrakcyjniejsza



Ceny najmu, tak samo jak ceny nieruchomości, poszły do góry wraz z inflacją. Realnie poziom zwrotu z inwestycji na nieruchomościach mieszkaniowych jest taki sam, jak był jeszcze niedawno – jest bardzo dobry.

niż na normalnych warunkach rynkowych. Dużo jest na rynku obecnie produktów zbudowanych na zapas, w związku z czym siłą rzeczy pojawiła się możliwość negocjacji z deweloperami. To sprawia, że jest to dobry moment, by dziś rozmawiać i kupować nieruchomości. Wydaje się, że w perspektywie najbliższych 6-12 miesięcy będziemy mieli do czynienia ze znaczącą obniżką stóp procentowych, co będzie powodować, że liczba chętnych do zakupu nieruchomości prawdopodobnie będzie wzrastać w miarę, jak stopy procentowe będą maleć.

Kto dziś inwestuje na rynku nieruchomości mieszkaniowych i jaki to jest rodzaj inwestycji?

Inwestują ci, którzy mają trochę większą ilość gotówki. Na rynku obserwujemy obecnie dużą liczbę transakcji gotówkowych – od 50 proc w z wyz, w zależności od deweloperów. To powoduje, że osoby, które posiadają gotówkę, negocjują bardziej niż w poprzednich okresach. To sytuacja analogiczna do 2022 r. Mieliliśmy nadzieję na wprowadzenie programu, który wsparłby rynek, ale obecnie wiadomo tyle, że rząd albo go wprowadzi, albo nie, albo

też wprowadzi w bardzo ograniczonym zakresie. Musimy więc raczej liczyć na liberalizację polityki pieniężnej Banku Centralnego, obniżkę inflacji. Po obniżkach stóp procentowych – tak myślę – rynek się automatycznie odblokuje. Sytuacja gospodarcza jest dobra, potrzeby mieszkaniowe są niezaspokojone, więc tańszy koszt finansowania zakupu nieruchomości pozwoliłby systematycznie i łatwiej inwestować.

Co jest najistotniejsze, jeśli chodzi o wybór nieruchomości pod inwestycję?

Dobra inwestycja jest wtedy, kiedy można ją rozsądnie kupić i w dowolnym momencie rozsądnie sprzedać. To jest ta płynność na rynku, która jest kluczowym elementem inwestowania w nieruchomości. Płynne rynki, to jest kilka aglomeracji miejskich: Warszawa, Trójmiasto, Kraków, są kluczowe. To właśnie je powinno się rozważać jako inwestycyjne miejsca. Oczywiście można kupować w mniejszych, mniej oczywistych lokalizacjach, ale trzeba mieć wtedy świadomość, że wyjście z inwestycji nie będzie już takie płynne i nie zawsze będzie oznaczało satysfakcjonujący zysk.

Inwestowanie w nieruchomości się dziś opłaca?

Ceny najmu, tak samo jak ceny nieruchomości, poszły do góry wraz z inflacją. Realnie poziom zwrotu z inwestycji na nierucho-

nościach mieszkaniowych jest taki sam, jak był jeszcze niedawno – jest bardzo dobry. Przynajmniej w zbiurokratyzowanym i obciążonym obowiązkami systemie zakupu nieruchomości w całej Europie.

OXYGEN PARK

– PRZEDSPRZEDAŻ MIESZKAŃ NA ZIELONYM OSIEDLU W GDAŃSKU

Przedsprzedaż mieszkań trzeciego etapu inwestycji Oxygen Park trwa! To doskonały moment, aby zarezerwować swoje wymarzone mieszkanie w jednym z najnowocześniejszych i ekologicznych osiedli w Gdańsku. Oxygen Park położony jest w potężnej części miasta, oferuje mieszkania od jednego do pięciu pokoi, w bezpośrednim sąsiedztwie malowniczego Wąwozu Potoku Kowalskiego.

Inwestycja w przyszłość

Łostowice to jedna z najmłodszych i najprężniej rozwijających się dzielnic Gdańska. Kluczową perspektywą dla mieszkańców jest zaplanowana nowa linia Pomorskiej Kolei Metropolitalnej, która połączy południową część miasta z centrum Gdańska.

W pobliżu osiedla powstanie stacja kolejowa Wielkopolska. Dojście do niej zajmie zaledwie sześć minut, a dojazd do centrum – kilkanaście. Rozwój kolei w okolicy osiedla to nie tylko wygoda, ale także perspektywa wzrostu wartości mieszkań na osiedlu Oxygen Park.

Jeśli szukasz miejsca, które oferuje połączenie nowoczesnych rozwiązań z bliskością natury, Oxygen Park może być idealnym wyborem. To osiedle stawia na ekologię, innowacyjność oraz komfort życia, co czyni je jedną z ciekawszych inwestycji na rynku nieruchomości w Gdańsku.

Zielona przestrzeń i komfort życia na wyciągnięcie ręki

Na terenie osiedla przewidziano rozbudowaną infrastrukturę rekreacyjną. Znajdować się tu będą plac miejski z fontanną, strefa relaksu, dwie siłownie plenerowe, dwa place zabaw, a także strefa grilla i wybieg dla psów. Te elementy sprawiają, że Oxygen Park będzie idealnym miejscem dla osób ceniących aktywne spędzanie czasu na świeżym powietrzu.

Ekologiczne technologie na pierwszym planie

Oxygen Park to nie tylko zieleń, ale także szereg innowacyjnych rozwiązań technologicznych, mających na celu minimalizację wpływu inwestycji na środowisko. Na terenie osiedla pojawią się ogrody deszczowe, zastosowano energooszczędne oświetlenie LED z czujnikami ruchu, a wysokiej jakości materiały izolacyjne zminimalizują straty ciepła, co przełoży się na niższe rachunki dla mieszkańców.



Modern Mokotów

Prestiż. Komfort. Wygoda.



Personalizacja i indywidualizacja ofert w odpowiedzi na potrzeby klientów

SEBASTIAN KOPIEJ
prezes zarządu, PR Commplace

Personalizacja odgrywa kluczową rolę nie tylko w budowaniu relacji z klientem, ale także w wyróżnieniu marki. Klienci poszukują indywidualnych rozwiązań, które spełnią ich wyjątkowe oczekiwania i preferencje. Wyjątkowo wysoko poprzeczkę stawiają klienci rynku dóbr luksusowych. Oferty z rynku nieruchomości muszą nie tylko nieść obietnicę ekskluzywności, jakości i doświadczenia, ale także ją spełniać.

Kim są klienci luksusowych nieruchomości

Klienci luksusowych nieruchomości często poszukują personalizacji z kilku powodów. Przede wszystkim nabywcę luksusowej nieruchomości to nie tylko inwestycja, ale także wyraz statusu społecznego i indywidualności. Klienci chcą, aby ich domy, mieszkania czy posiadłości odzwierciedlały unikalny styl życia, gust, poczucie estetyki oraz wartości, które są dla nich ważne.

Przykłady unikatowych preferencji mogą dotyczyć np. układu pomieszczeń. Klienci często mają konkretne wyobrażenia o tym, jak powinna być zorganizowana przestrzeń w ich nieruchomościach. Chcą mieć salę kinową, prywatne biura czy spa. Coraz więcej nabywców luksusowych nieruchomości zwraca uwagę także na ekologiczne rozwiązania, takie jak panele słoneczne, inteligentne systemy zarządzania energią czy materiały budowlane przyjazne dla środowiska.

Stworzyć ofertę, która sprzedaje

Kluczowym narzędziem w personalizacji ofert, a zarazem pierwszym, niezwykle istotnym krokiem, jest analiza danych. Wykorzystanie Big Data i sztucznej inteligencji pozwala deweloperom oraz agentom nieruchomości na lepsze zrozumienie profilu klienta. Dzięki analizie preferencji zakupowych, zachowań online i interakcji z marką mogą dostosować swoje oferty w sposób, który najlepiej odpowiada na indywidualne potrzeby klientów. Klienci marek luksusowych oczekują doskonałości w każdym detalu – od materiałów po wykonanie. To właśnie obietnica niepowtarzalności i perfekcji przyciąga klientów, którzy gotowi są zapłacić więcej za doświadczenie luksus. Pragną również poczucia przynależności do elitarnej grupy konsumentów, co dodatkowo zwiększa ich zaangażowanie i lojalność.

Ważnym aspektem indywidualizacji ofert są spersonalizowane prezentacje oraz wirtualne wycieczki, które umożliwiają klientom eksplorację nieruchomości w komfortowy sposób. Dzięki technologiom VR i AR klienci mogą zobaczyć, czy przestrzeń odpowiada ich wymaganiom. Kupujący z seg-



mentu premium niezwykle cenią swój czas. Umożliwienie im korzystania z zaawansowanych narzędzi technologicznych pozwala na efektywne podejmowanie decyzji bez konieczności fizycznej wizyty. Wirtualne wycieczki nie tylko oszczędzają czas, ale także oferują możliwość lepszego zapoznania się z układem pomieszczeń, wykończeniem i atmosferą danego miejsca. Dodatkowo spersonalizowane prezentacje mogą być dostosowane do konkretnych preferencji klienta, co sprawia, że doświadczenie staje się bardziej angażujące i dostosowane do ich unikalnych potrzeb.

Jak budować luksusowy PR?

Storytelling to niezwykle potężne narzędzie w PR, które – obok

„
Personalizacja i indywidualizacja ofert w segmencie luksusowych nieruchomości stają się kluczowymi elementami strategii sprzedażowych.

zdjęć i wizualizacji – umożliwia tworzenie fascynujących historii, by za ich pomocą odpowiadać na potrzeby klientów. Umiejętne opowiadanie o unikalnych cechach nieruchomości, jej lokalizacji, historii czy architekturze nie tylko wzbudza emocje, lecz także angażuje potencjalnych nabywców na poziomie, który ma kluczowe znaczenie w procesie sprzedaży.

Wykorzystując storytelling, możemy przekształcić każdą nieruchomość w atrakcyjną opowieść, która przyciąga uwagę i zachęca do zakupu, sprawiając, że klienci nie tylko widzą dom, ale także czują się z nim emocjonalnie związani. To podejście nie tylko wyróżnia ofertę na tle konkurencji, ale także buduje trwałe relacje z klientami, co jest kluczowe w luksusowym segmencie rynku, zwłaszcza że ten notuje tendencję wzrostową. Wartość rynku nieruchomości premium i luksusowych w Polsce w ciągu roku – między 2022 a 2023 r. – wzrosła o 15 proc., z 2,84 mld zł do 3,26 mld zł. Kreowanie spersonalizowanych treści w mediach społecznościowych oraz współpraca z influencerami to kolejne strategie, które mogą zwiększyć widoczność

luksusowych nieruchomości. Dostosowane kampanie promocyjne, które odpowiadają na oczekiwania klientów premium, są kluczowe zarówno w budowaniu pożądanego obrazu nieruchomości przez klientów, jak i wizerunku dewelopera czy pośrednika. Jak robić to skutecznie? Rekomenduję współpracę z doświadczonymi partnerami. Agencje PR pełnią istotną rolę nie tylko w promowaniu ofert, ale także w dostosowywaniu komunikacji do oczekiwań elitarnych klientów. Personalizacja strategii PR może obejmować zarówno indywidualne podejście do klienta, jak i segmentację rynku, co umożliwia skuteczniejsze dotarcie do odbiorców.

Patrząc w przyszłość

W kontekście dostosowywania ofert do rosnących oczekiwań klientów coraz większą rolę będą odgrywać nowoczesne technologie, takie jak VR, AR oraz AI. Te innowacyjne rozwiązania umożliwiają tworzenie jeszcze bardziej spersonalizowanych doświadczeń, przyciągając uwagę wśród konkurencyjnych ofert. Klienci na rynku luksusowych nieruchomości coraz częściej zwracają uwagę na kwestie związane ze zrównoważonym rozwojem

„
Nabycie luksusowej nieruchomości to nie tylko inwestycja, ale także wyraz statusu społecznego i indywidualności.

i polityką ESG (Environmental, Social, and Governance). Personalizacja oferty w zgodzie z tymi wartościami, takimi jak ekologia czy społeczna odpowiedzialność, może znacząco wpłynąć na ich decyzje zakupowe.

Podsumowując, personalizacja i indywidualizacja ofert w segmencie luksusowych nieruchomości stają się kluczowymi elementami strategii sprzedażowych. Deweloperzy i pośrednicy, którzy potrafią efektywnie odpowiedzieć na unikalne oczekiwania elitarnych klientów, zyskują przewagę. W świecie, w którym każdy detal ma znaczenie, umiejętność dostosowywania oferty do potrzeb klienta staje się nie tylko atutem, ale wręcz koniecznością.

1. Raport - Rynek dóbr luksusowych w Polsce. Nowe wymiary luksusu. Edycja 2024

Więcej słońca za mniej

Tegoroczne lato nad Wisłą było wyjątkowo gorące, ale w dłuższej perspektywie lokatorów w Polsce czekają sezon grzewczy, krótkie dni i mroźne noce. Można tego uniknąć, przez cały rok mieszkając tam, gdzie chętnie wyjeżdżamy na wakacje. Za mieszkanie nad morzem w Hiszpanii lub we Włoszech zapłacimy mniej niż za nieruchomości w Polsce.

Wizja życia w słonecznej części Europy przyciąga kupców mieszkań z krajów chłodniejszych. Ten trend widać w statystykach. Od kwietnia do czerwca 2024 r. Polacy kupili ponad 1 tys. nieruchomości w Hiszpanii, czyli dokładnie o 205 więcej niż w poprzednim kwartale tego roku oraz o 115 więcej w porównaniu z tym samym okresem w 2023 r.*

Argumentem „za” są też coraz wyższe ceny za 1 m² w Polsce. Przykładowo, 1 m² nad polskim morzem w Międzyzdrojach kosztuje już ponad 22 tys. zł, a w Hiszpanii, nad Oceanem Atlantyckim, to w przeliczeniu niecałe 8 tys. zł. Jeszcze taniej jest w wielu nadmorskich miejscowościach we Włoszech, więc zakup nieruchomości tam, w dobie tanich linii lotniczych, to ciekawa opcja dla tych, co nie lubią marznąć w Polsce.

Eksperti multyporównywarki ubezpieczeniowej i finansowej Rankomat.pl przyjrzeni się cenom nieruchomości w trzech krajach

turystycznych, do których Polacy chętnie wyjeżdżają na wakacje. W ubiegłym sezonie letnim 13 proc. kupujących polisę turystyczną na Rankomat.pl wybrało Chorwację, 12 proc. Włochy, a 5 proc. Hiszpanię. To daje prawie jedną trzecią wszystkich podróżujących.

Ceny nieruchomości w Polsce

Ceny mieszkań w dużych miastach wybranych krajów Europy pokazują, że Polska należy do tańszych państw, ale nieruchomości w ciepłej Hiszpanii czy we Włoszech są tańsze niż nad Wisłą. Z trzech analizowanych przez Rankomat.pl państw wyraźnie odstaje cenowo Chorwacja, która – ze względu na turystyczny charakter wielu miejscowości – ma ceny zbliżone do niemieckich. Z polskich miast najdroższe są z kolei Warszawa (średnio 18 567 zł za 1 m²), Kraków (17 584 zł) i Gdańsk (15 292 zł). Pierwszą dziesiątkę zamyka Olsztyn ze stawką 9629 zł za 1 m² mieszkania.

– By uznać, czy w danym kraju lub mieście nieruchomości są drogie, czy tanie, trzeba patrzeć przez pryzmat lokalnych zarobków. Według portalu Euronews.com średnia w Unii Europejskiej to 120 768 zł netto rocznie. Z porównywanych krajów najbliższej tej wartości są Włochy z zarobkami na poziomie 103 606 zł, podobnie Hiszpania – 100 871 zł. W Polsce zarabia się średnio przez 12 miesięcy 61 739 zł, a w Chorwacji jeszcze mniej, bo 52 772 zł – wylicza Konrad Pluciński, analityk Rankomat.pl.

Ceny nieruchomości w Hiszpanii

Największe zainteresowanie kupujących nieruchomości budzą Madryt i Barcelona. W obu tych miastach 1 m² kosztuje średnio 4 tys. euro, czyli nieco ponad 17 tys. zł. To tyle samo, ile za mieszkania zapłacimy w Warszawie lub w Krakowie. Zdecydowanie taniej jest w miejscowościach nadmorskich, których Hiszpania ma znacznie więcej niż Polska. Linia brzegowa Hiszpanii liczy aż 4 tys. km i jest kilkakrotnie dłuższa od polskiego odcinka Bałtyku (500 km).

Jednym z tańszych miast do zakupu mieszkania w Hiszpanii jest Salamanka, położona w połowie drogi między Madrytem a Porto. 7276 zł za 1 m² to stawka niemal identyczna jak w Gorzowie Wlkp. Girona leżąca nad

słynnym wybrzeżem Costa Brava, a także Tarragona, to cenowe alternatywy dla Barcelony. 1 m² w obu miastach może być nawet dwukrotnie tańszy niż w stolicy Katalonii – wynika z danych serwisu Anyresidence.com.

Salamanka i Sewilla są nieco dalej oddalone od brzegu. Reszta miast w zestawieniu znajduje się nad Atlantykiem lub Morzem Śródziemnym. W najdrożej z najtańszych A Coruni 1 m² kosztuje 9844 zł – to mniej niż średnia stawka w Bydgoszczy.

Ceny nieruchomości we Włoszech

Jednym z najtańszych włoskich miast do zakupu nieruchomości jest Reggio Calabria – na podstawie portalu Immobiliare.it 1 m² mieszkania można mieć za równowartość 3560 zł. Tańszą alternatywą dla Neapolu (12 352 zł) są Benevento (3754 zł/m²), a dla Rzymu (14 475 zł) – miejscowość Rieti (5063 zł). Oba miasta znajdują się jednak w głębi lądu. Dla tych, którzy chcą mieć blisko do morza, zostają Agrigento na Sycylii, Catanzaro nad Morzem Jońskim czy Chieti nad Adriatykiem.

Ceny nieruchomości w Chorwacji

Rekordowe stawki za 1 m² ma Dubrownik (17 766 zł), z racji ruchu turystycznego – wynika z danych portalu Expatinroatia.

Ponad 10 tys. zł kosztuje 1 m² także w Opatiji, Splicie i Zadarze. Tańszych nieruchomości trzeba szukać w mniejszych miejscowościach, jak Szybenik (średnio 8855 zł za 1 m²) czy Pula (7695 zł). Wyraźnie tańsze nieruchomości, choć nie z bezpośrednim dostępem do morza, są w Gospiciu (4109 zł).

Ubezpieczenie mieszkania za granicą – drożej niż w Polsce?

Zakup nieruchomości za granicą może wydawać się nieco bardziej skomplikowany, zwłaszcza że trzeba zderzyć się z barierą językową, a nawet obyczajową. Jednak pewne rzeczy pozostają bez zmian, jak ubezpieczenie mieszkania czy domu. Taka polisa to obowiązek, jeśli chcesz uniknąć kłopotów finansowych. – Ubezpieczenie przyda się w wielu sytuacjach, od pożaru, przez włamanie, po przepięcie instalacji i konieczność wezwania fachowca do usterki, tym bardziej gdy pobyt w zagranicznej nieruchomości ma odbywać się sezonowo. Wtedy trzeba postarać się o zakup odpowiedniej polisy na miejscu, bo ubezpieczenie mienia jest ważne tylko u ubezpieczyciela z kraju, w którym znajduje się chroniona nieruchomość – wyjaśnia Michał Ratajczak, ekspert ubezpieczeń Rankomat.pl.

* dane za 300wogospodarce.pl

REKLAMA

CHMIELNA DUO

Apartamenty premium w samym centrum Warszawy



chmielnaDUO.pl



+48 799 357 777



Ceny nieruchomości w USA rosną prawie cztery razy szybciej, gdy rządzą demokraci

Nieruchomości w Stanach drożeją znacznie szybciej, gdy prezydentem jest demokrat – tak sugerują doświadczenia z ostatnich 135 lat. Teoretycznie, jeśli w Białym Domu zasiada republikanin, to wzrosty cen domów zwalniają, chociaż warto wiedzieć, że Donald Trump umknął i temu szablonowi. Za jego prezydentury domy w USA drożały niemal najszybciej w historii. Na razie duet Biden-Harris przyniósł tylko trochę wolniejsze zmiany.

BARTOSZ TUREK
główny analityk HREIT

Patrząc na wybory w USA na chłodno, a do tego z punktu widzenia cen nieruchomości, łatwo dojść do wniosku, że to, kto zostanie prezydentem Stanów Zjednoczonych, jest bardzo ważne. Patrząc na ostatnich 135 lat, można wysnuć wniosek, że nieruchomości szybciej drożeją za prezydentury demokratów, a zmiany spowalniają, gdy u sterów państwa zasiada republikanin.

Różnica jest spora. Dostępne dane pozwalają sprawdzić rozwój wydarzeń od końcówki XIX w. W tym czasie mieliśmy w USA do czynienia z okresami zarówno niskiej, jak i wysokiej inflacji. Dlatego, aby zachować porównywalność, musimy wykorzystać dane o realnych zmianach cen (Case & Shiller), czyli takich, które pokazują, o ile ceny nieruchomości rosły lub spadały, ale dopiero po uprzednim skorygowaniu ich o inflację.

Efekt jest taki, że przeciętny prezydent z obozu demokratów wiązał się ze średnią roczną zmianą

cen domów na poziomie 1,2 pp. rocznie ponad inflację. Dla porównania każdy rok prezydentury republikanina podnosił ceny jedynie o 0,3 pp. rocznie, czyli blisko cztery razy wolniej.

Demokraci stymulują wzrost cen mieszkań?

W sumie nie powinno być to dla nikogo nadmiernym zaskoczeniem. Przecież republikanie przeważnie opowiadają się za mniejszą ingerencją państwa w gospodarkę. Przejawia się to w obietnicach mniej rozbudowanej administracji, niskich podatków czy ograniczonej polityki socjalnej. Jest tu więc mniej przestrzeni do systemu dopłat, subwencji czy gwarancji, które wzmagająby popyt na rynku nieruchomości.

Odwrotnie jest w przypadku demokratów. Ci widzą rolę państwa szerzej. Są oni w efekcie za interwencją państwa m.in. na rynku nieruchomości w celu zabezpieczenia potrzeb mieszkaniowych obywateli. To u demokratów znajdziemy postulaty wyrównywania szans. Ich domeną są opiekuńczość państwa,

pomoc społeczna, ochrona zdrowia i środowiska.

Oczywiście, jest to reguła, od której znajdziemy wyjątki. Często wynikały one jednak z faktu, że kadencje konkretnych prezydentów przypadły na niestandardowe czasy. Przykład? Republikanin Warren G. Harding był prezydentem po wojnie (1921–1923), kiedy odbudowa gospodarki sprzyjała wzrostom cen domów (średnio za jego kadencji o 6,5 proc. rocznie w ujęciu realnym). Za to wcześniej, gdy u sterów państwa był Thomas W. Wilson, domy taniały przeciętnie o 4,6 proc. rocznie (realnie), co w trakcie wojny i jeszcze chwilę po niej, nie powinno nikogo dziwić.

Ostatni prezydenci sprzyjali podwyżkom

Swoistym wyjątkiem była też poprzednia prezydentura Donalda Trumpa. Za jego czasów ceny nieruchomości w USA rosły znacznie szybciej niż ceny w sklepach i punktach usługowych. Średnio co roku mówimy tu o wzroście o 4,4 pp. ponad inflację. Wynik ten ustępuje tylko jednemu prezydentowi w historii, a był nim wcześniej wspomniany Warren G. Harding. Z drugiej strony duet Biden-Harris też ma na tym polu niebagatelne dokonania. Choć nie mamy wciąż danych na temat całego okresu prezydentury dotychczasowego prezydenckiego duetu, to te, które już są dostępne, sugerują, że w latach 2021–2024 domy w USA drożały co roku przeciętnie o 3,8 pp. szybciej niż inflacja. Niewiele brakuje więc do wyniku Donalda Trumpa.

Zmiany cen nieruchomości w trakcie kadencji kolejnych prezydentów USA

Prezydent	Początek kadencji	Koniec kadencji	Partia	Realne zmiany cen domów w USA	
				w całym okresie prezydentury	w ujęciu rocznym
Benjamin Harrison	04.03.1889	04.03.1893	republikanin	-7,70 proc.	-2,50 proc.
Stephen G. Cleveland	04.03.1893	04.03.1893	demokrata	15,40 proc.	3,60 proc.
William McKinley	04.03.1893	14.09.1901	republikanin	-18,00 proc.	-4,30 proc.
Theodore Roosevelt Jr.	14.09.1901	4.03.1909	republikanin	9,20 proc.	1,20 proc.
William H. Taft	4.03.1909	4.03.1913	republikanin	0,00 proc.	0,00 proc.
Thomas W. Wilson	4.03.1913	4.03.1921	demokrata	-31,20 proc.	-4,60 proc.
Warren G. Harding	4.03.1921	2.08.1923	republikanin	16,40 proc.	6,50 proc.
John C. Coolidge Jr.	2.08.1923	4.03.1929	republikanin	-4,90 proc.	-0,90 proc.
Herbert C. Hoover	4.03.1929	4.03.1933	republikanin	0,30 proc.	0,10 proc.
Franklin D. Roosevelt	4.03.1933	12.04.1945	demokrata	20,40 proc.	1,50 proc.
Harry S. Truman	12.04.1945	20.01.1953	demokrata	30,70 proc.	3,50 proc.
Dwight D. Eisenhower	20.01.1953	20.01.1961	republikanin	-4,50 proc.	-0,60 proc.
John F. Kennedy	20.01.1961	22.11.1963	demokrata	-0,30 proc.	-0,10 proc.
Lyndon B. Johnson	22.11.1963	20.01.1969	demokrata	-3,10 proc.	-0,60 proc.
Richard M. Nixon	20.01.1969	9.08.1974	republikanin	-3,70 proc.	-0,70 proc.
Gerald R. Ford Jr.	9.08.1974	20.01.1977	republikanin	3,70 proc.	1,50 proc.
James E. Jimmy Carter Jr.	20.01.1977	20.01.1981	demokrata	8,40 proc.	2,00 proc.
Ronald W. Reagan	20.01.1981	20.01.1989	republikanin	13,60 proc.	1,60 proc.
George H. Walker Bush	20.01.1989	20.01.1993	republikanin	-11,90 proc.	-3,10 proc.
William J. Bill Clinton	20.01.1993	20.01.2001	demokrata	16,40 proc.	1,90 proc.
George W. Bush	20.01.2001	20.01.2009	republikanin	13,40 proc.	1,60 proc.
Barack H. Obama II	20.01.2009	20.01.2017	demokrata	7,50 proc.	0,90 proc.
Donald J. Trump	20.01.2017	20.01.2021	republikanin	18,80 proc.	4,40 proc.
Joe Biden*	20.01.2021	trwa	demokrata	14,20 proc.	3,80 proc.

Dane dostępne za okres od początku 1890 r. do sierpnia 2024 r., a więc nie uwzględniają całej kadencji 23 prezydenta USA (Benjamina Harrisona) oraz czasu, który upłynie do inauguracji kolejnej prezydentury prawdopodobnie na początku 2025 r. (niepełna kadencja Joe Bidena)

* niepełny okres

Opracowanie HREIT na podstawie danych Case&Schiller oraz wikipedii

Ponadczasowy standard w świetnej lokalizacji

Nieruchomości premium z reguły utrzymują swoją wartość dłużej niż mieszkania z segmentu popularnego, a w niektórych przypadkach nawet „szlachetnieją” z czasem.



ANITA MAKOWSKA

starszy analityk biznesu, Archicom

Ma na to wpływ kilka czynników. Zwykle są to lokale o ponadczasowym standardzie, usytuowane w najatrakcyjniejszych lokalizacjach, które bywają nie do zastąpienia. Możliwość nabycia takiego mieszkania pojawia się okazjonalnie z uwagi na ograniczoną podaż.

Obiekt pożądania

Projektów jest stosunkowo niewiele, analogicznie do liczby

absolutnie topowych lokalizacji. Z czasem mają szansę zyskania statusu kulturowych – ze względu na usytuowanie na mapie miasta, historyczną tożsamość czy inne walory. Realizacja projektu w takim miejscu wiąże się z zobowiązaniem do stworzenia inwestycji spójnie wpisanej w lokalne uwarunkowania. Jeśli zostanie spełnione, będzie on obiektem pożądania wielu osób. W przypadku wielu inwestycji tego rodzaju rynek wtórny w praktyce nie istnieje. Mieszkania wprowadzane do sprzedaży rozchodzą się w mgnieniu oka, często w ramach indywidualnych poleceń i kontaktów. Stąd tak rzadko można znaleźć oferty sprzedaży mieszkań z segmentu premium na popularnych portalach inter-

netowych. Należy również zwrócić uwagę na rosnącą liczbę osób zamożnych w Polsce, co także wpływa na wzrost zapotrzebowania na luksusowe mieszkania.

Lokalizacja

Dokonując oceny potencjału nieruchomości luksusowych, w pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na lokalizację. Najczęściej pojawiają się one w dużych aglomeracjach, ale nie tylko. Istnieją również mniejsze miasta, kurorty, które zwiększają atrakcyjność ze względu na inne walory, np. Sopot. W kategorii dużych miast niekwestionowanym liderem jest Warszawa. Stolica nie tylko rozwija się w ponadprzeciętnym tempie, ale także przyciąga coraz więcej zagranicznych inwestorów i zamożnych nabywców, którzy dostrzegają potencjał tej lokalizacji. Najwięcej ekskluzywnych apartamentów znajdziemy na Mokotowie, Wilanowie i w Śródmieściu. W mojej

opinii podium uzupełniają Wrocław i Kraków, które rozwijają się dynamicznie, są dumne z własnej tożsamości historycznej, lokalnej kultury i są uznawane w całej Europie jako atrakcyjne turystycznie.

Wyższy potencjał zysku

Dywersyfikacja portfela inwestycyjnego poprzez włączenie do niego nieruchomości pozwala zwiększyć bezpiecznie potencjał na zysk dzięki uwzględnieniu aktywów o niskiej korelacji z tradycyjnymi klasami aktywów, jak akcje czy obligacje. Zakup nieruchomości inwestycyjnej nie wymaga zwykle wieloletniego śledzenia rynku. Wybierając różne typy nieruchomości, należy pamiętać o dywersyfikacji poziomu ryzyka. Lokale mieszkalne to mniejsze ryzyko, ale stabilne dochody z najmu. Komercyjne – wyższy potencjał zysku, ale także większe ryzyko. Nieruchomości specjalistyczne oferują nato-

miast wysoki zysk, ale wymagają umiejętności predykcyjnych i intuicji, która z lokalizacji okaże się przyszłościowa dla spedykcji.

Preferencje inwestycyjne

Wybór odpowiedniej nieruchomości zależy w związku z tym od dostępnego kapitału, poziomu wiedzy i preferencji inwestycyjnych. Rządziej decydujemy się na inwestowanie pośrednie poprzez wybór funduszu inwestycyjnego, lokującego środki w nieruchomości. Popularne za to są obligacje deweloperów, które zapewniają często znacznie wyższe zyski niż obligacje Skarbu Państwa. Te zależą głównie od pozycji danej firmy na rynku, a co się z tym wiąże – poziomem bezpieczeństwa w inwestowanie w dane przedsiębiorstwo. Jest to również forma inwestowania pośredniego. Nieruchomości to aktywa mniej płynne niż akcje czy obligacje – zawsze warto więc mieć dostęp do kapitału na bieżące potrzeby.

Hiszpańskie marzenie polskiego małżeństwa

W malowniczym Calpe, nad słonecznym wybrzeżem Costa Blanca w Hiszpanii, polskie małżeństwo ze Śląska odnalazło swoje wymarzone miejsce do życia. Ich nowy, 350-metrowy apartament, to dzieło polskiej pracowni MOW.design, kierowanej przez Martę Żebrowską-Wojczuk i Weronikę Król.

Połączenie minimalistycznej elegancji z funkcjonalnością tworzy przestrzeń, która inspirowa i zachwyca każdego dnia. Projektantki z MOW.design podeszły do zadania z pełnym zaangażowaniem, dbając o każdy detal. Tu każdy element i polska sztuka mają swoje przemyślane miejsce, a całość tworzy wyjątkowo harmonijną kompozycję.

Wpisany w otoczenie

Znakomita współczesna architektura, malownicze góry, basen, palmy i morze wokół. Przestronne, zalane naturalnym światłem wnętrza, świetny design oraz harmonia i konsekwencja, właściwa tylko realizacjom z najwyższej półki. Ten apartament urządzono z myślą o komforcie i estetyce. Dominują tu stonowane kolory – odcienie szarości, beżu i błękitu, które harmonizują z naturalnym drewnem dębowym. Otwartą przestrzeń dzienną – łączącą salon, kuchnię i jadalnię – wypełnia naturalne światło wpadające przez panoramiczne okna, oferujące widok na imponującą górę Ifach.

Widoczna z okien formacja skalna, znana również jako Peñón de Ifach, wznosi się na wysokość 332 m n.p.m. To symbol regionu Costa Blanca i jeden z najważniejszych punktów orientacyjnych w Hiszpanii. Właściciele apartamentu zdecydowali się na zakup tej nieruchomości, zafascynowani niezwykłym urokiem okolicy. Łatwy dostęp do lotnisk i rozbudowana infrastruktura były dodatkowymi atutami. Decyzję ułatwił również fakt, że wielu ich znajomych także zakochało się w tej lokalizacji i postanowiło zainwestować w nieruchomości w pobliżu. Wspólna decyzja o posiadaniu apartamentu w Calpe stworzyła swą polską enklawę, co dodatkowo wzbogaciło to miejsce o poczucie wspólnoty i bliskości.

Współczesna definicja raj

Apartament składa się z czterech sypialni – każda z prywatną łazienką – oraz przestronnej części dziennej, która płynnie łączy się z rekreacyjną strefą na zewnątrz, zaprojektowaną przez Weronikę i Martę. Basen,



Jonathan Ristagno

jacuzzi, bioklimatyczna pergola z BBQ i zewnętrzny kominek tworzą idealne warunki do relaksu i spotkań towarzyskich. Wnętrza są minimalistyczne, ale jednocześnie ciepłe i przytulne, dzięki zastosowaniu naturalnych materiałów i stonowanej kolorystyki. Działka została zakupiona wraz z projektem przez dewelopera jeszcze przed rozpoczęciem prac budowlanych. Dzięki temu MOW.design mogło wprowadzić zmiany, które znacząco poprawiły funkcjonalność domu. Oprócz prac związanych z aranżacją wnętrz architektki miały wpływ na zewnętrzną formę budynku oraz projekt ogrodu. Głównym celem było rozbudowanie przestrzeni dziennej, tak by płynnie przechodziła i harmonijnie łączyła się z funkcjami rekreacyjnymi na zewnątrz. Zdecydowano się na ograniczenie części nocnej do minimum, skupiając się głównie na

zapewnieniu kilku sypialni. Bryła domu została zaplanowana w taki sposób, aby każda sypialnia mogła cieszyć się niezwykłym widokiem na górę Ifach.

Artystyczna przestrzeń pełna klasyki

Właściciele apartamentu są miłośnikami sztuki i od lat ją kolekcjonują. To właśnie sztuka stanowiła punkt wyjścia do tworzenia wnętrza – jej wybór i zakup stanowiły pierwszy krok w procesie projektowania. W salonie dominuje czarny obraz autorstwa Jerzego Kenara i praca autorstwa Andrzeja Kozyry, w sypialni natomiast uwagę przyciąga akt wykonany przez Kaję Solecką. Na tarasie znajduje się rzeźba lokalnego artysty, Toniego Mari, a w pobliżu telewizora stoi rzeźba 3 świnki Józefa Polewki oraz szachy z galerii Dystans w Krakowie. Apartament

wzbogacają również klasyki designu, takie jak krzesła Thonet z przełomu lat 60. i 70., fotel Wassily z 1925 r. czy stolki Plopp Oskara Zięty w łazience. W sypialniach gościnnych znalazły się fotele Oyster, zaprojektowane przez Krystiana Kowalskiego.

La vida es un carnaval

Kuchnia, jak na serce domu przystało, została zaprojektowana z myślą o codziennej funkcjonalności i estetycznym wyglądzie. Centralnym punktem jest ciemna wyspa kuchenna, wokół której skupia się życie domowe. Wysokiej jakości sprzęty AGD, starannie dobrane materiały oraz nowoczesne rozwiązania sprawiają, że przyrządzone tutaj tapasy, gazpacho i churrosy to prawdziwa przyjemność dla podniebienia. Sypialnie w apartamencie są oazą spokoju. Minimalistyczne, ale zarazem przytulne wnętrza, sprzyjają relaksowi. Łóżka z wygodnymi materacami, delikatne tekstylia oraz subtelne oświetlenie tworzą atmosferę idealną do wypoczynku. Projektantki z MOW.design zadbały o każdy detal – od aranżacji wnętrz po projekt ogrodu, tworząc przestrzeń, która spełnia wszystkie potrzeby właścicieli. To miejsce, gdzie każdy dzień zaczyna się od niesamowitego widoku na górę Ifach, oferując luksus i komfort w harmonii z naturą.

REKLAMA

CZYSTA
APARTAMENTY 4

Luksusowe apartamenty
w sercu Wrocławia



INWESTYCJA
UKOŃCZONA

czysta4.pl

+48 799 357 666

bpi



BEZPIECZEŃSTWO ZAKUPU NIERUCHOMOŚCI

Jakie dokumenty warto sprawdzić przed transakcją w Polsce, a jakie za granicą?



MARIA KOBRYŃ

prawnik i partner zarządzający w kancelarii Blueshell Legal

Zakup nieruchomości to jedna z najważniejszych decyzji finansowych, jaką podejmuje większość ludzi. Niezależnie od tego, czy kupujemy mieszkanie, dom, czy działkę, każdy taki krok wiąże się z dużymi kwotami oraz długoterminowymi zobowiązaniami. Aby transakcja była bezpieczna, kluczowe jest dokładne sprawdzenie dokumentów związanych z nieruchomością. Na co warto zwrócić uwagę oraz jakie różnice pojawiają się w przypadku kupowania zagranicznego lokum?

Zakup nieruchomości za granicą staje się coraz bardziej popularny wśród Polaków. Inwestycje w apartamenty wakacyjne, domy letniskowe czy mieszkania pod wynajem w krajach, takich jak Hiszpania, Chorwacja czy Włochy, a nawet Bali i Dominikana kuszą korzystnymi cenami i perspektywą pasywnego dochodu. Każda transakcja związana z nieruchomością w obcym kraju wiąże się jednak z wyzwaniem prawnymi i kulturowymi, które warto zrozumieć, aby zapewnić sobie pełne bezpieczeństwo inwestycji. Kluczowym aspektem są umowy oraz dokumenty, które trzeba dokładnie sprawdzić przed dokonaniem zakupu. Jakie dokumenty warto sprawdzić przed transakcją w Polsce, a jakie w innych krajach?

Księga wieczysta – podstawowy dokument każdej nieruchomości

Księga wieczysta to dokument zawierający pełną historię prawną nieruchomości. W Polsce dostęp do ksiąg wieczystych jest publiczny, co oznacza, że każdy kupujący może sprawdzić, czy nieruchomość nie jest obciążona hipoteką, prawem użytkownika wieczystego lub innymi zobowiązaniami. W księdze znajdziemy również informacje o właścicielu nieruchomości oraz ewentualnych współwłaścicielach. Pamiętajmy, by zawsze sprawdzać, czy dane zawarte w księdze wieczystej są zgodne z dokumentami przedstawionymi przez sprzedającego. Warto również zwrócić uwagę na IV dział księgi wieczystej, gdzie zapisywane są informacje o ewentualnych obciążeniach hipotecznych. W Polsce większość dokumentów przy transakcji zazwyczaj gromadzi i sprawdza pod względem formalnym notariusz, ale w niektórych państwach instytucja notariusza nie zawsze występuje bądź nie w takiej roli jak w naszym kraju. Pamiętajmy, że nawet w Polsce notariusz nie wykona za nas badania stanu prawnego nieruchomości, tzw. due diligence.

Akt notarialny i umowa przedwstępna

W Polsce umowa sprzedaży nieruchomości musi być sporządzona w formie aktu notarialnego. Akt ten potwierdza przejście prawa własności na nowego nabywcę. Warto pamiętać, że przed ostateczną umową często podpisuje się umowę przedwstępną, która określa warunki transakcji, termin płatności oraz inne kluczowe aspekty. Umowa przedwstępna może być

zawarta w zwykłej formie pisemnej, ale dla większego bezpieczeństwa transakcji dla kupującego zaleca się podpisanie jej w obecności notariusza. W tej sytuacji będziemy mogli dochodzić zawarcia umowy sprzedaży nieruchomości przed sądem.

Dokumenty dotyczące stanu prawnego nieruchomości

Poza księgą wieczystą istnieją inne dokumenty, które warto sprawdzić, szczególnie w przypadku zakupu działki budowlanej lub domów na rynku pierwotnym. Należą do nich m.in. decyzja o warunkach zabudowy albo plan zagospodarowania przestrzennego, które wskazują, jakie rodzaje zabudowy są dozwolone na danej działce. Przed zakupem działki budowlanej warto sprawdzić, czy nie jest objęta planem zagospodarowania przestrzennego, który może ograniczać nasze plany budowlane, np. poprzez zakaz budowy domów jednorodzinnych na danym terenie.

Dokumentacja techniczna i budowlana

Kupując dom lub mieszkanie z rynku pierwotnego, istotnym dokumentem jest pozwolenie na budowę i na użytkowanie danej nieruchomości. Te dokumenty potwierdzają, że budynek został wybudowany zgodnie z planem zagospodarowania przestrzennego lub decyzją o warunkach zabudowy, oraz że spełnia wszystkie normy budowlane i może być zamieszkały.

Różnice między Polską a innymi krajami

Kupując nieruchomość za granicą, należy liczyć się z różnicami prawnymi. W wielu krajach, np. we Włoszech czy Hiszpanii, procedury zakupu nieruchomości mogą być

odmienne niż w Polsce. Przykładowo, we Włoszech konieczne jest podpisanie umowy u specjalnego prawnika zwanego notairem, który pełni podwójną rolę – notariusza oraz urzędnika publicznego, odpowiedzialnego za rejestrację nieruchomości. Jako obcokrajowiec należy posiadać też kod fiscale – niezbędny numer do rozliczeń podatkowych. To taki odpowiednik polskiego NIP-u. W krajach anglosaskich, takich jak Wielka Brytania, system prawny dotyczący nieruchomości opiera się na zasadach common law, co oznacza, że wiele kwestii związanych z zakupem może różnić się w zależności od regionu. Proces zakupu często wymaga zaangażowania prawnika specjalizującego się w nieruchomościach, tzw. solicitor, który przeprowadza tzw. due diligence, czyli sprawdzenie stanu prawnego i technicznego nieruchomości. Myśląc o Indonezji, należy pamiętać, że cudzoziemcy jako osoby fizyczne nie mogą posiadać nieruchomości w pełni na własność. W Tajlandii obcokrajowiec może jako osoba fizyczna kupić apartament w kondominium, ale nie może nabyć nieruchomości gruntowej. Przez wiele lat omijano to ograniczenie poprzez zakładanie lokalnych spółek z tajskimi współnikami, a władze przyszyły na to oko. Obecnie prowadzone są aktywnie działania rządu i lokalnej administracji w celu wykrywania takich spółek z nominowanymi współnikami i pociągnięcia ich do odpowiedzialności, łącznie z wydaleniem z kraju. W Indonezji z kolei możliwe jest nabycie nieruchomości na własność poprzez spółkę, ale niemożliwe jest zakupienie nieruchomości na własność przez osobę fizyczną. Może uzyskać prawo do użytkowania czy prawo do budowy.

Decydując się na zagraniczną nieruchomość, warto skorzystać z lokalnych licencjonowanych prawników i biur nieruchomości, którzy znają miejscowe przepisy i mogą pomóc w bezpiecznym przeprowadzeniu transakcji.

Nie polecam zakupu nieruchomości zagranicznych na własną rękę, szczególnie jeśli nie mamy doświadczenia i wiedzy, co należy sprawdzić i na co zwrócić uwagę. Na przykład w Dominikanie często pojawiają się problemy związane z niejasnymi tytułami własności. Wciąż jest tam prowadzona reforma dotycząca zrobienia porządku z rejestrami gruntów, więc często zdarza się, że kupujemy piękną działkę z widokiem na wodę od osoby, która nie jest właścicielem tej nieruchomości, a mówi nam coś innego. W tym państwie dodatkowo należy sprawdzić certyfikat tytułu własności. Umowa sprzedaży powinna być przygotowana przez zaufanego i sprawdzonego prawnika, który określi, czy nieruchomość nie jest zadłużona i czy nie jest w procesie egzekucji. Najczęstszym problemem, na który możemy natrafić, jest kwestia niejasności tytułu własności, dlatego niezbędny nam jest profesjonalny prawnik.

Inne dokumenty, na które warto zwrócić uwagę

W zależności od kraju mogą być wymagane dodatkowe dokumenty. W Polsce warto zwrócić uwagę na zaświadczenie o niezaleganiu w opłatach z tytułu podatku od nieruchomości oraz opłaty eksploatacyjne w przypadku zakupu mieszkania w bloku. W innych krajach mogą obowiązywać dodatkowe opłaty administracyjne lub podatki, o których trzeba pamiętać podczas planowania budżetu na zakup. Gdybyśmy chcieli kupić mieszkanie w Chinach, to nie dość, że musielibyśmy mieszkać tam minimum rok, to jeszcze konieczne byłoby uzyskanie specjalnego zezwolenia na zakup nieruchomości. Dodatkowo można mieć jedną nieruchomość i można ją jedynie wykorzystywać na cele własne mieszkaniowe, a zabronione jest jej wynajmowanie. Szwajcaria również nie należy do krajów ułatwiających obcokrajowcom zakup nieruchomości. Wymogi różnią się w zależności od kantonu. Do tego stopnia, że w niektórych regionach istnieją limity co do liczby nieruchomości, które mogą być zakupione przez osoby spoza Szwajcarii. Podobne zasady obowiązują na terenie Arabii Saudyjskiej. Zakup nieruchomości, zarówno w Polsce, jak i za granicą, wymaga staranności i uwagi. Sprawdzenie kluczowych dokumentów, takich jak księga wieczysta, akt notarialny czy pozwolenie na użytkowanie, to podstawa każdej bezpiecznej transakcji. Pamiętajmy, że w przypadku nieruchomości zagranicznych prawo może się znacząco różnić, dlatego zawsze warto zasięgnąć porady lokalnych specjalistów, aby uniknąć nieprzyjemnych niespodzianek.

MIASTA, W KTÓRYCH INWESTYCJA W NIERUCHOMOŚCI PRZYNIESIE NAJWIĘKSZY ZYSK

Inwestowanie w nieruchomości nie bez powodu jest uznawane za jedną z najbezpieczniejszych i najbardziej opłacalnych form lokowania kapitału. W osiągnięciu sukcesu na tym polu kluczem jest jednak odpowiedni wybór mieszkania – nie tylko pod względem metrażu czy standardu wykończenia, ale także przede wszystkim lokalizacji. Jakie polskie miasta wiodą obecnie prym, jeśli chodzi o potencjał inwestycyjny? Przyjrzyjmy się dwóm z nich.



ARTUR SMOLEŃ
dyrektor wrocławskiego działu
PROFIT Development

Warszawa – stolica możliwości

Warszawa niezmiennie przyciąga inwestorów z całego świata, turystów i nowych mieszkańców, przede wszystkim tych nastawionych na rozwój kariery czy podniesienie standardu życia. Stolica kusi atrakcyjnym rynkiem pracy, bogactwem życia kulturalnego i towarzy-

skiego, nowoczesną infrastrukturą oraz innymi możliwościami, jakie może zaoferować tak duże, dynamicznie rozwijające się miasto. Do tego jest najchętniej wybieranym miejscem do studiowania. Według przewidywań ekspertów ludność Warszawy będzie z roku na rok znacząco rosła. Nic dziwnego, że skupiony jest na niej wzrok osób inwestujących w mieszkania, które chcą korzystać z tego trendu.

Wszystko to przekłada się na sukcesywny wzrost cen mieszkań w Warszawie. W 2023 r. średnia cena mieszkań za 1 m² wynosiła tutaj 13 891 zł. W 2024 r. to już 16 001 zł, co oznacza wzrost o 13,19 proc.! Trend zwykły utrzymuje się również na rynku wynajmu. Ak-

tualna średnia stawka za wynajem mieszkania dwupokojowego (o metrażu 40-50 m²) w stolicy to 3 852 zł. Posiadanie nieruchomości w Warszawie to więc pewny, spory comiesięczny pasywny dochód z wynajmu długo- lub krótkoterminowego oraz konkretny zysk przy sprzedaży po latach.

Oferta nieruchomości w Warszawie stale się poszerza, a deweloperzy rozpoczynają kolejne inwestycje, chcąc odpowiedzieć na rosnący popyt. Dużym zainteresowaniem cieszą się nie tylko małe mieszkania w okolicy centrum miasta, ale i większe lokale w spokojnej okolicy, dostosowane do potrzeb rodzin.

Wrocław w czołówce najlepszych miejsc do życia

Nazywany miastem spotkań czy Wenecją Północy Wrocław cieszy się szczególnie dużą popularnością wśród mieszkańców i turystów. W tegorocznym raporcie brytyjskiej firmy konsultingowej Oxford Economics, która przeanalizowała tysiąc największych miast na całym świecie pod względem ich atrakcyjności dla mieszkańców, Wrocław znalazł się w pierwszej setce takich lokalizacji i jest numerem jeden w Polsce.

Dynamiczny rozwój rynku pracy, prestiżowe uczelnie i obecność

wielu międzynarodowych firm sprawiają, że popyt na mieszkania (zwłaszcza te o wyższym standardzie) do wynajęcia i zakupu sukcesywnie rośnie. W 2023 r. średnia cena za 1 m² mieszkania we Wrocławiu wynosiła 11 642 zł, a w 2024 r. już 12 797 zł – to wzrost o 9,03 proc. Średnia miesięczna cena najmu mieszkania dwupokojowego w tym mieście to z kolei 2 921 zł. Zapotrzebowanie na wynajem krótko- i długoterminowy jest we Wrocławiu duże i to się nie zmieni.

Duże metropolie charakteryzują się dynamicznym rozwojem, a tym samym stabilnym rynkiem najmu i sprzedaży nieruchomości. Popyt na mieszkania utrzymuje się tam na wysokim poziomie przy ograniczonej podaży, dlatego w dłuższej perspektywie takie inwestycje zapewniają wysoką stopę zwrotu. Warszawa i Wrocław znajdują się na szczycie listy najbardziej opłacalnych lokalizacji.

Źródła:

<https://realitytools.pl/ceny-mieszkan-w-polsce>

<https://direct.money.pl/artykuly/porady/ile-kosztuje-wynajem-mieszkania>

<https://www.wroclaw.pl/przedsiębiorcy-wroclaw/ranking-oxford-economics-wroclaw>



REKLAMA



TWORZYMY NOWE PRZESTRZENIE

Rewitalizujemy historyczne budynki Łodzi

Hammermed Nieruchomości tworzy nowoczesne przestrzenie biurowe i mieszkalne, ale także aktywnie angażuje się w rewitalizację historycznych budynków, przyczyniając się do zachowania dziedzictwa kulturowego miasta Łodzi.

Najnowsza inwestycja Melody Park i Melody Loft przy ulicy Pomorskiej 72/74 to doskonała propozycja dla osób poszukujących mieszkania w ścisłym centrum miasta, w budynku o bogatej historii i nowoczesnym designie. Przestrzenie mieszkalne obejmują zarówno kawalerki, mieszkania 2-3 pokojowe jak i penthousy z tarasami.

Na terenie inwestycji zostanie zrewitalizowany budynek zabytkowej fabryki Rozenfeldów, w którym powstaną apartamenty premium.

www.hammernieruchomosci.pl



Łódź, Pomorska 72/74

Melody Loft

Hammermed Nieruchomości
ul. Kopcińskiego 69/71
90-032 Łódź
tel. 697 917 817

www.loft.melody-park.pl

JEŚLI INWESTOWAĆ W NIERUCHOMOŚCI, TO NA CYPRZE I WE WŁOSZECH

Polacy chętnie inwestują w nieruchomości zagraniczne. Dziś inwestorzy kupują przede wszystkim nieruchomości na Cyprze i we Włoszech. Dlaczego? Bo to się najbardziej opłaca. Najprawdopodobniej będzie tak również w 2025 r.



OKSANA AGNIESZKA ZENDARSKA

ekspert ds. nieruchomości i inwestycji zagranicznych



wej lokalizacji i standardzie nigdy nie tracą na wartości.

Włochy wśród najpopularniejszych kierunków

Włochy od lat są jednym z najatrakcyjniejszych krajów do zakupu nieruchomości. Klimat śródziemnomorski, wspaniała kuchnia, wino, historia i jedynie 2-godzinny lot samolotem z naszego kraju to niepodważalne atuty. Do tego taka inwestycja może zapewnić solidne dochody. Ze względu na duży ruch turystyczny praktycznie przez cały rok (a już na pewno w sezonie) mieszkania na wynajem, zwłaszcza w popularnych regionach,

mogą generować znaczne dochody. Średni przychód z wynajmu nieruchomości we Włoszech wynosi ok. 4-5 proc. rocznie.

Atrakcyjna cena to nie wszystko
Dla Polaków we Włoszech nie ma żadnych ograniczeń dotyczących zakupu nieruchomości i działek budowlanych. Znajdą tam najtańsze nieruchomości w Europie. Ceny zaczynają się już od 75 tys. euro. W porównaniu z Niemcami czy Francją ceny nieruchomości we Włoszech są znacznie niższe. Jednak warto pamiętać, że atrakcyjna cena to nie wszystko. Oczywiście, zdarzają się prawdziwe okazje, ale takie nieruchomości

„
Średni przychód z wynajmu nieruchomości we Włoszech wynosi ok. 4-5 proc. rocznie.

powinniśmy bardzo dokładnie sprawdzić przed zakupem, w tym np. kwestię własności, także działki, na której jest ulokowana. Zdarza się bowiem, że kupując dom, niekoniecznie nabywa się razem z nim prawo do działki lub drogi, a to może sprawiać oczywiste trudności przy ewentualnej odsprzedaży.

Grecja i Cypr też w czołówce zakupów

Atrakcyjne są też ceny na rosnących rynkach nieruchomości – np. w Grecji czy na Cyprze (od 110 tys. euro). Na Cyprze, w przeciwieństwie do większości krajów europejskich, rośnie liczba transakcji kupna-sprzedaży. Zainteresowanie europejską częścią wyspy zawsze było duże. Dziś ponad 20 proc. na

tym rynku stanowią zakupy inwestorów zagranicznych.

Nie tylko Europa

Jeśli mówimy o krajach spoza UE, warto wymienić Gruzję, gdzie proces zakupu jest najszybszy. Gruzja jest jednym ze światowych liderów w zakresie ułatwień przy rejestracji nieruchomości. W zasadzie w niespełna tydzień można stać się właścicielem nieruchomości. Niemniej jednak tamtejszy rynek ma swoją specyfikę. Obcokrajowcy, w tym Polacy, mają prawo kupić w Gruzji każdą nieruchomość z wyjątkiem gruntów rolnych.

Inwestować spokojnie

Mimo wielu pozytywów przy inwestowaniu w nieruchomości zagraniczne należy zachować ostrożność. Przy wyborze kraju i konkretnej nieruchomości zawsze zalecam korzystać z usług profesjonalistów specjalizujących się w nieruchomościach zagranicznych. Problemem mogą być zagrożenia związane z lokalizacjami związanymi ze zjawiskami naturalnymi, ale także formalności prawne, podwójne opodatkowanie, zmiany w ustawodawstwie czy wahania kursów walut. Wszystko to może mieć wpływ na wartość inwestycji.



OGŁOSZENIE WŁASNE

W lutym na łamach „Gazety Finansowej” i „Home&Market”, opublikujemy raport

25 NAJWAŻNIEJSZYCH OSOBOWOŚCI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Zapraszamy do współpracy i promocji na łamach tego wydania.

Aleksandra Piekarska a.piekarska@gazetafinansowa.pl 512 382 737
Agnieszka Prasowska a.prasowska@gazetafinansowa.pl 501 209 900

