



# 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 SKUTECZNIE CHRONIĄ PRZED INFLACJĄ

Inwestowanie w nieruchomości premium staje się coraz popularniejszym sposobem ochrony kapitału, szczególnie w obliczu rosnącej inflacji. Luksusowe apartamenty zyskują na wartości, co potwierdzają dane rynkowe wskazujące na 50-procentowy wzrost ich cen w ciągu trzech lat.



**PAWEŁ KOPERSKI**

członek zarządu Q3D Concept,  
architekt

**Premium ochroni kapitał**  
Inwestowanie w nieruchomości premium jest coraz częściej postrzegane jako bardzo stabilna lokata kapitału, szczególnie w kontekście ochrony przed inflacją. W czasach niepewności gospodarczej luksusowe apartamenty zyskują na wartości, co potwierdzają analizy rynkowe. Jak wskazuje raport „Z wyższej półki. Mieszkania o podwyższonym standardzie i luksusowe” autorstwa ThinkCo, w ciągu ostatnich trzech lat wartość luksusowych

wych nieruchomości w największych polskich miastach wzrosła o ok. 50 proc., co jest wynikiem napływu kapitału, rosnącego popytu oraz ograniczonej podaży. Dla wielu zamożnych klientów zakup nieruchomości premium to nie tylko kwestia prestiżu, ale także przemyślana strategia inwestycyjna. Apartamenty z wyższej półki, zwłaszcza te usytuowane w topowych lokalizacjach, oferują wysoką stopę zwrotu z najmu, co dodatkowo zachęca inwestorów do lokowania kapitału w tym segmencie rynku. Długoterminowa stabilność tego typu inwestycji jest ściśle związana z rosnącym zapotrzebowaniem na luksusowe wynajmy, zwłaszcza wśród zagranicznych specjalistów pracujących w Polsce. Te prestiżowe nieruchomości cieszą się dużym zainteresowaniem, ponieważ oferują standardy, które są trudne do

znalezienia w innych segmentach rynku. Dodatkowo ekskluzywne mieszkania i apartamenty często zachowują swoją wartość dzięki unikalnym cechom, takim jak atrakcyjna lokalizacja, wyjątkowa architektura, wysokiej jakości materiały czy nowoczesne technologie, co sprawia, że są bardziej odporne na wahania rynkowe.

### Najem w wydaniu premium

Z danych zawartych w raporcie ThinkCo wynika, że w latach 2020-2023 średnie ceny wynajmu luksusowych mieszkań w Warszawie znacznie wzrosły. W 2020 r. średnia cena za wynajem metra kwadratowego nieruchomości z segmentu premium wynosiła 98,55 zł, podczas gdy w 2023 r. osiągnęła już poziom 173,22 zł. Warto zaznaczyć, że obecnie na rynku istnieje kilkadziesiąt firm specjalizujących się w obsłudze najmu, a ich liczba stale rośnie. Koszt zarządzania stanowi procent przychodu z tytułu wynajmu, a stawki wynoszą zazwyczaj od 10 do 20 proc. – czytamy w raporcie ThinkCo. Długoterminowe prognozy dla segmentu wynajmu luksusowych nieruchomości wskazują na dalszy wzrost zainteresowania tego typu ofertą, co wynika z rosnących oczekiwań co do standardu życia oraz napływu zagranicznych specjalistów do

Polski. Wynajem luksusowych nieruchomości to bez wątpienia inwestycja, która gwarantuje stabilny dochód dla inwestora. Wynika to z tego, że nieruchomości premium są trudne do zastąpienia i utrzymują wysoką wartość nawet w czasach niepewności gospodarczej. W konsekwencji inwestorzy mogą liczyć na wyższe stawki, często bardzo przewyższające te uzyskiwane w segmencie standardowym.

### Przyszłość w kolorowych barwach

Przyszłość segmentu premium na polskim rynku nieruchomości rysuje się obiecująco. Społeczeństwo nadal się bogaci, a co za

**APARTAMENTY Z WYŻSZEJ PÓŁKI, ZWŁASZCZA TE USYTUOWANE W TOPOWYCH LOKALIZACJACH, OFERUJĄ WYSOKĄ STOPĘ ZWROTU Z NAJMU, CO DODATKOWO ZACHĘCA INWESTORÓW DO LOKOWANIA KAPITAŁU W TYM SEGMENTIE RYNKU.**

tym idzie – rosną także oczekiwania dotyczące standardu życia. W miastach, takich jak Warszawa, Kraków czy Wrocław, przewiduje się dalszy wzrost liczby inwestycji premium, co jest odpowiedzią na rosnący popyt. Deweloperzy będą kontynuować budowę nieruchomości

o unikalnym charakterze, zlokalizowanych w prestiżowych miejscach, które stanowią wyraz aspiracji i stylu życia ich mieszkańców. W perspektywie kilku lat można się także spodziewać, że wysoki standard, który obecnie uchodzi za luksusowy, może stać się normą na szerszym rynku mieszkaniowym. Przyszłość rynku nieruchomości będzie zdominowana m.in. przez zrównoważony rozwój i technologie. Rosnące znaczenie ekologicznych rozwiązań oraz inteligentnych systemów zarządzania przestrzenią sprawi, że inwestycje w nowoczesne i energooszczędne nieruchomości będą kluczowe dla utrzymania konkurencyjności na rynku. ■

reklama

CHMIELNA DUO

Apartamenty premium w samym centrum Warszawy



chmielnaDUO.pl



+48 799 357 777



# WYNAJEM LUKSUSOWYCH NIERUCHOMOŚCI

## – ANALIZA RENTOWNOŚCI INWESTYCJI

Zainteresowanie inwestowaniem w mieszkania z segmentu premium z roku na rok wyraźnie rośnie i wszystko wskazuje na to, że trend ten będzie postępował. Nic dziwnego – przy wyborze odpowiedniej nieruchomości można zapewnić sobie niebagatelny zysk. Jaka jest rentowność wynajmu luksusowego M i co dokładnie oznacza dziś to określenie?



**ARTUR SMOLEŃ**

dyrektor, wrocławski oddział PROFIT Development

### **D**la wymagających klientów

Wynajmujący, którzy poszukują luksusowego mieszkania, oprócz pięknej i funkcjonalnej przestrzeni chcą otrzymać coś więcej – ponadprzeciętny komfort, prestiż i nietypowe udogodnienia. Klientów gotowych zapłacić za taki standard z roku na rok przybywa. Mowa przede wszystkim o dużych miastach, stanowiących ośrodki biznesowe, kulturalne i akademickie. Na szczycie listy miejscowości, w których popyt na mieszkania typu luxury jest największy, znajdują się Warszawa, Wrocław, Kraków, Gdynia i Gdańsk. W ciągu ostatnich trzech lat sprzedaż takich lokali wzrosła o ok. 50 proc.

Co jednak wpływa na to, że dana nieruchomość uznana została za tę luksusową? Przede wszystkim

kim lokalizacja. Preferowane są prestiżowe dzielnice w rejonie centrum, blisko atrakcji turystycznych, lokali gastronomicznych czy centrów biznesowych. Liczy się też wysoki standard zarówno samych materiałów budowlanych, jak i wykończenia wnętrza, sposób wykorzystania przestrzeni czy architektura budynku. Wymagającym klientom to jednak często nie wystarczy. Będą oczekiwać dodatkowych atutów, np. nowoczesnych udogodnień, jak system smart home, ładnego widoku za oknem, balkonu lub tarasu, dużego nastonecznienia, atrakcyjnych miejsc wspólnych na terenie nieruchomości, dostępu do terenów zielonych, stacji ładowania samochodów elektrycznych czy dodatkowych systemów zabezpieczeń na osiedlu. Bywa, że tym, co ostatecznie przesądzi o wyborze danej oferty, będą usługi concierge, dostęp do siłowni i basenu czy stacje ładowania samochodów elektrycznych.

### **Finansowy potencjał luksusowych M**

Dlaczego inwestowanie w tego typu nieruchomości jest tak opła-

calne? Przede wszystkim mówimy tu o stabilnym popycie. Praktyka pokazuje, że luksusowe lokale utrzymują wartość nawet w trudnych czasach. Wysokie ceny nieruchomości nie hamują zainteresowania mieszkaniami premium. Czynniki polityczne i ekonomiczne nie mają na ten rynek aż takiego wpływu jak na inne dziedziny. Nie determinuje go też zbytnio kwestia zdolności kredytowej, bo przyciąga przede wszystkim zamożnych inwestorów, zarówno polskich, jak i zagranicznych, którzy chcą mądrze ulokować oszczędności. Poza tym takie mieszkania nadal stanowią tylko odsetek oferty na rynku, a więc są pewnego rodzaju „perłkami”.

Jak przekłada się to na zyski? Pasywny dochód z luksusowego mieszkania jest spory. Dużo można też zarobić na sprzedaży takiego mieszkania po latach. Jego wartość może wzrosnąć w ciągu pięciu lat nawet o kilkadziesiąt procent. Co więcej, zwrot inwestycji następuje szybciej niż przy klasycznych nieruchomościach i jest on większy. W przypadku wynajmu zwykłego mieszkania stopa zwrotu w ciągu roku wynosi zwykle 4-5 proc. Przy luksusowych lokalach bywa ona wyższa, nawet rzędu 8-10 proc.

### **Wynajem krótkoterminowy w standardzie premium**

Wynajem długoterminowy to jedna z opcji, z jakiej mogą skorzystać inwestorzy. Drugą jest najem krótkoterminowy. Zainteresowanie tą formą rośnie wraz z rozwojem polskiej turystyki. Atutów takiego rozwiązania jest sporo. Inwestorzy sami decydują o terminach najmu i dostosowują go do



własnych preferencji. Zwrot inwestycji jest w tym przypadku większy niż przy najmie długoterminowym. Ceny można dostosowywać do sezonu, popytu i uwarunkowań lokalnych. Według szacunków ekspertów rynek najmu krótkoterminowego do 2030 r. będzie rósł w skali roku o 11 proc.

Za dobę wynajmu niedużego, ale luksusowego mieszkania, trzeba zapłacić kilkaset złotych. Przy obłożeniu 20 dni w miesiącu będzie to więc zarobek rzędu co najmniej 8 tys. zł. Od tej kwoty trzeba oczywiście odjąć koszty, m.in. czynsz, media, sprząatanie, podatek. Trzeba mieć też na uwadze, że zarządzanie takim wynajmem jest bardziej wymagające. Aby jednak nieruchomość generowała spory

**WYSOKIE CENY  
NIERUCHOMOŚCI  
NIE HAMUJĄ  
ZAINTERESOWANIA  
MIESZKANAMI PREMIUM.  
CZYNNIKI POLITYCZNE  
I EKONOMICZNE NIE MAJĄ  
NA TEN RYNEK AŻ TAKIEGO  
WPŁYWU JAK NA INNE  
DZIEDZINY.**

zysk, musi być odpowiednio wybrana, wykończona i wyposażona.

Przede wszystkim liczy się lokalizacja – blisko centrum, atrakcji turystycznych i dobrych lokali gastronomicznych – a także do-

bre skomunikowanie z ważnymi punktami miasta, w tym lotniskiem czy dworcem. Inwestorzy powinni zwrócić uwagę też na standard wykończenia i wyposażenia – wysokiej jakości meble, przytulne i cieszące oko wnętrza, dobrej klasy sprzęt AGD. Dla potencjalnych wynajmujących liczy się też bezpieczeństwo. Dodatkowym atutem będzie więc monitoring. Konkurencja na rynku jest spora. Warto więc wyróżnić się czymś szczególnym.

Zakup nieruchomości premium to stabilna forma inwestycji w niepewnych czasach. Przemysłany, odpowiedni wybór atrakcyjnego mieszkania może zapewnić niemały pasywny dochód, a także zabezpieczenie na przyszłość. ■

reklama

CZYSTA  
APARTAMENTY 4

Luksusowe apartamenty  
w sercu Wrocławia



czysta4.pl

+48 799 357 666

bpi



## 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

Preferencje klientów zależą od ich sytuacji finansowej, etapu życia, wykonywanego zawodu oraz

osobistych przekonań. Choć powszechnie mówi się, że w nieruchomościach najważniejsza jest lokalizacja, coraz więcej nabywców odchodzi od tego stereotypu i w dobie pracy zdalnej weryfikuje swoje oczekiwania.

Obserwujemy zmiany w trendach, które wpływają na atrakcyjność inwestycji deweloperskich. W erze „betonozy” i „patodeweloperki” klienci coraz częściej poszukują dużych terenów zielonych, ekologicz-

nych 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 m<sup>2</sup>. Deweloperzy zazwyczaj

**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.**





**W NASZEJ INWESTYJCJI  
ZDECYDOWANĄ WIĘKSZOŚĆ  
NABYWCÓW STANOWIĄ  
KLIENCI INDYWIDUALNI,  
KTÓRZY KUPUJĄ  
NIERUCHOMOŚCI NA  
WŁASNE POTRZEBY.**

nie oferują wielu mieszkań tej wielkości, ale liczba osób poszukujących lokali o powierzchni

domu wciąż rośnie. Nasze społeczeństwo staje się coraz zamożniejsze, 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 przyszłość, 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!**

**Oxygen Park  
GDAŃSK**

**PRZEDSPRZEDAŻ  
NOWEGO ETAPU**



**6 MINUT  
OD PLANOWANEJ  
STACJI PKM**



[www.oxygen-park.pl](http://www.oxygen-park.pl)

**Ceny od 369 000 zł**

**Zamieszkać wśród zieleni!**



# DOBRY MOMENT, BY KUPOWAĆ NIERUCHOMOŚCI

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

## **Investowanie w nieruchomości się dziś opłaca?**

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. Przynajmniej w zbiurokratyzowanym i obciążonym obowiązkami systemie zakupu nieruchomości w całej Europie.

## **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 niż na normalnych warunkach rynkowych. Dużo jest na rynku obecnie produktów zbudowanych na zapas, w związku z czym siłą rzeczy pojawiła się możliwość negocja-



cji 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 wyżej, w zależności od deweloperów. To powoduje, że osoby, które posiadają gotów-

kę, negocjują bardziej niż w poprzednich okresach. To sytuacja analogiczna do 2022 r. Mieliśmy 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

**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.**

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. ■

## 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 południowej części miasta, oferuje mieszkania od jednego do pięciu pokoi, w bezpośrednim sąsiedztwie malowniczego Wąwozu Potoku Kowalskiego.

#### 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.

#### 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. ■

# PERSONALIZACJA I INDYWIDUALIZACJA OFERT W ODPOWIEDZI NA POTRZEBY KLIENTÓW

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.

**SEBASTIAN KOPIEJ**  
prezes zarządu, PR Complace

## **K**im są klienci luksusowych nieruchomości

Klienci luksusowych nieruchomości często poszukują personalizacji z kilku powodów. Przede wszystkim nabycie luksusowej nieruchomości to nie tylko inwestycja, ale także wyraz statusu społecznego i indywidualności. Klienci chcą, aby ich domy, mieszkania czy posiadłości odzwierciedlały ich 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 luksusu. Pragną również poczucia przynależności do elitarnej grupy konsumentów, co dodat-

kowo 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 segmentu 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 zdjęć i wizualizacji – umożliwia tworzenie fascynujących historii, by za ich pomocą odpowiadać na potrzeby klientów.

**NABYCIE LUKSUSOWEJ  
NIERUCHOMOŚCI TO  
NIE TYLKO INWESTYCJA,  
ALE TAKŻE WYRAZ  
STATUSU SPOŁECZNEGO  
I INDYWIDUALNOŚCI.**





Umiejętne opowiadanie o unikalnych cechach nieruchomości, jej lokalizacji, historii czy architekturze nie tylko wzbudza emocje, ale również 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 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 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 umożliwi 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 umożli-

wiąją 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 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. ■



## TREND SECOND HOME JEDNĄ Z MOTYWACJI ZAKUPOWYCH

W ciągu ostatnich lat rynek nieruchomości w Polsce odnotowuje wyraźny wzrost zainteresowania zakupem drugiego domu, również w segmencie luksusowych apartamentów. Trend second home to z jednej strony sposób na ucieczkę od zgiełku miasta, odpowiedź na wyzwania związane z postpandemicznym czasem i zmieniającym się stylem życia. Z drugiej – pewna inwestycja w bezpieczne aktywa.

### PIOTR MAZEK

nadmorskie apartamenty Hevenia

**S** econd home – ucieczka od miejskiego zgiełku  
Chęć zwolnienia tempa życia i opuszczenie du-

żych aglomeracji to jedne z najważniejszych czynników napędzających inwestycje na rynku luksusowych nieruchomości. To wyraźne pokłosie pandemii. Wielu Polaków, którzy w tamtym czasie musieli przez długi czas pracować zdalnie, odkryło, że życie

z dala od zatłoczonych centrów i jednocześnie bliżej natury sprzyja poprawie kondycji psychicznej i fizycznej. Ciche miejsca, które do tej pory kojarzyły się głównie z wypoczynkiem, teraz dla wielu z nas są drugim centrum życia, przestrzenią, która łączy możliwość pracy i relaksu.

Co ważne, rynek nieruchomości również zauważył tę zmianę. Pojawia się coraz więcej inwestycji, które łączą cechy apartamentów letniskowych z funkcjonalnościami, jakie oferują mieszkania w dużych miastach. Nowoczesne obiekty na obrzeżach czy w miejscowościach turystycznych coraz częściej wyposażone są w udogodnienia umożliwiające efektywną pracę, co czyni je pożądanymi zarówno przez osoby szukające relaksu, jak i te, które



chęcią połączyć czas urlopu z obowiązkami zawodowymi.

Wśród lokalizacji idealnych do zakupu domu czy apartamentu na pewno na znaczeniu zyskały miejsca takie jak Mazury, Podhale czy Kaszuby. Szczególnym zainteresowaniem Polaków cieszy się jednak wybrzeże Bałtyku. Coraz częstsze podróże rodaków na północ kraju wynikają z unikalnych walorów tego regionu: szerokie, piaszczyste plaże, czyste powietrze bogate w jod oraz rozwijająca się infrastruktura turystyczna. Według Głównego Urzędu Statystycznego (raport „Charakterystyka krajowych i zagranicznych podróży mieszkańców Polski w 2023 r.”) nawet wrzesień i październik 2023 r. odznaczały się wyższą niż w po-

przednich latach frekwencją odwiedzających. To pokazuje, że wybrzeże staje się atrakcyjne nie tylko latem, ale i w pozostałych miesiącach roku.

**POLACY CORAZ CZĘŚCIEJ  
POSTRZEGAJĄ ZAKUP  
DRUGIEGO DOMU NIE  
TYLKO JAKO MIEJSCA  
DO WYPOCZYNKU,  
ALE RÓWNIEŻ JAKO  
BEZPIECZNĄ LOKATĘ  
KAPITAŁU.**

Co ciekawe, osoby poszukujące drugiego lokum omijają większe miasta, takie jak Sopot, Gdańsk, Gdynia czy Świnoujście. Największą popularność coraz częściej zdobywają mniejsze miejscowości przypominające dawne, urokliwe, ale funkcjonujące przez cały rok wioski rybackie, takie jak Rewal, Pogorzelica czy Mrzeżyno.

**Pewna inwestycja**

Należy podkreślić, że Polacy coraz częściej postrzegają zakup drugiego domu nie tylko jako miejsca do wypoczynku, ale również jako bezpieczną lokatę kapitału. W czasach niepewności gospodarczej i rosnącej inflacji nieruchomości są jedną z bardziej stabilnych form inwestycji. Trend ten jest szczególnie widoczny na polskim wybrzeżu Bałtyku, które z roku na rok przyciąga coraz więcej inwestorów. Nadmorskie apartamenty, zwłaszcza w mniejszych miejscowościach, zyskują na popularności ze względu na ich potencjał wynajmu przez cały rok. Nieruchomości w regionach turystycznych są postrzegane jako stabilne aktywa. Zyskują na popularności m.in. dzięki temu, że właściciele mogą liczyć na stały napływ turystów, a co za tym idzie – na stały, stabilny dochód.

Ważną kwestią z punktu widzenia inwestora jest także to, że niektóre inwestycje mają możliwość odpisania pełnej stawki 23 proc. VAT. Dzięki temu klienci mogą nie tylko cieszyć się zyskami z wynajmu, ale również skorzystać z korzystnych warunków podatkowych, co czyni inwestycje jeszcze bardziej atrakcyjnymi. ■



## KURS NA ŚWIETNE WYNIKI

Wraz z 30 sfinalizowanymi transakcjami III kw. 2024 r. przyniósł wyraźne ożywienie na polskim rynku. Na koniec września wartość rynku inwestycyjnego osiągnęła 2,7 mld euro, co oznacza wzrost o prawie 60 proc. r/r. Po kolejnej obniżce stóp procentowych przez EBC obserwujemy powrót dużych transakcji z udziałem kapitału instytucjonalnego.



**AGNIESZKA BYKOWSKA**  
Research Analyst, Avison Young

**W** III kw. zawarto siedem transakcji portfelowych, które stanowią prawie 50 proc. całkowitego wolumenu inwestycyjnego w III kw., dwie z nich przekroczyły 100 mln euro. Na rynek weszło trzech nowych inwestorów: Arete i Greykite, którzy nabyli magazyny w kluczowych ośrodkach magazynowych w Polsce, oraz Emira Property Fund, który kupił udziały DL Invest.

### Znaczące ożywienie na rynku

Podczas gdy w pierwszej połowie roku dominowały transakcje biurowe i handlowe, w III kw. rynek magazynowy wyraźnie odbił, głównie dzięki trzem dużym transakcjom portfelowym. Zgodnie ze wcześniejszymi prognozami Avison Young inwestycje biurowe na rynkach regionalnych również nabrały tempa, a ich całkowita wartość odpowiadała za ponad 20 proc. całkowitego

wolumenu biurowego w I-III kw. 2024 r. Co więcej, w końcu powróciły również transakcje akty-

wami biurowymi typu „prime” w centrach miast – szwedzcy inwestorzy nabyli Studio B w Warszawie i Nowy Rynek E w Poznaniu. Inwestycje w sektorze handlowym utrzymały dynamikę i koncentrowały się na parkach handlowych i obiektach typu convenience. Jednak sam wolumen w tym sektorze był zdominowany przez sprzedaż portfela centrów handlowych Cromwell, która odpowiadała za prawie 50 proc. wolumenu w sektorze





w I-III kw. 2024 r. Warto zauważyć, że sektor handlowy przekroczył już cały wynik zrealizowany w 2023 r. i idzie do przodu.

#### Główne liczby:

- 2,7 mld euro – całkowity wolumen inwestycyjny w okresie I-III kw. 2024 r. (965 mln euro w samym III kw.)
- 86 transakcji w okresie I-III kw. 2024 r. wobec 57 transakcji w tym samym okresie w 2023 r.
- Wzrost wolumenu o 60 proc. r/r.
- 14 transakcji portfelowych – cztery przekraczające 100 mln, siedem sfinalizowanych w III kw. 2024 r.

#### SEKTOR BIUROWY

##### Powrót regionów

Inwestorzy nadal koncentrują się na aktywach biurowych w stolicy, jednak rynki regionalne również cieszą się dużym zainteresowaniem, odpowiadając za 23 proc. całkowitego wolumenu inwestycji biurowych w I-III kw. 2024 r. W Warszawie transakcje rozkładają się równomiernie

### W I POŁOWIE 2024 R. RYNEK MAGAZYNOWY DOŚWIADCZYŁ ZNACZNEGO SPOWOLNIENIA, A CAŁKOWITY WOLUMEN INWESTYCJI SPADŁ PONIŻEJ 300 MLN EURO.

– 38 proc. pod względem wolumenu w lokalizacjach centralnych i 38 proc. w strefach poza centrum miasta. Wreszcie na rynek powróciły transakcje typu „prime” w centrach miast – Stena Real Estate AB kupiła Studio B w Warszawie, a Eastnine nabyła Nowy Rynek E w Poznaniu. Cztery z dziewięciu transakcji w III kw. miały natomiast miejsce w Mokotowskiej Strefie Biznesowej. Ponadto III kw. 2024 r. wykazał potencjalny powrót transakcji typu „prime” ze stopami kapitalizacji poniżej 6 proc. Największymi transakcjami biurowymi pozostają

stają udziały CPI sprzedane Sona Asset Management oraz zakup Studio B przez Stena Real Estate.

#### Główne liczby:

- 999 mln euro – całkowity wolumen inwestycyjny w okresie I-III kw. 2024 r.
- 23 proc. – udział rynków regionalnych w całkowitym wolumenie sektora w okresie I-III kw. 2024 r.
- 32 transakcje w okresie I-III kw. 2024 r. wobec 11 transakcji w tym samym okresie w 2023 r.

#### SEKTOR MAGAZYNOWY

##### Powrót do łask

W I połowie 2024 r. rynek magazynowy doświadczył znacznego spowolnienia, a całkowity wolumen inwestycji spadł poniżej 300 mln euro. Jednak w III kw. nastąpiło silne odbicie, a inwestycje magazynowe przekroczyły cały wynik z I półrocza. W okresie I-III kw. 2024 r. sektor magazynowy odpowiadał za 27 proc. całkowitego wolumenu inwestycji z pięcioma znaczącymi transakcjami portfelowymi. Dwie z nich,



**POD WZGLĘDEM  
LOKALIZACJI TRANSAKCJI  
DOMINOWAŁA WIELKA  
PIĄTKA, KTÓRA  
ODPOWIADAŁA ZA  
PONAD 75 PROC.  
WOLUMENU W SEKTORZE  
MAGAZYNOWYM.**

które przekroczyły próg 100 mln euro, zostały zawarte właśnie w III kw. Pod względem lokalizacji transakcji dominowała Wielka Piątka, która odpowiadała za ponad 75 proc. wolumenu w sektorze. Dodatkowo w III kw. na rynek weszło trzech nowych inwestorów: Greykite, który dokonał największej transakcji w sektorze, nabywając trzy Diamond Business Parks na Śląsku, w Warszawie i w Polsce Centralnej, Emira Property Fund, nabywając część udziałów DL Invest, oraz Arete, które kupiło Panattoni Park Zgorzelec w hubie dolnośląskim.

**Główne liczby:**

- 738 mln euro – całkowity wolumen sektora w okresie I-III kw. 2024 r.

- Pięć transakcji portfelowych na 18 transakcji zrealizowanych w okresie I-III kw. 2023 r.

- Ponad 75 proc. – udział rynków magazynowych tzw. Wielkiej Piątki pod względem wolumenu.

- Trzech nowych graczy: Greykite, Emira Property Fund, Arete.

**SEKTOR HANDLOWY**

**Parki handlowe dalej na topie**

Transakcje sektora handlowego osiągnęły łączny wolumen 614 mln euro w okresie I-III kw. 2024 r. Parki handlowe i obiekty typu convenience pozostają niezmiennie popularnymi aktywami i odpowiadały za ponad 50 proc. liczby transakcji sektora. Natomiast to centra handlowe wiodły prym pod względem wolumenu z udziałem 67 proc. Wśród transakcji były również te portfelowe, z których dwa dotyczyły centrów handlowych. Sprzedaż portfela Cromwell pozostała największą transakcją sektora i stanowiła prawie połowę jego wolumenu.

Na rynku handlowym pojawili się również dwaj nowi inwestorzy: Star Capital Finance z regionu CEE, który nabył sześć centrów handlowych, oraz

Emira Property Fund z siedzibą w RPA, który pozyskał udziały w portfelu DL Invest. Ponadto zakup ponad 120 sklepów Żabka przez WP Carey był największą transakcją w sektorze handlowym w III kw. Warto zauważyć, że polscy inwestorzy zrealizowali 15 proc. wolumenu transakcji w sektorze, koncentrując się nadal na parkach handlowych i obiektach typu convenience i tym samym zaznaczając wyraźny udział krajowego kapitału.

Avison Young pośredniczył od początku roku w trzech znaczących transakcjach: sprzedaży galerii handlowej Centrum Galardia w Starachowicach oraz dwóch parków handlowych – Aniołów Park w Częstochowie i Rock Park Przeworsk w Przeworsku. – Co więcej, wiemy o wielu trwających transakcjach zarówno centrami handlowymi, jak i parkami handlowymi, poza takimi transakcjami, jak centrum handlowe Magnolia Park we Wrocławiu i park handlowy Ozimska Park w Opolu, które zostały już sfinalizowane w październiku – dodaje **Artur Czuba**, Associate Director, Investment w Avison Young.





**Główne liczby:**

- 614 mln euro – całkowity wolumen sektora w okresie I-III kw. 2024 r.
- Sześć transakcji portfelowych w okresie I-III kw. 2024, dwie z nich dotyczyły galerii handlowych.
- 13 na 21 transakcji sektora w okresie I-III kw. 2024 r. dotyczyło parków handlowych i obiektów typu convenience.
- Dwóch nowych graczy weszło na rynek: Star Capital Finance i Emira Property Fund.

**PRS i PBSA****Rekordowa transakcja**

W I-III kw. 2024 r. na rynku inwestycji mieszkaniowych zawarto 10 transakcji na łączną kwotę ok. 320 mln euro. Dziewięć z nich dotyczyło sektora najmu prywatnego (PRS), a jedna dotyczyła sektora akademików prywatnych (PBSA). Warszawa nadal była liderem na rynku z siedmioma transakcjami, podczas gdy pozostałe trzy miały miejsce na rynkach regionalnych – dwie w Krakowie (projekty Heimstaden Bostad i Xior Student Housing) i jedna we Wrocławiu (AFI Home). Wyróżniającą się transakcją w tym okresie była sprzedaż przez Dom Development projektu Metro Zachód, obejmującego 500 lokali PRS, co czyni ją największą jak dotąd transakcją w sektorze mieszkaniowym.

**Główne liczby:**

- Dziewięć transakcji PRS i jedna transakcja PBSA w okresie I-III kw. 2024 r.
- Dominacja Warszawy pod względem liczby transakcji, tyl-



**W I-III KW. 2024 R. NA RYNKU INWESTYCYJMI MIESZKANIOWYCH ZAWARTO 10 TRANSAKCI NA ŁĄCZNĄ KWOTĘ OK. 320 MLN EURO. DZIEWIĘĆ Z NICH DOTYCZYŁO SEKTORA NAJMU PRYWATNEGO (PRS), A JEDNA DOTYCZYŁA SEKTORA AKADEMIKÓW PRYWATNYCH (PBSA).**

ko trzy transakcje zrealizowano w regionach.

- 320 mln euro – całkowity łączny wolumen transakcji w sektorach PRS i PBSA w okresie I-III kw. 2024 r.

**CO DALEJ?**

– Podczas tegorocznego EXPO pozytywny nastrój był wyraźnie wy-



czuwalny. Polska nadal jest stabilnym i atrakcyjnym rynkiem dla inwestycji w nieruchomości. Obserwujemy wchodzenie na rynek licznych nowych podmiotów i oczekujemy na powrót dużych funduszy instytucjonalnych. Wiele nieruchomości w różnych sektorach znajduje się obecnie na etapie ofertowania, due diligence, a nawet finalizacji. Sektor biurowy jest szczególnie aktywny, zwłaszcza w Mokotowskim Obszarze Biznesowym, a także na kilku rynkach regionalnych, ponieważ ceny są tam bardziej atrakcyjne dla kupujących. Parki handlowe dalej postrzegane są jako bezpieczne aktywa, bardzo popularne wśród inwestorów. W sektorze magazynowym transakcje sprzedaży i leasingu zwrotnego nabierają tempa – komentuje **Marcin Purgal**, Senior Director, Investment w Avison Young. ■

# 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  
ŻENDARSKA**

ekspert ds. nieruchomości  
i inwestycji zagranicznych

Jedną z przyczyn są wysokie ceny nieruchomości w Polsce oraz drogie kredyty hipoteczne. Dodatkowo zakup nieruchomości za granicą pozwala na stworzenie źródła pasywnego dochodu z wynajmu w euro lub w dolarach oraz dywersyfikację portfela inwestycyjnego. Ponadto zagraniczne nieruchomości coraz częściej stają się dla Polaków drugim domem lub inwestycją dla studiujących za granicą dzieci. Odpowiednią inwestycją to swego rodzaju wariant zabezpieczenia na gorsze czasy. Nieruchomości we właściwej lokalizacji i standardzie nigdy nie tracą na wartości.

## Włochy wśród najpopularniejszych kierunków

Włochy od lat są jednym z najatrakcyjniejszych krajów do

zakup 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 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.

**ŚREDNI PRZYCHÓD  
Z WYNAJMU  
NIERUCHOMOŚCI WE  
WŁOSZECH WYNOŚI  
OK. 4–5 PROC. ROCZNIE.**



### **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. Obco-krajowcy, 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. ■



## NIERUCHOMOŚCI PREMIUM W HISZPANII CORAZ BARDZIEJ POPULARNE WŚRÓD POLAKÓW



Nieruchomości w Hiszpanii cieszą się coraz większą popularnością wśród Polaków. Według danych Registradores de España<sup>1</sup> 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

**R**osnący popyt  
Tendencja wzrostowa jest obecnie wyraźnie widoczna, co odzwierciedla aktualne warunki rynkowe. Kiedy ponad 23 lata temu rozpoczynaliśmy 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 oparte 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 (zewnątrz 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 – ustawić temperaturę klimatyzacji, zdalnie otwierać drzwi czy monitorować nieruchomość. To ostatnie jest szczególnie istotne

**KLIENCI CORAZ  
CZĘŚCIEJ POSZUKUJĄ  
NIERUCHOMOŚCI  
W STANDARDZIE  
PREMIUM – MIEJSC  
IDEALNYCH ZARÓWNO DO  
ZAMIESZKANIA,  
JAK I ATRAKCYJNYCH  
DLA POTENCJALNYCH  
NAJEMCÓW.**

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.

### **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 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 doskonałe 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

**WARTO WYBRAĆ WIARYGODNEGO POŚREDNIKA, KTÓRY WSPÓŁPRACUJE Z LOKALNYMI PARTNERAMI, ZNA TAMTEJSZE PRAWO I ZAPEWNIĄ KOMPLEKSOWY SERWIS, W TYM TAKŻE OBSŁUGĘ POSPRZEDAŻOWĄ.**



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 wnętrz, urządzaniu się, drobnych naprawach czy zarządzaniu lokalami na wynajem. ■