wydanie specjalne

prestiż

private banking i inwestycje

PRIVATE BANKING
biznes, pieniądze, zaufanie

—

INWESTUJ Z ROZSĄDKIEM
fundusze, złoto, diamenty

—

INWESTYCJE ALTERNATYWNE
sztuka, alkohol, samochody

—

LUKSUSOWE NIERUCHOMOŚCI
stabilna stopa zwrotu

—

NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE
niestandardowe możliwości

Nowy Mercedes CLS.
Gotowy na romans.

Odświeżona kultowa sylwetka sprawi, że wstrzymasz oddech z zachwytu. Najnowocześniejsze technologie pozwolą lepiej cieszyć się z każdego kilometra podróży. Odkryj funkcję sterowania nastrojem wnętrza i przekonaj się, ile emocji może towarzyszyć jeździe nowym Mercedesem CLS.

Mercedes-Benz

The best or nothing.

BMG Goworowski Sp. z o.o.
Gdynia, ul. Łużycka 9, tel.: 58 660 49 49 • Gdańsk, ul. Elbląska 81, tel.: 58 322 22 22 • Bolesławice, ul. Słupska 6, tel.: 59 848 70 70

Znajdź nas na Facebook

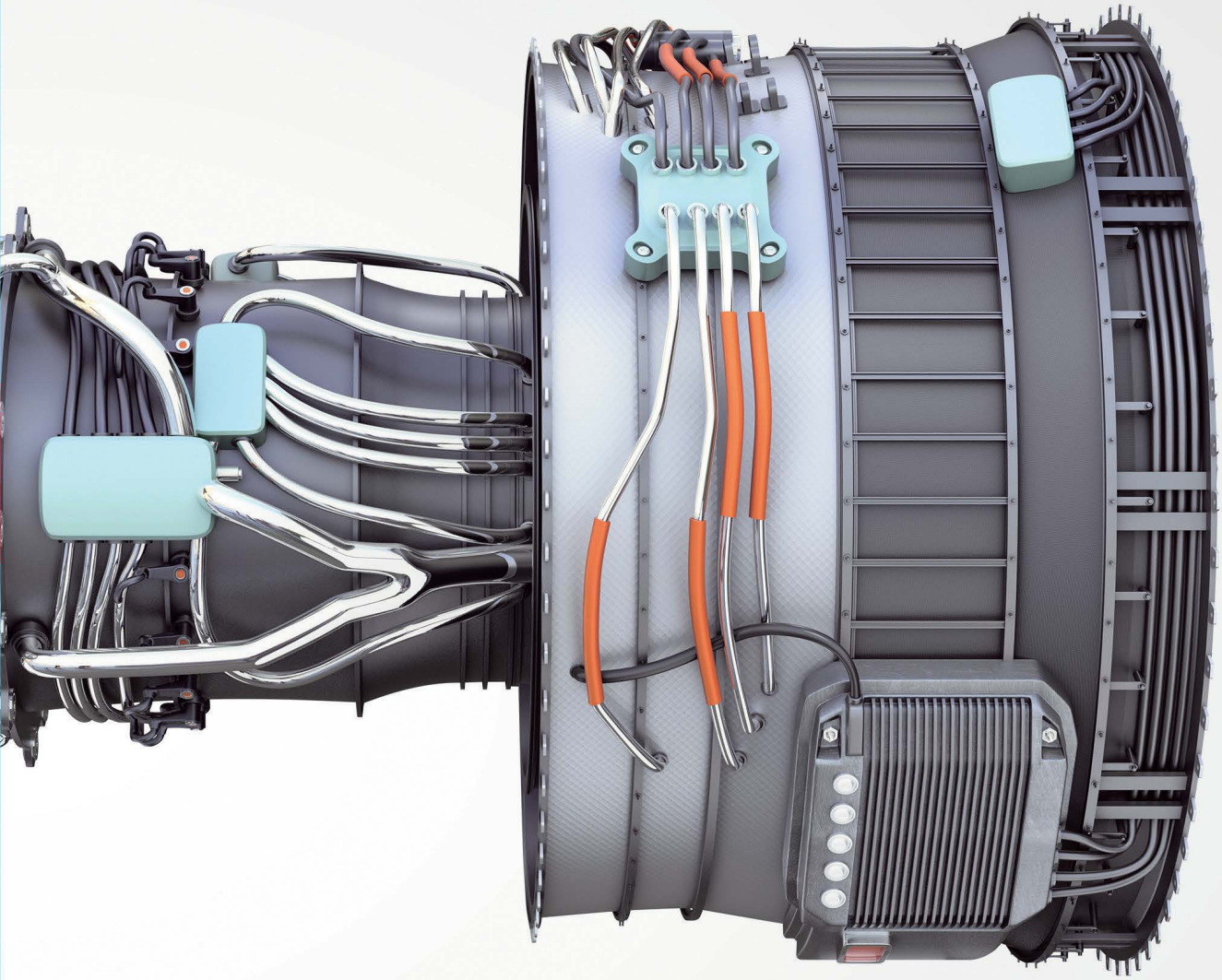
CLS 350 d 4MATIC – zużycie paliwa (średnio) – 5,7 l/100 km, emisja CO_2 (średnio) – 152 g/km.

Talent Twojego dziecka

800 100 700 lionsbank.pl

Jesteśmy oddziałem Idea Bank S.A.

Twój zmysł do inwestycji



Tak tworzy się przyszłość!

Porozmawiajmy o finansowaniu edukacji Twojego dziecka

LION'S BANK

Nadaj kształt swoim marzeniom.
Porsche Approved.

Porsche Approved to program certyfikowanych samochodów używanych Porsche. W jedynym salonie samochodów używanych Porsche w Polsce znajdziesz samochody, które zanim trafią do klientów, są przeanalizowane pod kątem aż 111 punktów weryfikacyjnych. Każdy egzemplarz przechodzi też przez ręce odpowiednio przeszkolonych ekspertów Porsche stosujących wyłącznie oryginalne części. Jeśli wszystko jest w najlepszym porządku, samochód otrzymuje gwarancję Porsche Approved. W naszym salonie obejrzysz wszystkie dostępne modele.

Zapraszamy do Porsche Approved Centrum Samochodów Używanych w Sopocie.

PORSCHE

Centrum Samochodów Używanych
Porsche Approved
Al. Niepodległości 948
Tel. 515 000 911 / 661 911 912
Mail: porsche.approved@lellek.com.pl

STARA OLIWA

APARTAMENTY Z WIDOKIEM NA PARK OLIWSKI

kameralna inwestycja

apartamenty od 23 m2 do 115 m2

lokal użytkowy

atrakcyjna lokalizacja

BIURO SPRZEDAŻY
Gdańsk, Al. Grunwaldzka 72,
tel: 721 650 750,
www.intuo.com.pl,
www.jaworscydevelopment.pl

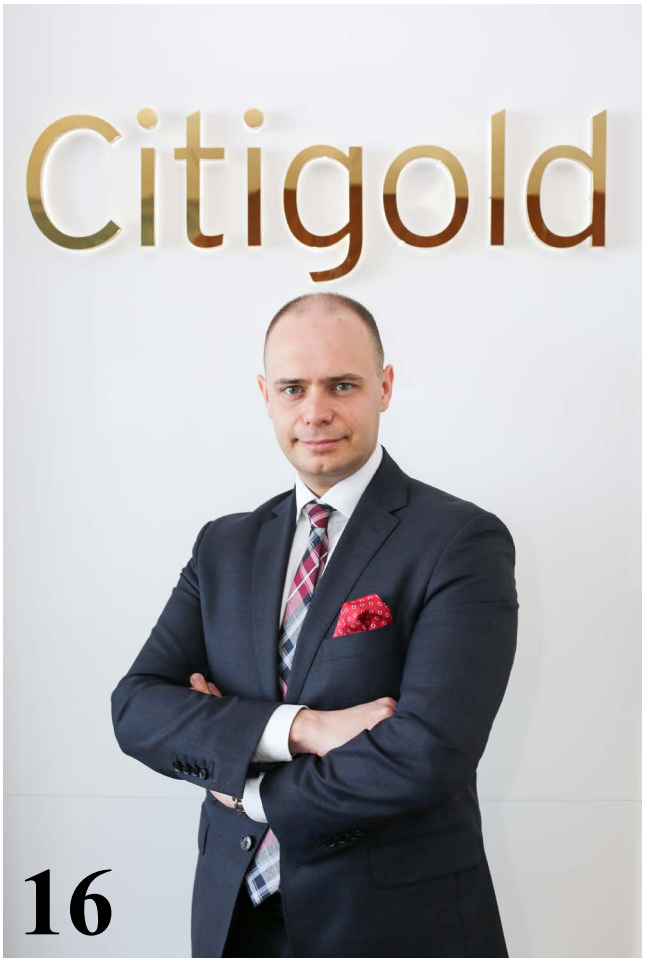
INTUO
GRUPA DEWELOPERSKA

JAWORSCY
DEVELOPMENT

Restaurauge

Spis treści

12 Zmieniający się świat private bankingu
16 Łukasz Stybner – Człowiek i technologie w służbie inwestycji
18 Citi Handlowy – Bankowość prywatna dla wymagających
22 10 Zasad skutecznego inwestora
24 Strategie i style inwestowania na GPW
26 Dekalog inwestującego w fundusze
28 Trójmiejska Kancelaria Finansowa
30 Forex – Czy to dla mnie?
32 Arkadiusz Stolarski - Bankowość prywatna Millennium
34 Wojciech Fedoruk – Relacja na wiele pokoleń
36 Agata Karolina Lasota – Nieruchomość premium pod inwestycje
38 Centrum wyprzedażowe w portfelu inwestora indywidualnego
39 Zainwestuj w nowe centrum handlowe
40 Nadmotławie Estate – apartament inwestycyjny na polskim haku
42 Rekordy na rynku gruntów inwestycyjnych
44 Inwestycja w START-UP
46 Inwestycje w alkohol – czy warto?
48 Klasyki dają zarobić
50 Jachting może być dochodowy



wydanie specjalne prestiż

Szef projektu: Krzysztof Nowosielski
Redaktor wydania: Max Radke
Skład tekstu: Aneta Doromiejczuk
Zespół redakcyjny: Klaudia Krause, Agata Rudnik, Matylda Promień, Milena Śmiłek, Natalia Dawszewska, Marta Bartoszuk

Wydawca: Prestiż Trójmiasto Sp. z o.o.
Aleja Niepodległości 735/4, Sopot
Prezes: Michał Stankiewicz
Wiceprezes: Jakub Jakubowski
Dział Reklama:
Krzysztof Nowosielski, tel.: 533 200 779

TKF

TRÓJMIEJSKA
KANCELARIA
FINANSOWA

"...Stworzyliście
Panowie, w mojej ocenie
bardzo dobry produkt
i tylko szkoda, że jest tak
mało zareklamowany
i wyjaśniony..."

www.tkf.pl
Żołnierzy i Armii Wojska Polskiego
10/B4, 81-383 Gdynia
info@tkf.pl, (58) 719 88 88

JAK ZMIENIŁ SIĘ NA PRZESTRZENI LAT SEGMENT PRIVATE BANKINGU?

KRZYSZTOF MURYN
Dyrektor Departamentu Private Banking, Noble Bank

Kiedyś klienci przychodzili do banku by nauczyć się inwestowania. Teraz sami dużo wiedzą, obserwują trendy, dyskutują. Bankier wychodzi z roli przewodnika, staje się partnerem. Zmieniły się też oczekiwania klientów. Kiedyś wszyscy chcieli zarobić i oczekiwali stopy zwrotu na poziomie od 20 do 30 procent. Dziś świadomi klienci wiedzą, jak duże ryzyko stoi za takim inwestycjami.

Od lat obserwujemy duże zainteresowanie współpracą z doradcami, która daje dostęp do rozwiązań oferowanych tylko do wąskiego grona inwestorów – niepublicznych funduszy inwestycyjnych zamkniętych, proponowanych ograniczonemu gronu odbiorców lub krótkich emisji starannie wybranych obligacji. Takie rozwiązania pozwalają na dywersyfikację środków.

Bankowość prywatna korzysta z możliwości osiągania zysków zgodnie z tym, na czym zarabia rynek. Był czas na małe i średnie spółki, inwestycje w nieruchomości, złoto. Tam właśnie przychodu szukali klienci. Teraz widzimy zainteresowanie funduszami globalnymi, inwestującymi w różnych częściach świata, obligacjami, technologią.

Z moich obserwacji wynika, że najbliższe lata będą związane z wyszukiwaniem rozwiązań inwestycyjnych dla wąskiego grona, pozwalające na ponadprzeciętne zyski. Będzie rosła rola doradcy, zwłaszcza w segmencie private banking. Coraz większe możliwości inwestycyjne, dostęp do rynków oraz informacji sprawiają, że poszukiwanie rozwiązań wymaga znacznego zaangażowania. Dziś to czas jest największym luksusem, dlatego zamożni poszukują profesjonalnego wsparcia.

Bankier musi zainwestować dużo czasu w poznanie sytuacji klienta i budowanie długoterminowej współpracy, opartej na zaufaniu - zadać wiele pytań, wysłuchać. Naszym priorytetem jest świadczenie usługi o najwyższym standardzie, obsługujemy przecież bardzo wymagających klientów.

EDYTA BRYKAŁA
Prezes Zarządu Noble Concierge

Nowoczesny Private Banking to również szeroka gama usług concierge. Z naszych obserwacji wynika, że dziś najcenniejsze dobro luksusowe to czas wolny, dlatego nasi klienci chętnie delegują część codziennych zadań Noble Concierge, by móc oddać się najważniejszym dla siebie zadaniom: rodzinie, biznesowi, hobby.

Noble Concierge to prestiżowy asystent, dostępny 24 godziny na dobę , 7 dni w tygodniu. To cały sztab konsultantów wyspecjalizowanych nie tylko w spełnianiu indywidualnych marzeń klientów, kompleksowej pomocy w sprawach nagłych, ale przede wszystkim ktoś, kto pozwoli zoptymalizować zarządzanie prywatnym czasem tak, by można go było wykorzystać tylko dla siebie - nie tracąc dodatkowych minut na czasochłonne wyszukiwanie połączeń lotniczych, planowanie wakacji czy zdobycie biletów na koncert ulubionego artysty.

Wśród zleceń dla Noble Concierge najczęściej zdarzają się te dotyczące podróży, hoteli samolotów. Niewiele mniej dotyczy zebrania, porady i dostarczenia informacji. Wbrew stereotypom o najbogatszych, większa ilość zleceń dotyczy spraw związanych z domem niż zakupu zbytkownych przedmiotów czy organizacji wystawnych bankietów.

Bardzo często klienci zlecają nam pomoc w pozornie prostych i tanich kwestiach codziennych, jednak wymagających np. wykonania wielu telefonów, porównania ofert czy skoordynowania kilku osób – od zamówienia taksówki w czasie, gdy siedzą jeszcze na spotkaniu (dyskretny sms do Concierge), przez znalezienie zajęć angielskiego czy baletu dla córki, zestawienie kilku ofert cateringu na wesele, zamówienie specjalisty do prania kanapy, po odbiór najsmaczniejszego tortu w zabieganym dniu rodzinnej imprezy lub znalezienie odpowiedniej ekipy do drobnych poprawek remontowych.

Dziś czas prywatny jest świętością, a zamożni ludzie chcą w niego inwestować – by gromadzić doznania, korzystać z życia, poszerzać horyzonty swoje i swoich dzieci. Stąd ogromna ilość zleceń dla Noble Concierge dotyczy organizowania urlopów, podróży, weekendowych wyjazdów, czasu związanego z pasjami, rodzinnych uroczystości czy wyjątkowych prezentów dla najbliższych.

ANDRZEJ JELINEK
Trójmiejska Kancelaria Finansowa

Rynek finansowy rozwija się bardzo dynamicznie, co w przypadku polskich inwestorów jest szczególnie odczuwalne. GPW wystartowała w 1991, notowane było 5 spółek. Dzisiaj mamy ich 477. Do tego dodajmy 405 spółek z rynku New Connect i rynek obligacji – Catalyst (413 serii obligacji korporacyjnych). Kilkadziesiąt Domów Maklerskich i Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych. To wszystko powoduje, że mamy stale rosnące możliwości inwestycyjne, co sprzyja dywersyfikacji portfeli inwestycyjnych, z czym Polacy mają niestety problem.

Warto nadmienić, że portfele prowadzone w oddziałach Private Banking zagranicznych banków, niejednokrotnie o ponad 100 letniej tradycji, zawierają często nawet 20-30 pozycji. Dzisiaj rodzinne inwestycje często poza tradycyjnymi formami inwestycji wzbogacane są o metale szlachetne, alkohole kolekcjonerskie, a nawet samochody kolekcjonerskie.

Niezmiennie od lat ważne miejsce w portfelu inwestorów odgrywają depozyty bankowe. Ich wartość wzrosła w 10 lat o blisko 130% (depozyty na koniec 02.2018 osiągnęły wartość 1 121,49 mld PLN , podczas gdy 10 lat temu to było 489,49 mld PLN). Znamienne jest jednak to, że w styczniu 2018 inflacja wynosiła 1,9%, a oprocentowanie depozytów 1,7%, czyli realne oprocentowanie depozytów było ujemne (-0,2%). Jeśli taka sytuacja będzie się utrzymywać, może to spowodować zwiększenie zainteresowania funduszami inwestycyjnymi pieniężnymi (gotówkowymi), które umożliwiają uzyskanie lepszych stóp zwrotu.

Ostatnia dekada przyniosła również rewolucyjne zmiany w przypadku ofert Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych (TFI). 10 lat temu łączna wartość aktywów była równa 109,4 mld PLN, ale fundusze rynku niepublicznego stanowiły wówczas ledwie 3,16 mld PLN. Aktualnie sytuacja jest zgoła odmienna. Na koniec marca 2018 aktywa pod zarządzaniem TFI wyniosły 288,14 mld PLN (175,98 mld PLN w funduszach rynku kapitałowego oraz 112,16 mld PLN w funduszach rynku niepublicznego). Fundusze zamknięte stały się bardzo modne w ostatnich latach ze względu na niedostępne wcześniej możliwości dywersyfikacji aktywów przez inwestorów (np. private equity, wierzytelności czy strategie market neutral).

RAFAŁ KORCZAK
Dyrektor Analiz
Metropolitan Investment S.A.

O tym, czy decydujemy się w danym momencie zostawić oszczędności na popularnym depozycie bankowym, czy skorzystać z innych możliwości lokowania kapitału, duży wpływ ma nasz stosunek do ryzyka związanego z inwestowaniem środków, poziom posiadanej wiedzy, czy choćby horyzont czasowy jakim dysponujemy. Nierzadko ważną rolę odgrywa również konieczność posiadania określonej kwoty minimalnej, czy elastyczność danego rozwiązania. Obok powyższych, niemniej istotnymi przesłankami stojącymi za wyborem danego rozwiązania, są po prostu możliwości inwestycyjne, jakie otwiera przed zainteresowanymi rynek.

Do 2008 roku bardzo dużym powodzeniem cieszyły się inwestycje związane z akcjami spółek giełdowych oraz Fundusze Inwestycyjne. W tamtym czasie przynosiły one duże zyski inwestorom. Silna korekta i kryzys gospodarczy sprawiły, że zaczęliśmy poszukiwać inwestycji chroniących kapitał. Wtedy też bardzo popularne stały się lokaty bankowe oferujące niejednokrotnie nawet 10% w skali roku. Kolejne lata sprzyjały w Polsce raczej bezpiecznym formom lokowania kapitału, głównie w bankowe produkty oszczędnościowe. Cześć inwestorów wraz ze spadającym oprocentowaniem w bankach, szukała możliwości na rynku obligacji zarówno skarbowych, jak i korporacyjnych.

Bez względu jednak na moment w jakim znajdował się w danej chwili polski rynek kapitałowy, istotnym elementem polskiego Inwestora były nieruchomości. Najpierw poprzez zakup i wynajem głównie mieszkań, a w kolejnych okresach poprzez bardziej złożone formy lokowania środków, od lat przynoszą wymierne korzyści, dostarczając z jednej strony regularnych wypłat, a niejednokrotnie również zyskując równolegle na swojej wartości. Obecnie niskie oprocentowanie lokat bankowych skłaniają inwestorów do inwestowania w tę klasę aktywów, jednak wysoka kapitałochłonność inwestycji powoduje, że najczęściej wybierane są mieszkania na wynajem czy apartamenty, podczas gdy rynek nieruchomości komercyjnych zdominowany jest przez dużych inwestorów instytucjonalnych.

TOMASZ KUPRASZ
Trójmiejska Kancelaria Finansowa

Po kryzysie w latach 2007 – 2008 i dużych spadkach na rynkach, modne wśród klientów stały się rozwiązanie strukturyzowane polegające na połączeniu depozytu i instrumentu pochodnego na różnego rodzaju aktywa. Zadaniem tego rodzaju rozwiązań było umożliwienie osiągnięcia zysku przy równoczesnym zapewnieniu klientom gwarancji kapitału – najczęściej jednak mimo długiego okresu trwania tego rodzaju rozwiązań kończyły się one wypłatą zainwestowanego kapitału – realnie więc klient tracił możliwość efektywniejszego ulokowania kapitału – zwykła lokata mogła wypracować większy zysk.

Obecnie wśród klientów zamożnych dużym zainteresowaniem cieszą się certyfikaty Funduszy Inwestycyjnych Zamkniętych. Fundusze te już w swojej konstrukcji kierowane są do klientów zamożnych – minimalna kwota inwestycji to 40 000 EURO. Fundusze dają możliwość ulokowania środków w wiele inwestycji alternatywnych – wierzytelności, nieruchomości, energia odnawialna, strategie absolutnej stopy zwrotu – np. long – short. Klient musi się jednak liczyć z dłuższym terminem inwestycji i ograniczoną płynnością środków, często strategia danego funduszu jest również bardziej skomplikowania.

Warto również zauważyć tendencję, iż przy obecnych poziomach stóp procentowych (oprocentowaniu depozytów) coraz większa liczba klientów decyduje się na lokowanie najpłynniejszych środków w fundusze gotówkowe i pieniężne, które przy relatywnie niskim ryzyku dają większą stopę zwrotu niż standardowe depozyty przy tym zapewniając większą płynność.

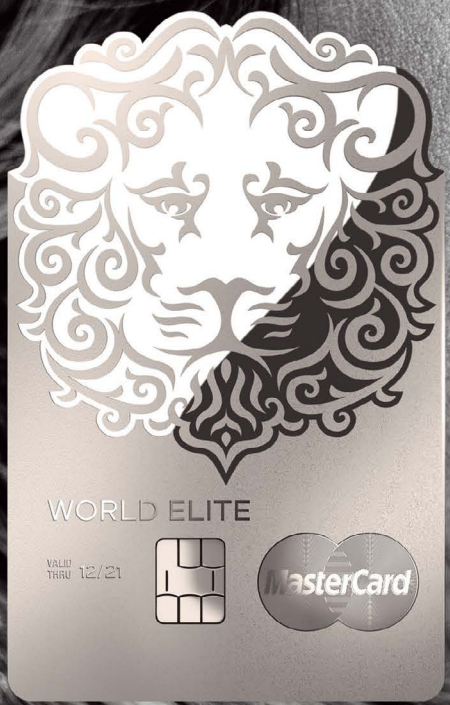
Moim zdaniem, w kolejnych latach dalej zainteresowaniem cieszyć się będą fundusze inwestycyjne zamknięte. Zapewne jednak, na wzór rynków zachodnich, Ci najzamożniejsi klienci zaczną poszukiwać zysków w strategiach Private Equity i Venture Capital. Z drugiej strony, w moim przekonaniu do łask wrócą bardziej elastyczne strategie oparte na klasycznych, otwartych funduszach inwestycyjnych.

Większą rolę odgrywać będzie doradca klienta, który podpowie czy w danym czasie warto być w rynku akcji, czy np. obligacji. Branża bankowości dedykowanej ludziom zamożnym cały czas mocno się rozwija, coraz lepiej dostosowując się do oczekiwań klientów. Wydaje się jednak, że głównym problemem tej branży pozostaje ograniczona ilość osób, których wiedza i kompetencje byłyby odpowiednie od obsługi najbardziej zamożnych klientów.

Jesteśmy oddziałem Idea Bank S.A.

LION'S BANK

Lwa cechuje wybredność



lionsbank.pl

ŁUKASZ STYBNER

CZŁOWIEK I TECHNOLOGIE... W SŁUŻBIE INWESTYCJI

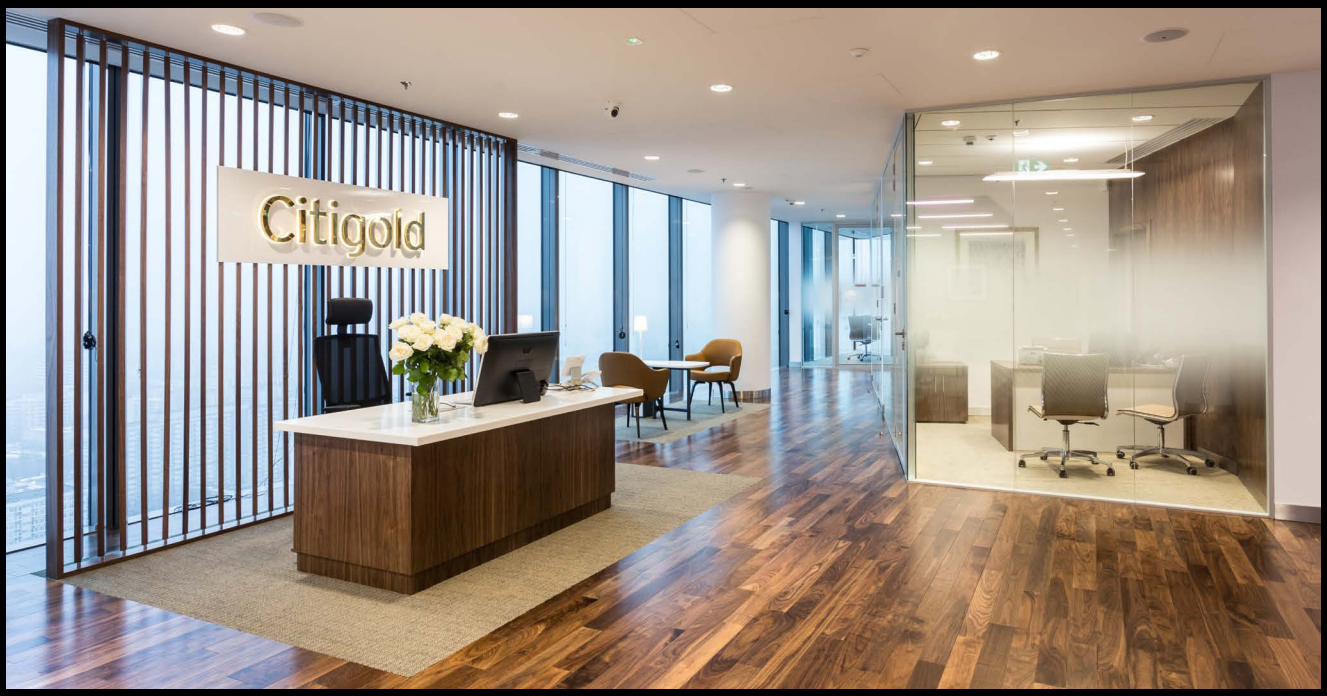
ROZMAWIAŁ: MAX RADKE

Liczba zamożnych Polaków rośnie – zamożnych, czyli takich, którzy posiadają od 400 tys. do 8 000 000 złotych. W 2020 roku, jak wynika ze wspólnego raportu Citi i The Economist, liczba gospodarstw domowych dysponujacych takim majątkiem może wynieść 2 miliony. Jednocześnie wiemy, że większość Polaków trzyma oszczędności na nieoprocentowanych kontach. Co zrobić, aby pomnażać kapitał, jakim dysponujemy? Między innymi o tym rozmawiamy z Łukaszem Stybnerem, Dyrektorem Regionalnym segmentu klientów zamożnych Citi Handlowy.

Zapytam jak na wstępie, co zrobić, aby pomnażać kapitał, jakim dysponujemy?
Trzeba mieć na to strategię i ją realizować. Przy tworzeniu takiej strategii warto skorzystać z pomocy profesjonalisty, który doradzi jak zaplanować nasze inwestycje. Zwykle sami nie mamy czasu na śledzenie zawiłości rynków finansowych i analizę bieżących trendów i prognoz. W Citi Handlowy każdy klient Citigold oraz Citigold Private Client ma do swojej dyspozycji sztab ekspertów. Po pierwsze - korzysta z pomocy dedykowanego Osobistego Doradcy – ale nie tylko. Do dyspozycji ma jeszcze – Specjalistę ds. Rynku Walutowego, Menedżera Inwestycyjnego i Specjalistę ds. Ubezpieczeń oraz Doradcę ds. Rynku Akcji.

To rzeczywiście sztab ludzi – czy to konieczne?
Takie podejście wynika z naszej wiedzy eksperckiej – każdy element zarządzania majątkiem wymaga profesjonalisty, który zna go od podszewki. Wysokiej klasy specjaliści – certyfikowani maklerzy papierów wartościowych i licencjonowani doradcy inwestycyjni – dostosowują strategię zarządzania majątkiem do indywidualnych potrzeb klienta. Doradca ds. Inwestycji na bieżąco dokonuje analizy rynków finansowych i przedstawia klientowi rekomendacje. Ekspert

„Myślę, że jeśli chodzi o zarządzanie majątkiem długo jeszcze automaty nie będą stanowiły dla nas, doradców, konkurencji. Tu liczy się też coś więcej, jak choćby zaufanie. Niemniej, automaty coraz częściej będą się pojawiały w tle naszej pracy – dzięki temu m.in. stajemy się coraz szybsi i bardziej skuteczni w naszych analizach”.



ds. walut monitoruje sytuację na rynku walut i przedstawia klientowi odpowiednią rekomendację, menedżer ubezpieczeniowy - dokonuje przeglądu ubezpieczeń naszej rodziny i projektuje odpowiednie rozwiązania – również pod kątem sukcesji majątkowej.

Coraz więcej mówi się o robodoradcach, botach i innych automatycznych rozwiązaniach. Czy w dzisiejszych czasach nadal potrzebujemy konsultować się z człowiekiem?

Technologia pomaga – bez dwóch zdań. Dla przykładu w Citi Handlowy korzystamy z aplikacji CitiPlanner, która pozwala nam na tworzenie rekomendowanego portfela z podziałem na klasy aktywów, z uwzględnieniem horyzontu czasowego i apetytu klienta na ryzyko. Dzięki temu klient otrzymuje rekomendacje inwestycyjne uwzględniające jego cele oraz obecną sytuację rynkową. Co ważne – rekomendacje otrzymuje „od ręki", po rozmowie z doradcą. Czy natomiast CitiPlanner zastąpi doradcę? Myślę, że jeśli chodzi o zarządzanie majątkiem długo jeszcze automaty nie będą stanowiły dla nas, doradców, konkurencji. Tu liczy się też coś więcej, jak choćby zaufanie. Niemniej, automaty coraz częściej będą się pojawiały w tle naszej pracy – dzięki temu m.in. stajemy się coraz szybsi i bardziej skuteczni w naszych analizach.

A jak nowoczesne rozwiązania pomagają klientowi, który już posiada portfel aktywów?

Każdy z nas lubi mieć kontrolę nad swoimi finansami – i to przede wszystkim umożliwia nowoczesny i intuicyjny panel inwestycyjny dostępny po zalogowaniu na stronie internetowej banku. Klient bankowości prywatnej w Citi Handlowy ma więc możliwość zarządzania swoim portfelem online, w czasie rzeczywistym. W panelu inwestycyjnym przejrzy listę wszystkich swoich aktywów i ich aktualne salda. W każdym momencie może też sprawdzić obecne i przeszłe wyniki portfela, wykresy obrazujące jego zachowanie w czasie oraz dokonać zakupów, np. jednostek funduszy w inwestycyjnym „e-sklepie". Wartość potfela można wyświetlić w jednej z pięciu walut. Może też uzykać widok portfela z podziałem na klasy aktywów lub rodzaj walut. Wszystko to podane jest w sposób atrakcyjny graficznie i przyjazny użytkownikowi. To zdecydowanie pomaga.

„Technologia pomaga – bez dwóch zdań. W Citi Handlowy korzystamy z aplikacji CitiPlanner, która pozwala nam na tworzenie rekomendowanego portfela z podziałem na klasy aktywów, z uwzględnieniem horyzontu czasowego i apetytu klienta na ryzyko. Dzięki temu klient otrzymuje rekomendacje inwestycyjne uwzględniające jego cele oraz obecną sytuację rynkową."

Wróćmy zatem do początku - co bank proponuje swoim klientom w zakresie Private Banking?

Nasz model bankowości dla klientów zamożnych zakłada indywidualne podejście do klienta – poznanie jego oczekiwań oraz akceptowanego profilu ryzyka w aktualnej sytuacji rynkowej oraz, co bardzo ważne, życiowej. W oparciu o zrozumienie tych potrzeb i wysokiej jakości doradztwo dbamy o trwałe relacje z klientem, oparte na zaufaniu.

Czy wiele jest tak zamożnych osób w Polsce – Citigold to klienci, którzy na wejście muszą wykazać się saldem min. 300 tys. PLN, Citigold Private Client – to już kwestia milionów...

Zgodnie z danymi Global Wealth Databook, w 2016 roku było w Polsce 41 tys. osób posiadających płynne aktywa na poziomie 1 miliona dolarów. W 2017 – już 57 tys., co wskazuje na rosnący trend bogacenia się. Nie bez znaczenia jest tu wzrost wartosci złotówki, niemniej pozostaje faktem, że konsekwetnie pracujemy na pomnażanie swojego stanu posiadania. Warto jednak zaznaczyć, że Polacy niechętnie dzielą się informacjami na temat swojego majątku, więc te liczby mogą nie oddawać w pełni rzeczywistego stanu rzeczy.

Co wyróżnia usługi bankowości dla zamożnych klientów?

Głównym wyróżnikiem oferty Citigold Private Client jest dostęp do globalnych rozwiązań, inwestycji i rynków z całego świata. Tacy klienci często podróżują po świecie – potrzebują, więc bankowych rozwiązań, które te podróże im upraszczają. Jednocześnie ci sami ludzi chcą korzystać z rozwiązań, które są już dostępne za granicą. Dlatego choćby umożliwiamy naszym klientom skorzystanie z kompleksowej oferty inwestycyjnej w różnych walutach i na różnych rynkach. To między innymi rekomendacje z 20 najważniejszych parkietów giełdowych na świecie, czy indywidualnie ustalane kursy wymiany walut. Warty podkreślenia jest również fakt, że w Citi Handlowy naszym zamożnym Klientom, którzy mają potrzebę posiadania konta osobistego za granicą – pomagamy w realizacji tej potrzeby – poprzez otwarcie takiego konta np. w Londynie. To wszystko bez opuszczania naszego kraju.

Zapraszam do nowoczesnego oddziału Citi Handlowy w biurowcu Neptun Office w Gdańsku Wrzeszczu. Z pięknym widokiem za oknem dobrze rozmawia się o rozwiązaniach finansowych, zarówno w perspektywie globalnej, jak i tych bliższych, z lokalnego rynku.

CITI HANDLOWY

BANKOWOŚC PRYWATNA DLA WYMAGAJĄCYCH

AUTOR: MAX RADKE

Pięć gwiazdek w rankingu bankowości prywatnej magazynu „Forbes" za rok 2018, 2017, 2016 i 2015. Pierwsze miejsce w kategoriach: „Najlepsza oferta private banking w Polsce" i „Najlepsza oferta dla klientów globalnych w Polsce" w rankingu Euromoney „Private Banking and Wealth Management 2018". Te nagrody są najlepszym dowodem na to, że bank Citi Handlowy swój model bankowości prywatnej dopracował do perfekcji, a strategie inwestowania są znakomitą alternatywą dla trzymania pieniędzy na lokatach bankowych.

Mimo dobrej sytuacji makroekonomicznej i wzrostów na światowych giełdach, lwią część swoich oszczędności trzymamy na nieoprocentowanych kontach lub nisko oprocentowanych lokatach. W styczniu 2018 r. wartość depozytów bieżących zgromadzonych przez gospodarstwa domowe w bankach po raz pierwszy w historii przekroczyła 400 mld zł. Jak podał portal Money.pl, Polacy stracili już 3 miliardy złotych trzymając pieniądze na rachunkach bieżących.

Tak ulokowane oszczędności, przy najniższym od wielu lat poziomie stóp procentowych, nie przynoszą żadnych zysków – są „konsumowane" przez inflację. Jednocześnie, jak zapowiada Rada Polityki Pieniężnej, stopy procentowe pozostaną niskie co najmniej do 2019 roku. Jak w tej sytuacji najlepiej ulokować pieniądze, aby wypracowywać zyski? Jeśli nie wiemy, jak zainwestować nasze pieniądze – warto poradzić się eksperta. Dobrze dobrana i zróżnicowana strategia inwestycyjna, pozwoli zwiększyć szansę, aby nasze fundusze wypracowały zyski w odpowiednim horyzoncie czasowym.

Według doradców Citigold, sukces inwestycji polega przede wszystkim na odpowiednio zdywersyfikowanym portfelu produktów opracowanym na podstawie kompleksowych prognoz analityków banku, a także na dostosowaniu tego portfela do indywidualnych oczekiwań inwestora: celów inwestycyjnych, tolerancji ryzyka czy horyzontu inwestycyjnego. Na tej podstawie określany jest Profil Inwestycyjny Klienta oraz odpowiadająca mu strategia inwestycyjna.

JAK DOBRAĆ ODPOWIEDNIĄ STRATEGIĘ INWESTYCYJNĄ?

O przyszłości naszych pieniędzy warto porozmawiać z ekspertem. Niewielu z nas ma czas na samodzielne analizowanie zawiłości rynku finansowego i dostępnych instrumentów. Na to nakładają się nasze potrzeby: obecne i w perspektywie kilku lat, sytuacja

życiowa i rodzinna. Usługa doradztwa inwestycyjnego jest idealnym rozwiązaniem. Klient otrzymuje rekomendacje inwestycyjne, uwzględniające jego cele, skłonność do podejmowania ryzyka inwestycyjnego oraz aktualną sytuację rynkową. Zespół doradcow inwestycyjnych – z wykorzystaniem specjalnej aplikacji – przygotowuje indywidualne rekomendacje inwestycyjne w ramach modelowych portfeli odpowiednich dla danego profilu klienta.

- Nasza relacja zaczyna się od rozmowy w celu analizy indywidualnej sytuacji klienta. Poznajemy oczekiwania klienta i jego akceptowalny poziom ryzyka. Na tej podstawie oraz celów inwestycyjnych określamy profil klienta oraz odpowiadającą mu strategię inwestycyjną. Klient podejmuje decyzje w oparciu o profesjonalne rekomendacje inwestycyjne. Nasz zespół Doradztwa Inwestycyjnego tworzą eksperci posiadający bogate, wieloletnie doświadczenie w zakresie inwestycji na rynkach kapitałowych – **mówi Piotr Święcik, Szef Biura Doradztwa Inwestycyjnego Citi Handlowy.**

Strategie różnią się strukturą portfela inwestycyjnego, w skład którego wchodzić mogą aktywa finansowe z klasy pieniężnej, obligacyjnej lub akcyjnej. Inwestorom, którym zależy na ochronie kapitału, doradcy Citigold zaproponują strategię unikającą ryzyka, defensywną, której celem jest osiąganie stóp zwrotu z inwestycji na poziomie rynku pieniężnego lub niewiele wyższych. Z kolei założeniem strategii dochodowej i wzrostowo – dochodowej jest jest osiągnięcie wyższej stopy zwrotu w dłuższym okresie przy jednoczesnej akceptacji umiarkowanych lub znaczących spadków wartości portfela w średnim terminie.

Jeśli zaś inwestor poszukuje potencjalnie wyższych stóp zwrotu z inwestowanych środków i akceptuje wyższe ryzyko, wtedy może skorzystać ze strategii wzrostowej lub agresywnego wzrostu. Tutaj celem jest osiągnięcie wyższej stopy zwrotu w dłuższym okresie przy jednoczesnej akceptacji znacznych spadków wartości portfela w średnim terminie.

KOMPLEKSOWE DORADZTWO

Perłą oferty bankowości prywatnej Citi Handlowy są na pewno dostępni dla klienta najwyższej klasy eksperci. To indywidualne podejście zapewniają profesjonaliści z poszczególnych dziedzin. Poza dedykowanym Opiekunem, klient ma zapewnioną możliwość korzystania z ekspertów inwestycyjnych posiadających licencję doradcy inwestycyjnego lub maklera papierów wartościowych, ekspertów ds rozwiazań ubezpieczeniowych, rynku walutowego jak też rozwiazań w zakresi usług . To cały sztab ludzi, którzy wspierają klienta w efektywnym zarządzaniu majątkiem. – Nasze doświadczenie pracuje na rzecz naszego klienta. W 4-etapowym procesie konsultacji dobieramy rozwiązania pozwalające określić i zrealizować indywidualne strategie inwestycyjne. Na każdym etapie procesu Osobisty Opiekun wspierany jest przez zespół specjalistów inwestycyjnych – to usługa na najwyższym poziomie dla naprawdę wymagających. – **mówi Piotr Święcik.**

Wielokrotnie nagradzany model private bankingu Citi Handlowy to indywidualne podejście do klienta, jego oczekiwań, profilu ryzyka oraz aktualnej sytuacji rynkowej. Doradcy budują trwałe relacje z klientem, oparte na zaufaniu i wysokiej jakości doradztwa

BANKOWOŚĆ BEZ GRANIC

W Citi Handlowy 200–letnia tradycja Banku Handlowego w Warszawie - najstarszego banku komercyjnego w Polsce, spotyka się z międzynarodowym doświadczeniem Citigroup. Dzięki wsparciu globalnej sieci, Citi Handlowy pomaga dzisiaj swoim klientom w zarządzaniu majątkiem oraz korzystaniu z możliwości inwestycyjnych z całego świata.

- Jako globalny bank możemy wspierać naszych klientów w każdym aspekcie inwe-

Wojciech Adamczyk, Dyrektor Departamentu Produktów Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Citi Handlowy

Piotr Święcik, Szef Biura Doradztwa Inwestycyjnego Citi Handlowy

stycji, także tych poza granicami Polski. Oferujemy kompleksowe doradztwo inwestycyjne nie tylko w zakresie funduszy krajowych, ale i zagranicznych, wydając rekomendacje zarówno w zakresie portfeli w dolarach amerykańskich, jak i euro. Dodatkowo, dzięki rozwiązaniom Domu Maklerskiego Citi Handlowy, klient może korzystać z doradztwa z zakresie akcji zagranicznych. Wraz z Domem Maklerskim Citi Handlowy Jesteśmy oknem na świat - na światowe rynki i giełdy – **dodaje Wojciech Adamczyk, Dyrektor Departamentu Produktów Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Citi Handlowy .**

Natychmiastowe przelewy międzynarodowe umożliwia usługa Citibank Global Transfers. Dzięki niej przelewy między kontami w Citi Handlowy, a kontami w Citi za granicą klienci mogą zlecać i otrzymywać w zaledwie kilka sekund. Odbiorca nic nie płaci za otrzymany przelew. To przydatne rozwiązanie, jesli ponosimy koszty za granicą na przykład na edukację dzieci. Globalna bankowość to także kursy rynkowe na bieżąco aktualizowane, możliwość negocjacji kursu wymiany walut – a także zlecenie walutowe, w którym realizacja transakcji następuje dopiero wtedy, gdy kurs osiągnie założony poziom.

Dla często podróżujących niezwykle przydatnym rozwiązaniem są bezpłatne konta walutowe, otwierane w ramach konta osobistego. Można je otworzyć samodzielnie jednym kliknięciem w serwisie Citibank Online. Dzięki temu przebywając za granicą płacimy za zakupy i wypłacamy gotówkę bez kosztów przewalutowania

NOWE MOŻLIWOŚCI

Dla klientów z miesięcznym saldem minimum 300 tys. zł na dowolnych rachunkach w banku Citi Handlowy dostępna jest oferta Citigold. Z kolei bankowość prywatna dla najbardziej zamożnych klientów poszukujących ekskluzywnej obsługi na najwyższym bankowym szczeblu to założenie programu Citigold Private Client. To oferta dla klientów, których aktywa wynoszą minimum 3 mln złotych.

Głównym wyznacznikiem oferty Citigold Private Client jest wprowadzenie globalnych rozwiązań finansowych, takich jak spersonalizowane doradztwo inwestycyjne oraz usługi maklerskie. Jako bank, działający w globalnej sieci Citi, zapewnia możliwość skorzystania z kompleksowej oferty inwestycyjnej w różnych walutach i na różnych rynkach, wspieranych usługami doradztwa inwestycyjnego. Oferta Citigold Private Client obejmuje między innymi rozwiązania walutowe, takie jak inwestycje dwuwalutowe oraz najlepsze w ofercie banku kursy wymiany walut.

GLOBALNE PRZYWILEJE I KORZYŚCI

Oferta Citibank Private Client to nie tylko bankowość najwyższego, światowego poziomu – to również wachlarz przywilejów i korzyści dla klientów. Elitarna karta debetowa World Elite Debit Mastercard daje dostęp do wyjątkowych ofert i usług, takich jak nielimitowana liczba wejść do ponad 1200 saloników partnerskich na lotniskach całego świata w ramach Programu Priority Pass czy bezpłatne ubezpieczenie podróżne zarówno dla posiadacza karty, jak i jego bliskich nawet do kwoty 125 000 EUR - obejmujące podróże krajowe i zagraniczne. To też zniżki w hotelach i restauracjach oraz salonach SPA i biurach podróży.

Wyróżnikiem oferty w zakresie dodatkowych benefitów jest także doradztwo podatkowe i w zakresie sukcesji majątkowej, jak również art bankingu.

- Naszym klientom zapewniamy usługi, które wpisują się w ich styl życia – oraz dają poczucie komfortu w każdym miejscu na swiecie. Wiemy, że dbałość o finanse to najważniejsza kwestia dla klientów - starannie przygotowana oferta przywilejów jest dopełnieniem wyjątkowej oferty doradztwa finansowego – **mówi Wojciech Adamczyk.**

To także zniżki i specjalne oferty wśród wyselekcjonowanych, najwyższej klasy partnerów takich jak Maserati, BMW, Lexus, Sixt, czy – w branży modowej – takich marek, jak La Mania, MaxMara, Patrizia Pepe, Marella, czy L'AF. W ramach usług Concierge World Elite klienci Citibank Private Client mogą całodobowo korzystać z usługi rezerwacji biletów na wydarzenia kulturalne, wsparcia w organizacji podróży czy pomocy specjalisty przy awariach domowych.

Citigold Private Client

citi handlowy

Otwórz nowe konto Citigold Private Client i sprawdź, jak założyć **lokatę 2,2%** na 3 m-ce w PLN do **2 000 000 PLN** lub w USD do **500 000 USD**

Bankowość prywatna Citi Handlowy wyróżniona nagrodami:

Forbes ★★★★★ Najwyższa ocena w rankingu bankowości prywatnej Forbes 2018

EUROMONEY PRIVATE BANKING SURVEY 2018 Najlepsza oferta bankowości prywatnej w Polsce 2018

Citi Handlowy, Oddział Citigold
Centrum Biurowe Neptun, XVIII piętro,
Al. Grunwaldzka 103A, 80-244 Gdańsk
Tel: 697 080 530

Więcej na citigold.pl/privateclient

„Atrakcyjna Lokata na Powitanie w Citigold. Edycja II" jest dostępna dla pierwszych 500 Klientów, którzy w okresie od 1.02.2018 r. do 31.05.2018 r. otworzą Konto Citigold Private Client lub Citigold i spełnią warunki oferty. Oprocentowanie Lokaty podane w skali roku. Oferta może zostać przedłużona lub powtarzać się w przyszłości. Szczegóły oferty, w tym warunki otrzymania Nagrody są dostępne w regulaminie w oddziałach Banku i na stronie www.citigold.pl. Oferta nie łączy się z innymi ofertami specjalnymi dotyczącymi Konta oraz Lokat. Materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. Najwyższa ocena w rankingu bankowości prywatnej Forbes 2018 z dnia 10.02.2018 r. (źródło: www.forbes.pl). Najlepsza oferta bankowości prywatnej w Polsce w Private Banking and Wealth Management Survey 2018 z dnia 6.02.2018 r. (źródło: www.euromoney.com).

Bank Handlowy w Warszawie S.A. Znaki Citi oraz Citi Handlowy stanowią zarejestrowane znaki towarowe Citigroup Inc., używane na podstawie licencji. Spółce Citigroup Inc. oraz jej spółkom zależnym przysługują również prawa do niektórych innych znaków towarowych tu użytych.

10 ZASAD SKUTECZNEGO INWESTORA

AUTOR: MAX RADKE

Zbiór praktycznych reguł powstałych w oparciu o doświadczenie inwestycyjne Mikołaja Rylskiego, właściciela firmy szkoleniowej FX Masters. Jest to zbiór zasad, które warunkują sukces inwestycyjny. Uczą właściwego zarządzania kapitałem oraz psychologii inwestowania. Materiał powstał we współpracy ze Stowarzyszeniem Inwestorów Indywidualnych.

1. INWESTUJ TYLKO W TO, CO ROZUMIESZ

Mówiąc innymi słowy, jeśli nie rozumiesz w co inwestujesz - nie inwestuj. Nie zastosowanie się do tej reguły, prędzej czy później będzie miało fatalne w skutkach konsekwencje. Idea płynąca z omawianej tu zasady mówi o tym, że zanim ulokujemy gdzieś swoje pieniądze, musimy odpowiedzieć sobie na kilka istotnych pytań. Gdzie będą ulokowane moje pieniądze i jaka będzie ich płynność? Od jakich czynników zależy zysk/strata mojej inwestycji? Czy temat, w który wchodzę ze swoimi pieniędzmi jest mi dobrze znany? Czy wziąłem pod uwagę wszystko, co może mieć wpływ na powodzenie inwestycji? Takich pytań można sobie zadać dużo więcej. Dopiero odpowiedź na nie, umożliwia stwierdzenie czy wiemy i rozumiemy, co będą robić nasze pieniądze i w jaki sposób będą to robić.

2. NIGDY NIE INWESTUJ WIĘCEJ NIŻ 10% SWOJEGO KAPITAŁU

Wielu inwestorów popełnia poważny błąd, lokując zbyt dużo pieniędzy w jedną inwestycję. Tymczasem powinniśmy się trzymać zasady 10 procent. Jeśli zatem Twój cały majątek wynosi 1.000.000 zł, to nie powinieneś przeznaczać na inwestycje więcej niż 100.000 zł. Z tych natomiast 100.000 zł, na konkretną inwestycję powinieneś przeznaczyć maksymalnie 10.000 zł. Doświadczenie uczy, że przy zachowaniu właśnie zasady 10%, jesteś w stanie utrzymać swoją płynność finansową. Innymi słowy, możesz inwestować w sposób „nieodczuwalny" dla siebie i swoich najbliższych.

3. KAŻDA INWESTYCJA MUSI BYĆ ZABEZPIECZONA

W inwestycjach nigdy nie ma gwarancji zysku i nie istnieje coś takiego jak brak ryzyka. Można jednak minimalizować je na wiele sposobów. Jednym z nich jest zabezpieczenie swoich transakcji. Jeśli inwestujesz na giełdzie - zawsze ustawiaj zlecenie STOP LOSS, aby minimalizować straty w momencie, kiedy rynek nie potwierdzi Twoich przewidywań. Profesjonalny i skuteczny inwestor chroni swój kapitał nie tylko przed ryzykiem inwestycyjnym i zdarzeniami losowymi, ale też przed największym wrogiem – podatkiem.

4. NIE MOŻNA INWESTOWAĆ W COŚ, CO JEST POPULARNE I DOBRZE NA TYM WYJŚĆ

Jeśli coś jest popularne to znaczy, że istnieje na to popyt. Popyt natomiast napędza podaż. Podaż z kolei powoduje, że pożądanego przedmiotu jest coraz więcej na rynku. Im jest czegoś więcej, tym staje się mniej unikatowe. Praktyka pokazuje, że jak coś zyskuje popularność w mediach to znaczy, że jest u szczytu swojej wartości i należy się tego pozbyć. Większość ludzi czyni zupełnie odwrotnie. Szukają oni inwestycji popularnych w myśl zasady, że tłum nie może się mylić. Lokują swoje pieniądze w czasie, gdy prawdziwi inwestorzy realizują zyski i uciekają z rynku. Prawdziwi inwestorzy szukają inwestycji niepopularnych, ale kryjących w sobie ogromny potencjał.

5. PLANUJ

Klarowny plan działania jest jednym z najważniejszych elementów skutecznej strategii inwestycyjnej. Pozwala zminimalizować ryzyko i okiełznać w dużym stopniu nasze emocje. Powinien być sporządzony w sposób maksymalnie zbliżony do obiektywizmu. Ponadto musi przewidywać kilka wariantów, od tego optymistycznego, przez optymalny, akceptowalny, po ten najgorszy. Sporządzając plan powinieneś uwzględnić wyjścia awaryjne z inwestycji. Dobrze sporządzony plan powinien być mapą, której trzymasz się, kie-

dy targają Tobą emocje i przestajesz myśleć racjonalnie.

6. .NIE AKCEPTUJESZ RYZYKA I STRAT – NIE INWESTUJ

Ryzyko i straty są nierozerwalną częścią inwestycji, a mimo to tak wielu inwestorów nie potrafi ich zaakceptować. Skuteczny inwestor to taki, który zanim podejmie decyzję inwestycyjną wie, ile może stracić i jaki jest dla niego akceptowalny poziom ryzyka. NIGDY NIE MASZ GWARANCJI ZYSKU i ZAWSZE WYSTĘPUJE RYZYKO związane z inwestowaniem. Ryzykowne jest to, czego nie wiesz. To, co znasz, doświadczyłeś, rozumiesz – nie jest dla Ciebie ryzykowne. Tylko niewiedzy powinieneś się bać. Jak zatem ograniczyć ryzyko? Inwestując w swój rozwój. Edukując się, zwiększasz szanse na znalezienie dobrej inwestycji. Zwiększasz szanse na właściwe dokonanie obliczeń niezbędnych to podjęcia decyzji inwestycyjnej. Zwiększasz szanse na zysk, poprzez umiejętność akceleracji swoich pieniędzy. To wszystko w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia się ryzyka inwestycyjnego.

7. ZYSK POWSTAJE WTEDY, GDY KUPUJESZ

W swoich transakcjach powinieneś dążyć do tego, żeby kupować aktywa poniżej ich wartości rynkowej. Postępując zgodnie z tą zasadą, zmniejszasz swoje ryzyko inwestycyjne. Oczywiście, zasada ta nie ma charakteru bezwzględnego.

8. NAJPIERW KUPIEC, PÓŹNIEJ SPRZEDAJĄCY

Zanim dokonasz inwestycji - sprawdź popyt. Jest to istotne co najmniej z dwóch powodów. Pierwszy to fakt, że potrzeba posiadania określonego dobra przez społeczeństwo w znacznym stopniu warunkuje jego wartość. Inwestuj zatem w to, na co jest lub może być w przyszłości zapotrzebowanie. Drugi wymiar powyższej zasady polega na tym, że szukając kupców określonego dobra, możemy w prosty sposób sprawdzić czy warto w nie inwestować. Jeśli jest na nie zapotrzebowanie, to jak już wiemy, jego cena najprawdopodobniej będzie miała tendencję wzrostową. Szukając w pierwszej kolejności kupców, a nie sprzedających, zmniejszysz ryzyko inwestycyjne i przyspieszysz obieg swoich pieniędzy.

9. ZNAJDŹ MENTORA

To jedna z najważniejszych zasad. Łatwiej skutecznie inwestować, mając wsparcie osoby, która jest dla Ciebie autorytetem z zakresu inwestycji. Mając do niej zaufanie, możesz liczyć na pomoc i trafną radę, przez co Twój rozwój znacznie szybciej postępuje do przodu. Uważaj jednak, kogo obierasz za swojego mentora. Upewnij się, że jest to osoba, która dotarła do miejsca, w którym Ty chcesz się znaleźć. Trudno przecież, żeby „ślepy" prowadził „kulawego".

10. WYKORZYSTAJ POTĘGĘ DŹWIGNI FINANSOWEJ

Metoda akceleracji kapitału, pozwalająca w bardzo krótkim czasie zgromadzić ogromny majątek. Polega ona na finansowaniu inwestycji z pomocą obcego kapitału, np. kredytu bankowego. Tak, dobrze widzisz. Kredyt jest jednym z najlepszych narzędzi szybkiego wzbogacania się, pod warunkiem, że wiesz jak go wykorzystać. Wracając jednak to sedna, przyjrzyj się poniższemu przykładowi.

Załóżmy, że chcesz kupić nieruchomość wartą 100.000 zł i masz wystarczająco dużo pieniędzy by to zrobić. Ty jednak czynisz inaczej. Idziesz do banku i bierzesz kredyt hipoteczny z wkładem własnym 10% całej inwestycji. Sytuacja zatem przedstawia się następująco: 10.000 zł wypłacasz z własnej kieszeni, a 90.000 zł płaci za Ciebie bank. Dźwignia finansowa w tym przypadku wynosi 9:1. Oczywiście, kredyt musisz spłacać wraz z odsetkami. Zobacz jednak jak możesz na tym zyskać.

Twój wkład to jedyne 10.000 zł, zatem jeśli wartość nieruchomości wzrośnie o 20.000 zł, to zarobiłeś na tym 100% (nie licząc rat kredytu). Gdybyś kupił ją za gotówkę, to aby osiągnąć taki zwrot z inwestycji jej wartość musiałaby wynosić 200.000 zł. Jest to dużo mniej realne niż w przypadku kredytowania.

Wykorzystanie dźwigni finansowej ma jeszcze jedną bardzo ważną zaletę - obracamy mniejszą sumą własnych pieniędzy, przez co mniej ryzykujemy. 90% ryzyka bierze na siebie bank. A co z ratami, które musimy płacić? No właśnie, czy musimy płacić je my? Możemy sprawić by płacił je ktoś inny, np. najemca. Wystarczy, że znajdziesz kredyt z odpowiednio niskim oprocentowaniem i wynajmiesz mieszkanie za odpowiednio wysoką kwotę, by doprowadzić do sytuacji, w której nie tylko kredyt będzie spłacany, ale jeszcze na tym zarobisz.

STRATEGIE I STYLE INWESTOWANIA NA GPW

ŹRÓDŁO: BIBLIOTEKA GPW

Inwestowanie na giełdzie to sztuka, której nie można w pełni opisać w podręcznikach. Wymaga wiedzy, pracy, czasu, dyscypliny i co najważniejsze - talentu. Nigdy nie należy stosować strategii, których się nie rozumie. Wybór sposobu inwestowania wiąże się z rezygnacją z bieżącej konsumpcji na rzecz przyszłych, aczkolwiek niepewnych korzyści. Celem inwestowania jest osiągnięcie możliwie najwyższej stopy zwrotu przy akceptowalnym poziomie ryzyka.

Sposób inwestowania kapitału na giełdzie zależy od wielu czynników, zależnych i niezależnych od inwestora, jak:

- oczekiwana stopa zwrotu;
- skłonność do akceptacji ryzyka;
- horyzont inwestycyjny;
- poziom wiedzy o inwestowaniu i doświadczenie na rynku kapitałowym;
- sytuacja osobista - wiek, stan rodzinny, stan zdrowia;
- sytuacja ekonomiczna – posiadany majątek, oszczędności, wolne środki, wysokość dochodów osobistych, zadłużenie;
- udział inwestycji w majątku osobistym;
- dostępny czas możliwy do poświęcenia na analizy i monitorowanie sytuacji na giełdzie;
- poziom rozwoju rynku kapitałowego i dostęp do niego;
- sytuacja na rynku kapitałowym i makroekonomiczna.

SPEKULACJA

Spekulacja jest najbardziej popularną techniką inwestowania. Inwestor kupuje instrumenty finansowe, aby je później odsprzedać, licząc na wzrost ich cen. Spekulacja może być też obliczona na spadek notowań instrumentów finansowych. Na rynku terminowym może być to sprzedaż kontraktów terminowych lub krótka sprzedaż w przypadku papierów wartościowych. Ryzyko spekulacyjne zależy od rodzaju instrumentów finansowych, zmienności cen, płynności i rodzaju rynku.

Dla osiągnięcia dochodu ze spekulacji kluczowy jest wybór właściwego momentu nabycia papierów wartościowych i następnie ich odsprzedaży. Charakterystyczną cechą spekulacyjnych instrumentów finansowych spekulacyjnych są duże wahania notowań, mogące doprowadzić do nieuzasadnionego ich przewartościowania, czyli wytworzenia bańki spekulacyjnej.

Efektem spekulacji może być też niedowartościowanie instrumentów finansowych, w tym związanych z nimi aktywów, np. cen surowców, poprzez grę spekulacyjną na zniżkę na kontraktach terminowych. Szczególnie wrażliwe na działania spekulacyjne są rynki o niskiej płynności a także rynki aktywów strategicznych.

KRÓTKA SPRZEDAŻ

Krótka sprzedaż jest strategią inwestowania na giełdzie polegającą na sprzedaży pożyczonych papierów wartościowych, a następnie ich odkupieniu i zwróceniu pożyczkodawcy. W chwili zawierania transakcji krótkiej sprzedaży inwestor nie posiada na rachunku papierów wartościowych, jednak jest zobowiązany dostarczyć je na dzień rozliczenia transakcji. W tym celu pożycza papiery wartościowe od instytucji finansowej, np. domu maklerskiego, który posiada je na własnym rachunku, banku, funduszu inwestycyjnego lub innego inwestora.

Pożyczka papierów wartościowych oznacza w tym przypadku okresowe przeniesienie prawa własności papierów wartościowych na rzecz pożyczkobiorcy. Aby zamknąć krótką pozycję inwestor odkupuje na rynku taką samą liczbę papierów wartościowych inwestor kupuje na rynku taką samą liczbę papierów wartościowych i zwraca pożyczkodawcy. Z tytułu otrzymanej pożyczki inwestor ponosi opłatę zgodnie z zawartą z pożyczkodawcą umową. Istnienie zobowiązania w papierach wartościowych oznacza pozycję krótką.

Wynik finansowy z tej operacji stanowi różnica między ceną sprzedaży i ceną nabycia. Zatem krótka sprzedaż umożliwia osiąganie zysków na spadkach notowań papierów wartościowych. Jednak w przypadku wzrostu notowań papierów wartościowych, pozycja krótka generuje straty. Strategia krótkiej sprzedaży jest bardziej ryzykowna niż spekulacja, bowiem potencjalna strata jest teoretycznie nieograniczona. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie prowadzi krótką sprzedaż dla wybranych akcji.

INNE STRATEGIE STRATEGIA KUP I TRZYMAJ (ANG. BUY AND HOLD)

Inwestor stosujący strategię „kup i trzymaj" wybiera na rynku akcje, które według jego przewidywań mają szanse na wzrost w średnim lub długim terminie. Tak utworzony skład portfela nie ulega zmianie przez założony okres inwestycji. Strategia ta przyniosła Warrenowi Buffettowi ogromną fortunę.

STRATEGIA WYCZUCIA RYNKU (ANG. MARKET TIMING)

Strategia ta polega na przewidywaniu kierunków zmian na całym rynku kapitałowym i szybkim reagowaniu poprzez zakup wybranych instrumentów finansowych oraz ich od-

sprzedaży z zyskiem. Skład portfela inwestycyjnego przy tej strategii ulega częstym zmianom.

STRATEGIA OPORTUNISTYCZNA

Inwestor dąży do wykorzystywania nadarzających się okazji zawarcia korzystnej transakcji. Wymaga to ciągłego monitorowania rynku, bowiem najlepsze okazje inwestycyjne zdarzają się sporadycznie i zazwyczaj trwają krótko. Ta strategia może więc przynosić zyski w każdej sytuacji rynkowej.

STRATEGIA BEHAWIORALNA

Inwestor podejmuje decyzje inwestycyjne kierując się analizą psychologii rynku kapitałowego. Jest to dziedzina wiedzy określana mianem finansów behawioralnych. Pozwala zrozumieć reguły postępowania tłumu i przewidzieć zachowania inwestorów giełdowych w różnych scenariuszach rynkowych.

STRATEGIA BENJAMINA GRAHAMA

Inwestor skupia się na określeniu wartości wewnętrznej spółki. Dążąc do zakupu jej akcji poniżej wartości wewnętrznej chce zagwarantować sobie margines bezpieczeństwa. Graham wyróżnia trzy sposoby inwestowania, które można określić jako inwestowanie w aktywa obrotowe, defensywne inwestowanie w wartość, przedsiębiorcze inwestowanie w wartość.

STRATEGIA UŚREDNIANIA CENY NABYCIA

Inwestor kupuje określoną liczbę akcji wybranej spółki w ustalonych odstępach czasu. W efekcie cena nabycia pakietu akcji jest równa iloczynowi całkowitej liczby akcji i średniej ceny kupowanych akcji po, jakiej akcje były kupowane. W tej strategii niemożliwe jest zainwestowanie całego kapitału po najmniej korzystnej cenie.

STRATEGIA STAŁEJ STRUKTURY KAPITAŁU

Inwestor dzieli kapitał na dwie części w określonej proporcji, najlepiej po połowie. Jedna część kapitału jest przeznaczona na zakup akcji, a druga na zakup bezpiecznych instrumentów finansowych, np. obligacji skarbowych. W zależności od sytuacji na rynku inwestor przebudowuje portfel, tak aby wartość posiadanych akcji była niezmienna.

STRATEGIA ZACHOWANIA STAŁEGO WSPÓŁCZYNNIKA

Inwestor dzieli kapitał na dwie części w określonej proporcji. Jedna część jest przeznaczona na zakup akcji a druga na zakup bezpiecznych instrumentów finansowych. W zależności od sytuacji na rynku inwestor dokonuje zakupów bądź sprzedaży jednych albo drugich papierów wartościowych, dążąc do zachowania ustalonej na początku proporcji.

STRATEGIA CENOWO-WSKAŹNIKOWA

Inwestor podejmuje decyzję o nabyciu lub sprzedaży akcji kierując się ustalonym wcześniej przedziałem zmian wskaźnika cena/zysk (C/Z, ang. P/E) lub wskaźnika cena/wartość księgowa (C/WK, ang. P/BV). W przypadku, gdy wskaźnik dla danych akcji osiągnie górną wartość, inwestor dokonuje ich sprzedaży. Jeżeli spadnie do dolnej wartości przedziału, wówczas inwestor dokupuje kolejne akcje. Przy wskaźniku P/E lub P/BV znajdującym się w ustalonym przedziale nie są dokonywane żadne transakcje.

STRATEGIA ZACHOWANIA KAPITAŁU

Inwestor kupuje płynne instrumenty finansowe, przynoszące zazwyczaj niski, lecz pewny dochód i umożliwiają w każdym momencie odzyskanie zainwestowanego kapitału. Taka inwestycja charakteryzuje się niskim ryzykiem ale jednocześnie niskim potencjałem zarabiania. Właściwa dla inwestorów posiadających awersję do ryzyka, nie oczekujących stóp zwrotu znacznie przewyższających inflację, jednak otrzymywanych systematycznie.

STRATEGIA BIEŻĄCEGO DOCHODU

Inwestor kupuje tylko takie aktywa, które generują przede wszystkim stałe strumienie dochodów z ulokowanego kapitału. Inwestycje obejmują instrumenty finansowe o stałym i pewnym dochodzie, np. odsetki od obligacji. Tą strategię stosują inwestorzy pragnący powiększyć aktualnie osiągane dochody i nie zamierzający ponosić nadmiernego ryzyka.

STYLE INWESTOWANIA

Niezależnie od strategii inwestorzy stosują własne style inwestowania. Wybór stylu zależy głownie od oczekiwanej stopy zwrotu i poziomu akceptowalnego ryzyka.

KONSERWATYWNY STYL INWESTOWANIA

Polega na inwestowaniu kapitału w najbardziej bezpieczne instrumenty finansowe: bony skarbowe, bezpieczne obligacje, certyfikaty inwestycyjne gwarantowanych funduszy inwestycyjnych, produkty strukturyzowane z gwarancją zwrotu kapitału. Ten styl inwestowania jest właściwy dla osób nie oczekujących wysokich stóp zwrotu z dużą awersją do ryzyka.

ZRÓWNOWAŻONY STYL INWESTOWANIA

Polega na inwestowaniu kapitału w akcje oraz bezpieczne instrumenty finansowe, np. obligacje solidnych emitentów. Poziom ryzyka i stopa zwrotu – średnie, w zależności od proporcji pomiędzy aktywami ryzykownymi oraz aktywami bezpiecznymi.

AGRESYWNY STYL INWESTOWANIA

Polega na inwestowaniu kapitału w instrumenty finansowe wyróżniające się dużą zmiennością cen, jak akcje dynamicznych spółek, produkty strukturyzowane bez gwarancji kapitału, lub instrumenty pochodne. Ten styl stosują inwestorzy oczekujący wysokich stóp zwrotu, akceptujący wysokie ryzyko.

Katalog strategii i stylów inwestowania może być dowolnie szeroki. Każdy inwestor może stworzyć własne zasady budowy portfela. Jednak bez względu na obraną strategię czy styl należy zachować konsekwencję w działaniu. Tylko wtedy, gdy będą przestrzegane określone reguły można liczyć na osiągnięcia zamierzonego celu inwestycyjnego.

DEKALOG INWESTUJĄCEGO W FUNDUSZE

ŹRÓDŁO: BOSSAFUND

DOM MAKLERSKI BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA

1. PRZED DOKONANIEM INWESTYCJI W FUNDUSZ USTAL HORYZONT CZASOWY I OKREŚL CELE JAKIE CHCESZ OSIĄGNĄĆ

Jeśli będziesz wkrótce potrzebować gotówki (kilka miesięcy do 3 lat) wybierz fundusze bezpieczne (np. obligacyjne), jeśli planujesz długoterminowe lokowanie pozwól sobie na bardziej ryzykowne produkty (fundusze akcyjne, towarowe). Gwałtowna potrzeba wycofania gotówki może spowodować, że zrobisz to w najgorszym możliwym momencie (patrz punkt 6).

2. ZAPOZNAJ SIĘ Z RODZAJEM I PROFILEM FUNDUSZU, W KTÓRY CHCESZ INWESTOWAĆ

Poznaj jego strategię zarządzania, opłaty i skuteczność zarządzających. Taka wiedza powinna rodzić zaufanie. Monitoruj wyniki i porównuj na tle konkurencji - zbyt duże odchylenia mogą być sygnałem ostrzegawczym o jakichś istotnych zmianach lub błędach.

3 Dopasuj rodzaj funduszu do swojej wrażliwości na ryzyko

Sprawdź ile wyniosły w przeszłości największe procentowe spadki wyceny od szczytu do dołka w wybranym funduszu – po to by uświadomić sobie i zaakceptować mentalnie, że podobny scenariusz może się powtórzyć.

4. AMORTYZUJ RYZYKO ZA POMOCĄ DYWERSYFIKACJI PORTFELA

Zamiast wrzucać wszystkie środki do jednego funduszu podziel je na części, przeznaczając na zakup jednostek różnych funduszy.

5. PAMIĘTAJ, ŻE HISTORYCZNE, SZCZEGÓLNIE WYSOKIE STOPY ZWROTU FUNDUSZU NIE DAJĄ GWARANCJI PODOBNYCH WYNIKÓW W PRZYSZŁOŚCI

Rynki są zmienne i kapryśne, a reakcje inwestorów nieprzewidywalne. Fundusz, który przoduje w danym roku, w kolejnym może być w ogonie, szczególnie jeśli zajdą wewnątrz niego zmiany zarządzających lub polityki inwestycyjnej.

6. UREALNIJ SWOJE OCZEKIWANIA

Wartości jednostek funduszy, szczególnie inwestujących w akcje, nie zawsze tylko rosną lecz poruszają się cyklicznie w górę i w dół. Spadki wycen są naturalnym procesem, nie trać wówczas głowy, pamiętaj, że kupujesz ryzyko a nie komfort.

7. UTRZYMUJ DYSTANS WOBEC REKLAM, PODPOWIEDZI I OBIETNIC SPRZEDAWCÓW FUNDUSZY I DORADCÓW FINANSOWYCH

Ich interes nie zawsze może być zbieżny z Twoim. Miej również świadomość, że nawet wybitni specjaliści nie zawsze są w stanie przewidzieć kierunku ruchów rynku w przyszłości.

8. NIE WPADAJ W PUŁAPKĘ EUFORII WIDZĄC TZW. GORĄCE FUNDUSZE, CZYLI TAKIE, KTÓRE MOGĄ POCHWALIĆ SIĘ SERIĄ PONADPRZECIĘTNYCH ZYSKÓW W OSTATNICH 2-3 LATACH

Często przyciągają one wówczas zbyt wiele świeżego kapitału co prowadzi do spadku efektywności lub po prostu kończy się dobra koniunktura na rynku. Euforia jest złym doradcą, tak samo jak strach powodowany głębokim spadkiem cen jednostek. Aby złagodzić emocje nie wpłacaj od razu całość kapitału lecz podziel go lepiej na części i inwestuj regularnie partiami.

9. KUPUJ TANIO, SPRZEDAWAJ DROGO

Miej świadomość, że największe wpływy pieniędzy do funduszy następują na szczytach giełdowej hossy, najniższe w dołkach bessy. Wyceny jednostek podążają wzorem tzw. „powrotu do średniej" co oznacza, że po spadkach zawsze przychodzą wzrosty, których część prowadzi do nowych, rekordowych poziomów. Pamiętaj również, nawet najlepszy zarządzający miewa gorsze lata.

10. JEŚLI NIE DYSPONUJESZ ODPOWIEDNIĄ WIEDZĄ I UMIEJĘTNOŚCIAMI NIE SPEKULUJ JEDNOSTKAMI FUNDUSZY, POLUJĄC NA DOŁKI I GÓRKI

Jak wskazują liczne statystyki takie działania znacznie pogarszają wyniki w stosunku do pasywnej inwestycji długoterminowej, wymuszając przy okazji konieczność zapłaty podatku jeśli spekulacja nie odbywa się wewnątrz funduszu „parasolowego".

ASTERIA

GDYNIA
WZGÓRZE św.
MAKSYMILIANA

MIESZKAJ POD GDYŃSKIM NIEBEM

www.bmc.gda.pl

bmc
Budujemy Twoje Marzenia

TRÓJMIEJSKA KANCELARIA FINANSOWA

WIEDZA I DOŚWIADCZENIE TO KLUCZ DO UDANYCH INWESTYCJI

ROZMAWIAŁ: MAX RADKE
FOTO: KRZYSZTOF NOWOSIELSKI

Podejmując decyzję zainwestowania w wybrany fundusz inwestycyjny, powinniśmy wziąć pod uwagę szereg czynników - doświadczenie zarządzającego, powtarzalność wyniku, wyniki na tle konkurencyjnych funduszy, konstrukcję opłat, politykę inwestycyjną, aktywa funduszu, kontrolę ryzyka. Dotarcie do tych informacji i ich umiejętna analiza wymaga jednak specjalistycznej wiedzy, bez której inwestycja może okazać się stratą pieniędzy. Taką wiedzą dysponują Andrzej Jelinek i Tomasz Kuprasz, właściciele Trójmiejskiej Kancelarii Finansowej, niezależnego podmiotu działającego na rynku funduszy inwestycyjnych otwartych i zamkniętych.

Skąd pomysł na Trójmiejską Kancelarię Finansową?

Andrzej Jelinek: Wyobraź sobie, że jesteś pasjonatem motoryzacji. Zarabiasz na sprzedaży samochodów marki premium. Pomimo tego, że Twoja oferta jest bardzo dobra, klienci pytają o inne, prestiżowe marki. Oczekują nie tylko jak najlepszej oferty, ale przede wszystkim fachowego doradztwa oraz doskonałego serwisu pozakupowego. Co byś zrobił w tym momencie? Masz dwa wyjścia – prosisz szefa o poszerzenie oferty lub odchodzisz i otwierasz własny salon. Przekładając to na moją sytuację, wymarzyłem sobie miejsce, w którym będę mógł wyselekcjonować, a następnie zaoferować klientowi rozwiązania dopasowane do jego potrzeb oraz aktualnej sytuacji rynkowej.

Porzuciłeś korporację i poszedłeś na swoje?

AJ: Nie była to łatwa decyzja. Po 10 latach pracy w bankowości, doszedłem do momentu, w którym zarządzałem kilkuosobowym zespołem zajmującym się obsługą klientów Private Bankingu. Zaproponowałem wówczas jednemu z moich współpracowników – Tomaszowi Kuprasz współudział w planowanym przedsięwzięciu. Wśród znajomych z branży przeważały głosy powątpiewania w słuszność podjętej decyzji – opuszczasz ciepłą posadkę z dobrą pensją i bazą klientów. W zasadzie zaczynaliśmy od zera. Zdecydowaliśmy, że podstawą naszej oferty produktowej będą fundusze inwestycyjne otwarte i zamknięte. Niezwłocznie poczyniliśmy starania o wymagane zezwolenia. Proces weryfikacyjny miał trwać 6-9 miesięcy, a trwał równo 36 miesięcy.

Co w praktyce te zezwolenia oznaczają dla Waszych klientów?

AJ: Abstrahując od treści posiadanych zezwoleń, najważniejszym aspektem dla naszych

klientów jest funkcjonowanie TKF pod ścisłym nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego – najważniejszej w kraju instytucji stojącej na straży sektora finansowego. Nie bez znaczenia jest również fakt pozytywnej weryfikacji przez Komisję posiadanych przez nas kwalifikacji i wieloletniego doświadczenia w pracy z funduszami inwestycyjnymi.

Co Was wyróżnia?

Tomasz Kuprasz: Doradztwo i znajomość rynku. Klient przychodzący do instytucji finansowej lub innego doradcy chciałby uzyskać przede wszystkim profesjonalną pomoc, a nie „kupić" produkt. Przecież jeżeli udaje się do lekarza czy prawnika, zakłada że będzie on miał kwalifikacje potwierdzone przez odpowiednie instytucje. Niestety mało osób wie, że w finansach nie do końca obowiązują takie same reguły. Poszukujący pomocy klient, wchodząc do jakiejkolwiek instytucji finansowej ma większą szansę na spotkanie tam sprzedawcy, który po prostu zna swój produkt i doskonale wie jak go zaprezentować, niż profesjonalnego doradcy. Trójmiejska Kancelaria Finansowa jest oparta na dwóch, uzupełniających się fundamentach - doświadczeniu zdobytym wieloletnią pracą z zamożnymi klientami oraz profesjonalnej wiedzy wynikającej z posiadanych licencji maklera papierów wartościowych i doradcy inwestycyjnego wykorzystywanej w praktyce od wielu lat. Chcielibyśmy zaproponować najwyższy standard obsługi klientów reprezentowany przez najlepszych doradców na świecie.

Licencja Doradcy Inwestycyjnego kojarzy się raczej z zarządzaniem aktywami w TFI.
TK: Rzeczywiście, większość osób posiadających licencję doradcy (w Polsce jest ich łącznie jedynie 677) zajmuje się zarządzaniem aktywami funduszy inwestycyjnych lub świadczy usługi doradztwa inwestycyjnego dla osób mogących zainwestować kwoty wielomilionowe. Proces przygotowania do egzaminów jest żmudny i czasochłonny. W moim przypadku zdanie 4 egzaminów (makler i etapy doradcy inwestycyjnego) w połączeniu ze studiami i pracą zawodową zajęło 5 lat. Tworząc kancelarię chcemy wykorzystać tę wyspecjalizowaną wiedzę we współpracy z szerszą grupą klientów.

Do kogo kierowana jest oferta Trójmiejskiej Kancelarii Finansowej?
TK: Nasza oferta kierowana jest przede wszystkim do osób, które cenią sobie profesjonalne doradztwo (w tym doradztwo inwestycyjne) oraz rozumieją konieczność współpracy z doradcą w procesie budowania portfela inwestycyjnego. Nasze usługi kierujemy również do firm, które np. chciałyby efektywniej alokować bieżące nadwyżki gotówkowe.

Jak nowy klient może rozpocząć z Wami współpracę?
AJ: Zapraszamy do kontaktu z nami - jesteśmy otwarci na nowe wyzwania. Pierwsze spotkanie może trwać nawet kilka godzin. Z reguły, w przypadku osób, które mają duże doświadczenie we współpracy z międzynarodową obsługą Private Banking, trwają krócej. Te osoby doskonale wiedzą jakie informacje są nam potrzebne do przygotowania portfela i charakteryzują się bardzo dobrym przygotowaniem do pierwszego spotkania.
TK: Warto dodać, że średnia wielkość portfela naszych klientów to 2 mln PLN i składa się przeciętnie z 10 pozycji.

Dlaczego właśnie fundusze inwestycyjne?
TK: Klienci w Polsce najczęściej kojarzą nazwę „fundusz" stricte z funduszami akcyjnymi, a przez to z możliwością poniesienia znacznych strat. W ostatnich latach rynek funduszy inwestycyjnych w Polsce znacznie się rozwinął. Dziś poprzez „fundusz" klienci mogą inwestować nie tylko w akcje, ale również m.in. surowce, obligacje korporacyjne, obligacje skarbowe czy najbezpieczniejsze bony skarbowe. Co więcej fundusze umożliwiają również dywersyfikację geograficzną. Fundusz sam w sobie to dywersyfikacja aktywów oraz profesjonalne zarządzanie – aspekty trudne do osiągnięcia dla wielu inwestorów. W wielu przypadkach fundusze zapewniają większą dostępność środków niż w większości lokat bankowych.

W jaki sposób dobieracie odpowiednie fundusze?
TK: Mnogość funduszy inwestycyjnych to duże wyzwanie w doborze tych najlepszych. Proces weryfikacji jest długi i żmudny. Wymaga wiedzy, doświadczenia, wielu spotkań z zarządzającymi oraz np. lektury sprawozdań finansowych. Wypracowaliśmy więc wiele własnych narzędzi wspomagających nas w ocenie funduszy.
AJ: Tomek wspomniał o spotkaniach – klienci doceniają nasze szerokie znajomości personalne na rynku finansowym. Poza cyklicznymi spotkaniami, często odbywamy telekonferencje z zarządzającymi konkretnymi funduszami celem zdobycia odpowiedzi na zadane przez klientów pytania. Część naszych klientów osobiście bierze udział w kameralnych spotkaniach z zarządzającymi w naszej siedzibie.

No dobrze, a ile klienci muszą za to zapłacić?
TK: Nie pobieramy opłat za żaden z elementów opisanego powyżej doradztwa ani opłat manipulacyjnych za nabycie czy umorzenie jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych otwartych czy nabycie certyfikatów inwestycyjnych funduszy zamkniętych. Naszym wynagrodzeniem jest część standardowo pobieranej przez TFI opłaty za zarządzanie. W ten sposób nasze wynagrodzenie nie obniża końcowego wyniku. Takie podejście pozwala też na większą elastyczność w dokonywaniu zmian w portfelu.
AJ: Dodałbym jedną ważną rzecz – nasz dochód jest ściśle powiązany z wynikami portfeli naszych klientów. W związku z tym, iż nasze wynagrodzenie jest zależne od wielkości aktywów, jeśli portfel klienta po pewnym czasie jest więcej wart, oznacza to dla nas wyższe wynagrodzenie. Więc zarabiamy więcej tylko wtedy, kiedy rośnie wartość portfeli naszych klientów.

Wasze słabe strony?
AJ: Jest wiele elementów, z którymi nie możemy być w żaden sposób konkurencyjni z oddziałami Private Bankingu. Mam tu na myśli stricte bankowe produkty – np. prestiżowe karty kredytowe czy programy concierge.
TK: Andrzej chyba przez skromność nie wspomina, że bazując na swoich rozległych kontaktach wielokrotnie pomagał klientom w przeróżnych sytuacjach, co najmniej tak samo efektywnie i szybko jak najlepszy concierge.

Jakiego rodzaju to była pomoc?
AJ: Przykładem mogą być negocjacje cenowe z dealerami na zakup luksusowych samochodów dla członków rady nadzorczej, wyszukanie sprawdzonych kancelarii prawnych celem przeprowadzenia procesu przekształcenia spółki, rekomendacje hoteli, restauracji czy też pomoc w zdobyciu biletów na wyjątkowe wydarzenia sportowe lub kulturalne. Zdarzało mi się również pomagać w bardzo delikatnych sprawach – doprowadzenia do spotkania moich klientów z nieznanymi osobiście im i mi ważnymi osobami.

Wasze plany na najbliższą przyszłość?
AJ: Z początkiem trzeciego kwartału planujemy uruchomić aplikację umożliwiającą składanie zleceń online dotyczących m.in. nabycia, zbycia i zamiany funduszy inwestycyjnych otwartych. Uruchomienie aplikacji nie tylko znacznie ułatwi nam współpracę z obecnymi klientami, ale również da możliwość zaoferowania naszych usług szerszemu gronu inwestorów. Wraz z uruchomieniem dostępu on-line udostępnimy portfele modelowe, które ułatwią samodzielne inwestowanie mniejszych kwot. Będzie to również idealne rozwiązanie dla firm, które w szybki i prosty sposób będą mogły lokować swoje tymczasowe zasoby gotówkowe w fundusze gotówkowe i pieniężne, na dzień dzisiejszy bardziej płynne i zyskowne niż tradycyjne depozyty bankowe.

FOREX - CZY TO DLA MNIE?

AUTOR: KAROL PĘKOWSKI
WWW.ABCRYNKOW.ORG

Ci, którzy mieli już praktyczną styczność z rynkiem Forex, wiedzą, że jest to jeden z najbardziej ryzykownych rynków, gdyż za możliwościami wygenerowania niebotycznych zysków w krótkim czasie, kryje się równie pokaźna możliwość straty.

Powodem tego jest wykorzystanie dźwigni (lewar), która może sięgać nawet 500:1! Oznacza to w praktyce, że jeśli inwestujemy posługując się dźwignią 100:1, to nasze zainwestowane 1000 zł na rynku jest powiększane stokrotnie o udzielony przez brokera kredyt i nasza pozycja zamienia się w wartą 100 000 zł. To oznacza, że każda zmiana kursu danego instrumentu, na którym otworzyliśmy pozycję będzie zmieniać się w stosunku do 100 000 zł.

Zmienność o 2% powoduje ruch w kwocie 2 000 zł, pomimo tego, że realnie zainwestowaliśmy tylko 1000 zł. Można w skrócie powiedzieć, że przy takiej dźwigni broker pozwoli nam otworzyć pozycję, jeśli będziemy posiadali depozyt zabezpieczający w wysokości 1% docelowej kwoty.

O RYNKU

Forex – czyli Foreign Exchange, rynek walutowy. Dzienne obroty na Forexie to ponad 5 bilionów dolarów. Dla porównania PKB Polski to niecałe 0,5 biliona dolarów. Możliwości Forex są bardzo duże. Możemy grać na parach walutowych, surowcach czy indeksach. Możemy grać na ich wzrost czy też shortować, czyli obstawiać spadki. Rynek jest otwarty przez całą dobę z wyłączeniem weekendów.

Obecnie, w związku z bardzo intensywnymi kampaniami marketingowymi brokerów forexowych, a co za tym idzie, ogromnymi stratami ludzi, którzy zachęceni nimi tracą swoje pieniądze, wiele krajów zdecydowało się na zaostrzenie przepisów regulujących ten rynek. Polski KNF uważnie obserwuje tę sytuację i ostrzega, że zamierza wprowadzić ograniczenia w reklamowaniu tego typu lewarowanych produktów.

W Niemczech istnieje zakaz oferowania instrumentów skutkujących możliwością powstania debetu na rachunku. Takie rachunki nie mogą być dalej oferowane klientom detalicznym. Natomiast w Wielkiej Brytanii ma miejsce obniżenie maksymalnej dźwigni finansowej do maksymalnie 50:1 oraz zakaz promowania instrumentów CFD poprzez oferowanie jakichkolwiek bonusów za otwarcie rachunku.

JAK TO DZIAŁA?

Teoretycznie mamy 50% szans na przewidzenie kierunku zmiany danego waloru, natomiast zawsze na wygranej pozycji jest broker, który otrzymuje prowizję z tzw. spreadu.

Wynika ona z różnicy pomiędzy ceną zakupu, a ceną sprzedaży. Każde otwarcie pozycji daje zarobić brokerowi niezależnie od tego czy my stracimy, czy zyskamy. Wybieramy dany instrument, który nas interesuje, np. parę USD/PLN i oczekujemy, że kurs dolara w stosunku do złotego umocni się w określonym czasie. Następnie „obstawiamy".

Bardzo ważnym pojęciem na rynku Forex jest „lot". Oznacza transakcję o wielkości 100 000 jednostki bazowej. Jeśli więc otwieramy pozycję o wielkości 1 lota, to kupujemy niejako 100 000 jednostek dolara. Możemy również otworzyć pozycję 0,5, 0,2, czy nawet 0,01 lota w zależności od brokera. Jak to wygląda na przykładzie?

Załóżmy, że kurs USD/PLN w danej chwili to: cena ask (po której kupujemy) – 4 złote/cena bid (po której sprzedajemy) – 3,98 zł.

100 000*4 = 400 000 złotych. Jeśli korzystamy z dźwigni maksymalnej 100:1, to będziemy potrzebowali do otwarcia takiej pozycji 4 000 złotych. Zmiana o 1% w odwrotną niż przewidziana przez nas strona, wyczyszcza nam konto. Może to nastąpić w ciągu chwili. Wystarczą ważne dane makroekonomiczne, by dana waluta gwałtownie zareagowała. Z drugiej strony, jeśli przewidzimy właściwy kierunek, to możemy się cieszyć z solidnego zarobku. Dlatego należy mądrze korzystać z dźwigni.

SYTUACJE NIEPRZEWIDZIANE

Flash crash - czyli nagły, głęboki spadek cenowy danego waloru w bardzo krótkim czasie. Niejednokrotnie miał miejsce, a jego przyczyny nie są zawsze do końca znane. Przynajmniej oficjalnie. Osoby grające na wzrosty w takiej sytuacji, przy ogromnym zalewarowaniu, często zostają z dodatkowym długiem. W tej sytuacji ochrona przed ujemnym saldem u danego brokera może okazać się bezcenna. Zlecenie stop-loss, które automatycznie zamyka pozycję, gdy kurs dojdzie do wyznaczonego przez nas poziomu, aby ograniczyć stratę, jest też pewnym zabezpieczeniem. Natomiast przy zbyt silnym ruchu, nasz poziom może zrealizować się dużo później generując niekontrolowane straty.

Z podobną sytuacją mieliśmy do czynienia w 2015 roku na parze walutowej EUR/CHF, kiedy po decyzji banku centralnego o porzuceniu polityki obrony minimalnego kursu wymiany franka do euro, kurs franka umocnił się chwilowo o ponad 20%. Dla niektórych ludzi, grających na spadek szwajcarskiej waluty, ta sytuacja skończyła się tragicznie, pociągając za sobą dług u brokera. Warto mieć świadomość, że takie sytuacje mają miejsce i maksymalnie się przed nimi zabezpieczyć.

JAK ZACZĄĆ I CZY ZACZYNAĆ ?

Przede wszystkim zanim zaczniemy grę na realne pieniądze, powinniśmy rozpocząć od założenia rachunku demo, na którym będziemy mogli obracać wirtualnymi pieniędzmi. Na takiej platformie będziemy mogli sprawdzać różne strategie (oczywiście po wcześniejszej edukacji) i testować ich skuteczność, bez utraty swoich prawdziwych środków. Jest wielu brokerów, którzy udostępniają takie rachunki demo.

W dalszym etapie, gdy już zdecydujemy się na grę na realnych pieniądzach, warto znaleźć brokera, który jest regulowany i oferuje ochronę przed ujemnym saldem. Dzięki temu nigdy nie znajdziemy się w sytuacji, w której zajęta przez nas pozycja przyczyni się do powstania niekontrolowanych strat podczas jakichś anomalii na rynku. Nie warto od razu rzucać się na głęboką wodę, gdyż prawdopodobnie nawet jeśli uda nam się początkowo zarobić, to docelowo i tak wszystko stracimy. Nie musicie mi wierzyć, zawsze można spróbować i przekonać się na własnej skórze. Tylko po co powielać błędy, które inni już popełnili?

PODSUMOWANIE

Nie twierdzę, że rynek Forex jest zły i że nie można na nim zarobić. Statystyki jednak pokazują, że odsetek osób zarabiających regularnie jest niewielki. Wynika to z chciwości, chęci szybkich zarobków i nieodpowiedniego przygotowania merytorycznego. Możliwości ogromnych zysków przyciągają ludzi chcących szybko i dużo zarobić. Chciwość w tym przypadku może nas bardzo dużo kosztować – nerwy, zdrowie i pieniądze. Przenigdy nie rekomendowałbym spekulowania kredytem albo pieniędzmi, które są nam potrzebne. Jeśli ktoś zdecyduje się na grę, to warto używać do tego środków, bez których i tak byśmy sobie poradzili.

Zanim jednak ktoś zechce wejść na rynek Forex, niezbędne jest poszerzenie swojej wiedzy fundamentalnej dotyczącej giełdy, rynków i finansów, ale także z zakresu analizy technicznej, na której w dużej mierze gra na forexie się opiera. To długa droga i nie liczyłbym na to, że ktoś nauczy się tego w tydzień, miesiąc czy nawet rok. Teoria teorią, ale kiedy dochodzą potężne emocje w grze na prawdziwe pieniądze, nie zawsze trzymamy się wypracowanych wcześniej zasad i strategii. Według profesjonalnych graczy zarządzanie emocjami jest kluczowym elementem sukcesu, dlatego warto pracować również nad tym.

BANKOWOŚĆ PRYWATNA MILLENNIUM

Najwyższe standardy, indywidualne podejście

Rozmowa z Arkadiuszem Stolarskim, Dyrektorem Departamentu Bankowości Prywatnej w Banku Millennium

Bank Millennium jest na Pomorzu znany i ceniony przez klientów, którzy często zwracają uwagę na jego korzenie – Bank Gdański, a następnie BIG Bank Gdański. Wraz z rozwojem banku rosły również trójmiejskie firmy i majątki pomorskich przedsiębiorców, którzy są z nim związani od wielu lat.

Długoletnie relacje i wspólne doświadczanie zmian to na Pomorzu olbrzymia wartość dodana w relacjach z klientami. Oferta bankowości prywatnej została zaprojektowana właśnie z myślą o nich – osobach oczekujących najwyższych standardów obsługi i poufności oraz indywidualnego podejścia. Te elementy, mimo coraz szybszego postępu technologicznego, jaki obserwujemy w ostatnich latach, pozostają niezmienne.
W ramach bankowości prywatnej klientem opiekuje się osobisty doradca – wysokiej klasy ekspert finansowy z wieloletnim doświadczeniem, który łącząc wiedzę ze zrozumieniem potrzeb klienta, jest w stanie przygotować dopasowaną paletę rozwiązań finansowych, uwzględniających ryzyko, jakie klient może zaakceptować. Doradca jest do dyspozycji klienta w dogodnym dla niego miejscu i czasie, i jest w stanie pomóc nawet w bardzo niestandardowych sytuacjach.

Celem najzamożniejszych klientów jest ochrona i pomnażanie majątku. Co może im zaoferować bankowość prywatna w tym zakresie?

Oferta inwestycyjna jest bardzo szeroka. Musi umożliwiać skrojenie „na miarę" dla każdego klienta satysfakcjonującego portfela, czyli pozwalać na wybór interesujących opcji inwestycyjnych spośród wielu produktów o różnej klasie ryzyka i horyzoncie czasowym. Obejmuje więc zarówno otwartą architekturę funduszy, jak i wyselekcjonowane fundusze zamknięte, obligacje skarbu państwa, korporacyjne, bankowe papiery wartościowe czy wreszcie lokaty strukturyzowane. Dla niektórych klientów atrakcyjnym sposobem lokowania środków są produkty inwestycyjno-ubezpieczeniowe czy inwestycje alternatywne, np. w sztukę.

Klienci bankowości prywatnej oczekują też wyjątkowych usług dodatkowych. Które z nich doceniają najbardziej?

W przypadku bankowości prywatnej dużą wartością dodaną są elitarne karty kredytowe, z wysokimi limitami kredytowymi (nawet 2 mln zł) i pakietami najwyższej jakości usług dodatkowych zapewniających wiele korzyści i przywilejów w życiu codziennym i w podróży. Klienci cenią dodawane do kart ubezpieczenia podróży zagranicznych, które mają często bardzo szeroki zakres i wysokie limity ubezpieczeniowe (np. kosztów leczenia za granicą do 1 mln euro). Co istotne, ubezpieczeniem może być objęty zarówno posiadacz karty, jak i członkowie jego rodziny. Osoby często podróżujące cenią też kartę Priority Pass, która jest międzynarodową przepustką do ponad 1000 ekskluzywnych saloników na lotniskach w przeszło 100 krajach na całym świecie. W przypadku naszych kart usługa jest bezpłatna i bez limitu wejść dla posiadacza karty i dowolnej liczby osób towarzyszących.
Posiadacze kart korzystają też z usług concierge na najwyższym międzynarodowym poziomie czy ze specjalnych programów typu World Elite Mastercard Privileges, dzięki którym mają dostęp do wielu wyjątkowych korzyści oferowanych przez renomowanych partnerów w zakresie wypoczynku, rekreacji i zakupów.

Banki prześcigają się w proponowaniu klientom coraz nowocześniejszych rozwiązań w bankowości elektronicznej. Czy klienci bankowości prywatnej Banku Millennium z nich korzystają?

Tak i bardzo sobie to cenią. Trzeba przy tej okazji podkreślić, że zarówno serwis internetowy, jak i aplikacja mobilna muszą być bardzo intuicyjne i umożliwiać realizację wielu operacji bankowych. Dzięki temu są ważnym uzupełnieniem oferty bankowości prywatnej i klienci chętnie z nich korzystają. Nie mniej istotny jest serwis bankowości telefonicznej. W naszym banku jest zintegrowanym źródłem informacji, umożliwiającym składanie dyspozycji 24 godziny na dobę, z każdego miejsca na świecie, a także wygodne przekierowywanie do concierge'a czy do ubezpieczyciela.

Bank Millennium jest mocno związany z kulturą, również na Pomorzu. Czy także ze względu na swoje korzenie?

Tak, to bardzo ważny dla nas region Polski. Od kilku lat wspieramy Filharmonię Sopocką, przez wiele lat byliśmy mecenasem Gdańskiego Festiwalu Muzycznego, jesteśmy również mecenasem jednego z najważniejszych festiwali filmów dokumentalnych – Millennium Docs Against Gravity, który ma swoją gdyńską edycję od trzech lat. Klienci bankowości prywatnej aktywnie uczestniczą w tych wydarzeniach.

Arkadiusz Stolarski
Dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej w Banku Millennium

AB
INWESTOR
ULOKUJ SIĘ
W CENTRUM
GDYNI
BIURA
GABINETY
SKLEPY
Parter
ul. Batorego 7
58 621 74 74 / abinwestor.com
od
6900
zł / m² netto

Relacja na wiele pokoleń

AUTOR: WOJCIECH FEDORUK

**EKSPERT DS. PLANOWANIA MAJĄTKU,
BANK BGŻ BNP PARIBAS S.A.**

Model współpracy z klientem w ramach Bankowości Prywatnej Banku BGŻ BNP Paribas został stworzony w oparciu o wzorce wypracowane w Grupie BNP Paribas, działającej w Europie Zachodniej od ponad 150 lat. Tak długa obecność na rynku wymaga stabilności i szczególnej dbałości o relacje. Nierzadko zdarza się, że obecni klienci są wnukami czy prawnukami dotychczasowych klientów Banku, co oznacza, że relacja Banku z daną rodziną trwa od kilku pokoleń.

Takie długoterminowe podejście do budowania relacji z klientem jest również fundamentem filozofii Bankowości Prywatnej w Banku BGŻ BNP Paribas. Jednym z filarów tego podejścia jest usługa planowania majątkowego, którą nasz Bank jako jeden z pierwszych w Polsce świadczy na rzecz najbardziej zamożnych klientów. Usługa planowania majątkowego w najogólniejszej definicji polega na nieodpłatnym wspieraniu klientów Bankowości Prywatnej w kwestiach prawnych i podatkowych, związanych z ich majątkiem prywatnym oraz na granicy majątku prywatnego i biznesowego. Jednym z najistotniejszych aspektów planowania majątkowego, idealnie wpisującym się w strategię długoterminowego budowania relacji, jest planowanie sukcesji prowadzonej działalności.

Planowanie sukcesji biznesu w rozwiniętych krajach Europy Zachodniej jest jedną z najważniejszych kwestii rozważanych przez przedsiębiorców. Skłaniają ich do tego między innymi bardzo wysokie podatki nakładane na spadki i darowizny, mogące, w zależności od jurysdykcji oraz rodzaju aktywów, sięgać nawet ponad 80 proc. wartości przekazanego majątku. W Polsce obciążenia podatkiem od spadków i darowizn są znacznie niższe lub wręcz zerowe (w ramach najbliższej rodziny). Inne aspekty systemu prawnego dotyczące dziedziczenia sprawiają jednak, że kwestia sukcesji powinna być dogłębnie przeanalizowana przez przedsiębiorców myślących o biznesowej emeryturze, zanim zdecydują się na taki krok.

Przede wszystkim należy wziąć pod uwagę, że procedury związane z przejęciem spadku mogą w Polsce trwać od kilku miesięcy nawet do kilku lat. W przypadku dziedziczenia praw własności w przedsiębiorstwach może to doprowadzić do stanu, że przez cały okres postępowania spadkowego firma będzie pozbawiona faktycznej kontroli właścicielskiej i konieczne będzie ustanowienie przez sąd kuratora. W czasie zmieniającego się błyskawicznie otoczenia gospodarczego, taka sytuacja może doprowadzić do zaprzepaszczenia szans na rozwój przedsiębiorstwa, utraty przez nie przewagi konkurencyjnej, a nawet bankructwa. Ponadto, Sytuacja może się skomplikować w przypadku, gdy działalność gospodarcza podlegająca dziedziczeniu jest prowadzona poza terytorium Polski.

Należy również pamiętać, że czasami problemy ze sprawowaniem kontroli nad przedsiębiorstwem mogą nie skończyć się wraz z podziałem spadku. Dzieje się tak np. w sytuacji dziedziczenia aktywów biznesowych przez małoletnie dzieci, kiedy to aż do momentu osiągnięcia przez nie pełnoletności, wykonywanie niektórych praw właścicielskich może być kontrolowane i zmniejszone przez sąd.

Ale planowanie sukcesji nie ogranicza się do „technicznych" spraw podatkowo-prawnych. O wiele ważniejsze z perspektywy przedsiębiorcy jest zapewnienie płynnego przekazania sterów biznesu następcom. W Polsce jest to proces, przez który – z nielicznymi wyjątkami – większość przedsiębiorców przechodzi po raz pierwszy i spora ich grupa nie wie, jak się do tego zabrać. Brak doświadczenia tłumaczy między innymi nadmierny optymizm – zgodnie z badaniami Instytutu Biznesu Rodzinnego ponad 40 proc. polskich przedsiębiorców uważa, że proces sukcesji powinien trwać mniej niż rok. Tymczasem, według niezależnych badań, przeprowadzonych w Europie Zachodniej, dobrze przeprowadzony proces przekazania wiedzy, władzy i własności biznesu powinien trwać średnio siedem lat.

Specjaliści Bankowości Prywatnej Banku BGŻ BNP Paribas dokładają starań, aby uświadomić przedsiębiorcom pułapki i zagrożenia związane z procesem sukcesji. Oprócz indywidualnych konsultacji z klientami, Bank organizuje prezentacje, na których przedstawia najistotniejsze kwestie związane z sukcesją i umożliwia wymianę doświadczeń pomiędzy przedsiębiorcami. Naszą misją jest zbudowanie takiej relacji z klientem, która, podobnie, jak w Europie Zachodniej, będzie trwać wiele pokoleń.

BGŻ BNP PARIBAS
PRIVATE BANKING

BANK BGŻ BNP PARIBAS S.A., Centrum Bankowości Prywatnej,
Gdańsk, ul. W. Bogusławskiego 2, Tel: +48 22 89 35117

W ZMIENIAJĄCYM SIĘ ŚWIECIE

SUKCES TO WSPÓLNA DROGA POKOLEŃ

ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM

Nasi eksperci są przygotowani, by pomóc Ci w codziennym zarządzaniu majątkiem oraz zaproponować plan skutecznej sukcesji majątku firmowego oraz prywatnego.

BGŻ BNP PARIBAS
PRIVATE BANKING

Bank zmieniającego się świata

Bank BGŻ BNP Paribas Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Kasprzaka 10/16, 01-211 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr. KRS 0000011571, posiadający NIP 526-10-08-546 oraz kapitał zakładowy w wysokości 84 238 318 zł, w całości wpłacony.

AGATA KAROLINA LASOTA

NIERUCHOMOŚĆ PREMIUM POD INWESTYCJE

AUTOR: MAX RADKE

Inwestowanie w nieruchomości od wielu lat cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem. Kupno mieszkania uważane jest za jeden z najbardziej bezpiecznych sposobów lokowania kapitału, który daje pewny zysk. W tym segmencie największą stopę zwrotu gwarantują nieruchomości premium. O tym jak dobrze kupić i sprzedać nieruchomość luksusową rozmawiamy z Agatą Karoliną Lasotą, właścicielką kancelarii LB Consulting.

FOT. NATALIA ZWOLIŃSKA

AGATA KAROLINA LASOTA

Pani Agato, mam pieniądze i chcę je zainwestować. Dlaczego radzi mi Pani inwestycję w nieruchomość premium?

Dlatego, że tego typu inwestycje co prawda charakteryzują się tym, że trzeba wyłożyć spore pieniądze, ale gwarantują ponadprzeciętną stopę zwrotu i są uznawane za jedną z najbezpieczniejszych form lokowania kapitału. Na dodatek nieruchomości z górnej półki są pożądane wśród klientów korporacyjnych, a taki właśnie klient gwarantuje najwyższy zysk. Mówię to na podstawie mojego wieloletniego doświadczenia w obsłudze klienta korporacyjnego. W przypadku najmu korporacyjnego stronami umowy są bezpośrednio korporacje, spółki, duże firmy międzynarodowe i krajowe. Wynajem mieszkania dla pracownika dużej międzynarodowej firmy to bezpieczeństwo i pewność stałego dochodu dla właściciela mieszkania. Bardzo często faktura za wynajem jest regulowana przez samego pracodawcę, co stanowi dodatkową gwarancję.

Jakiego rzędu stopę zwrotu można wygenerować?

Przy tradycyjnym, długoterminowym wynajmie mieszkania, stopa zwrotu z inwestycji wynosi ok. 4-5% w skali roku, a w przypadku rocznej lokaty bankowej ok. 2% do 3%. Najkorzystniejszy jest wynajem korporacyjny przynoszący zysk powyżej 6% w skali roku.

Co to jest nieruchomość premium?

To luksusowe apartamenty, wille miejskie i zabytkowe kamienice w najlepszych lokalizacjach. Oprócz ścisłego centrum Gdańska czy Gdyni, wielką popularnością w Trójmieście cieszą się dzielnice, które mają unikalny charakter, tereny zielone i rekreacyjne, piękną architekturę, czy usytuowane są w pasie nadmorskim. Tego typu nieruchomości charakteryzują się wykończeniem w najwyższym standardzie, dodatkowymi udogodnieniami dla mieszkańców, tj. parking, siłownie i strefy relaksu, obsługa concierge, świetne sąsiedztwo z dostępem do dobrych restauracji, dobry dojazd do centrów biznesowych.

Kto kupuje nieruchomości premium?

Takie apartamenty kupują za pośrednictwem naszej agencji nie tylko ludzie zamożni, którzy szukają luksusowego lokum, ale także fundusze inwestycyjne i międzynarodowe firmy.

Jaki jest aktualnie popyt na nieruchomości luksusowe?

Popyt systematycznie rośnie. Przede wszystkim, zwiększa się liczba ludzi zamożnych. Po drugie, według danych z rynków zagranicznych wartość luksusowej nieruchomości w ciągu dziesięciu lat wzrasta średnio o 100%. Trzeba też pamiętać, że nabywca apartamentu może go wynajmować, co przekłada się na dodatkowe zyski. Wszystko to sprawia, że popyt napędza podaż.

Dlaczego warto kupić, sprzedać z Lasota Business Consulting?

Dlatego, że oferujemy model współpracy indywidualnej, zarówno z klientem kupującym, jak i sprzedającym. Model ten gwarantuje szereg korzyści, które zwiększą widoczność oferty nie tylko na portalach ogłoszeniowych, ale też wśród wielu naszych lojalnych klientów, co przyspieszy proces poszukiwania poważnego nabywcy lub najemcy nieruchomości. Swoim klientom proponuję usługę LBC Exclusive, zapewniającą nie tylko lepszą widoczność oferty, ale przede wszystkim szereg innych zalet takich jak: najefektywniejsze i sprawdzone zagraniczne portale ogłoszeniowe, prasę branżową czy newsletter Lasota Buisness Consulting Real Estates oraz media społecznościowe.

Załóżmy, że zamierzam kupić apartament w wysokim standardzie pod inwestycje i zależy mi na znalezieniu odpowiedniego najemcy? Przychodzę do Lasota Business Consulting i...?

Pomożemy Panu w realizacji planów inwestycyjnych. Korzystając z rekomendowanych przez naszych ekspertów nieruchomości może Pan inwestować samodzielnie lub zlecić usługę naszym specjalistom. Usługa zapewnia profesjonalne wsparcie w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości. Jest idealnym rozwiązaniem, jeżeli brakuje komuś czasu na analizę sytuacji rynkowej i chce otrzymać rekomendacje inwestycyjne, które będą uwzględniały jego cele, skłonność do podejmowania ryzyka oraz obecną sytuację rynkową. Jednocześnie klient ma pełną kontrolę nad inwestycją, samodzielnie podejmuje decyzje w jaki sposób skorzystać z udzielonych rekomendacji.

LBC

LASOTA BUSINESS CONSULTING REAL ESTATES
Gdynia, Al. Zwycięstwa 241/13, tel. 793 730 792,
www.lbconsulting.pl, info@lbconsulting.pl

RIVERFRONT
APARTMENTS

KOMFORTOWE APARTAMENTY
NAD BRZEGIEM NOWEJ MOTŁAWY

WYSOKI STANDARD
OD 37 DO 115m²

IDEALNE POŁĄCZENIE TRADYCJI
I NOWOCZESNOŚCI

GDAŃSK-ŚRÓDMIEŚCIE

www.riverfront.pl

CENTRUM WYPRZEDAŻOWE W PORTFELU INWESTORA INDYWIDUALNEGO

AUTOR: MAX RADKE

Inwestycja w centrum wyprzedażowe to dobra lokata kapitału. Outlety kuszą potencjalnych inwestorów długoterminowymi umowami najmu z uznanymi markami, stabilnym potencjałem wzrostowym oraz niewielką konkurencją.

Obiekty handlowe typu „outlet" to pomysł, który zrodził się w kolebce kapitalizmu – USA. Trend budowy centrów wyprzedażowych pojawił się za Atlantykiem już w latach 70' minionego wieku, by następnie przez Wielką Brytanię zawitać do Europy, gdzie do dziś wciąż powstają nowe inwestycje. Polska nie jest tutaj odosobnionym przypadkiem, mimo, że Polacy mogą robić zakupy w outletach dopiero od 16 lat. Pierwszy tego typu obiekt nad Wisłą powstał w 2002 roku.

Istotą centrów wyprzedażowych jest sprzedaż końcówek kolekcji, asortymentu posezonowego czy nadwyżek zapasów po obniżonych cenach. Zakupy dokonywane w outletach z reguły są zaplanowane i przemyślane, nie należą do impulsywnych, tak jak jest to w klasycznych centrach handlowych.

- Centra wyprzedażowe to miejsca, w których Polacy spędzają więcej czasu i wydają więcej pieniędzy niż w tradycyjnych galeriach handlowych. Co więcej, na rynku outletów wciąż jest miejsce do wzrostów – istniejące obiekty coraz częściej rozbudowują się o food courty i strefy zabaw dla dzieci. Potencjał rozwojowy oparty o segment rozrywki polskie outlety mają jednak dopiero przed sobą – **podkreśla Rafał Kroczak, Dyrektor ds. analiz w Metropolitan Investment S.A.**

Obecne centra wyprzedażowe w Polsce to obiekty, których powierzchnia najmu kształtuje się na poziomie od ok. 12 do 33 tys. m2. Tym samym są to formaty mało i średnio powierzchniowe oraz znacznie mniejsze niż regularne centra i galerie handlowe. Istniejące outlety dysponują przestrzenią najmu od 50 do 117 lokali. Wśród najemców tego typu obiektów dominują duże sieci modowe. Tego typu najemcom zależy na bezpieczeństwie oraz długoterminowych umowach najmu.

Z punktu widzenia potencjalnego inwestora rynek charakteryzuje się przede wszystkim niską konkurencyjnością i dużym potencjałem wzrostowym. Choć w Polsce jest już 14 outletów, a ich łączna powierzchnia najmu wynosi ponad 260 tys. m2, wciąż istnieją lokalne rynki z odpowiednio zamożnymi klientami, gdzie takie obiekty mogą powstawać.

- Dodatkowo na jedno miasto nie przypada obecnie więcej niż dwa obiekty, a większość z nich usytuowana jest poza granicami aglomeracji. Zwykle są to nieruchomości jednopoziomowe z przyległymi parkingami – wszystko to generuje oszczędności w postaci niższych kosztów utrzymania i budowy. Specyficzna formuła, gdzie oferowane są produkty z wyprzedaży ma swoje przełożenie również na strukturę najemców - **dodaje Rafał Kroczak.**

Wszystko to sprawia, że centra wyprzedażowe stają się obecnie idealnym produktem inwestycyjnym. To bezpieczna i atrakcyjna alternatywa dla istniejących form lokowania kapitału, niezależnie od sytuacji na rynkach finansowych. Metropolitan Investment S.A. umożliwia klientom indywidualnym wzbogacenie swojego portfela inwestycyjnego o tego typu projekty. W marcu do portfolio spółki dołączył Metropolitan Outlet Bydgoszcz. Inwestycja będzie realizowana w latach 2018-2019.

- Do tej pory rynek outletów zarezerwowany był wyłącznie dla dużych funduszy inwestycyjnych, tymczasem my otwieramy go dla klientów indywidualnych. Propozycja skierowana jest do wąskiego grona najbardziej zamożnych osób, które myślą o zyskach długofalowych. W celu poznania szczegółów dotyczących inwestycji w outlet zapraszam do bezpośredniego kontaktu z Wealth Managerami z firmy Metropolitan Investment, która realizuje tego typu inwestycje – **wyjaśnia Dariusz Wojtowicz, Senior Wealth Manager w Metropolitan Investment S.A.**

Jakie korzyści otrzymuje inwestor, który zdecyduje się na inwestycję w centrum wyprzedażowe?

- Nasze projekty wyróżnia bezpieczeństwo. Duża ilość najemców oraz długoterminowe umowy najmu zapewniają płynność finansową przez cały czas trwania projektu i pozwalają zakładać zarobek rzędu 8-11 proc. w skali roku. Ten sposób lokaty kapitału wyróżnia także transparentność. W przypadku funduszy inwestycyjnych klient często nie wie, jak pracują jego środki. Tymczasem w przypadku inwestycji Metropolitan Investment S.A. jest to konkretny obiekt, którego zostaje współwłaścicielem. Inwestor ma dostęp do raportów i bilansu spółki, a więc pełną kontrolę nad tym, co dzieje się z jego pieniędzmi – **dodaje Dariusz Wojtowicz, Senior Wealth Manager w Metropolitan Investment S.A.**

pamiętać, że inwestycja w brylanty jest inwestycją alternatywną, a co za tym idzie – by móc ją korzystnie spieniężyć, trzeba znaleźć odpowiedniego kupca.

Choć obecnie możliwości sprzedaży zakupionego diamentu jest wiele, na realizację zysku z takiej inwestycji zazwyczaj czeka się od kilku do kilkunastu tygodni. Niemniej jednak zakup brylantu inwestycyjnego daje możliwość uzyskania ponadprzeciętnych dochodów, przy stosunkowo niewielkim poziomie ryzyka.

METROPOLITAN INVESTMENT S.A. CENTRALA WARSZAWA | Ul. Grzybowska 5A, 00-132 Warszawa | 48 535 50 20 50
ODDZIAŁ GDAŃSK | al. grunwaldzka 103a, 80-244 Gdańsk | 48 535 80 80 40
ODDZIAŁ POZNAŃ | ul. święty marcin 24, 61-805 Poznań | 48 535 80 50 80
ODDZIAŁ KRAKÓW | al. pokoju 1, 31-548 Kraków | 48 535 50 70 70

ZAINWESTUJ W NOWE CENTRUM HANDLOWE W KWIDZYNIE

AUTOR:MARTA WACHOWIAK

Nasycony rynek centrów handlowych w Polsce sprawia, że szczególnie intensywnie rozwija się koncept niewielkich obiektów handlowo-usługowych z niezależnymi wejściami od parkingu. W maju 2018 r. ruszą prace nad budową nowego obiektu w Kwidzynie. Budynek będzie prawie dwukrotnie większy od działającego już w mieście centrum handlowego. Dla inwestorów indywidualnych to doskonała okazja, aby rozbudować swój portfel inwestycyjny o udziały w tym centrum. Taką możliwość zapewnia Metropolitan Investment.

Na przełomie II i III kwartału 2019 r. zostanie oddane do użytkowania największe centrum handlowo-rozrywkowe w Kwidzynie. W Metropolitan Park Kwidzyn o powierzchni użytkowej ok. 13 tys. m² zaplanowano 40 sklepów, punktów usługowych i gastronomicznych, market spożywczy, jedyne w regionie wielosalowe kino, klub fitness, dużą strefę dziecięcą oraz restaurację typu drive-thru.

W ramach projektu powstanie także 350 komfortowych i bezpłatnych miejsc parkingowych. Inwestycja położona jest przy jednym z głównych skrzyżowań miasta u zbiegu ulic Toruńskiej i Południowej. W pobliżu znajdują się osiedla mieszkalne, Kwidzyńskie Centrum Sportu i Rekreacji oraz Specjalna Strefa Ekonomiczna.

- Doskonała znajomość specyfiki danego miasta, potencjału zakupowego i nawyków zakupowych klientów stwarza możliwości otwierania obiektów handlowych, które są w stanie spełnić oczekiwania najemców i społeczności lokalnej - **komentuje Robert Jaś, wiceprezes Metropolitan Investment.**

Miasto ma charakter regionalnego ośrodka handlu – siła nabywcza dla handlu detalicznego jest na poziomie wyższym od średniej dla Polski, a wskaźnik koncentracji handlu w Kwidzynie, wg analizy GFK wynosi 126,9. Oznacza to, że obroty w handlu detalicznym w mieście są o niemal 27% wyższe niż potencjał zakupowy mieszkańców miasta.

Metropolitan Park Kwidzyn z największą w regionie ofertą oraz wygodnym dojazdem i parkingiem stanie się obiektem wyboru zarówno dla klientów przyjezdnych, jak i lokalnych.

- Największą wartość budujemy poprzez trafne wykorzystanie danej nieruchomości. By zminimalizować ryzyko inwestycyjne, każda inwestycja oceniana jest przez grupę ekspertów w dziedzinach budownictwa, architektury, komercjalizacji i finansów. To pozwala nam wykorzystać potencjał danego miejsca w najlepszy sposób – **dodaje Łukasz Włodarczyk, prezes Metropolitan Investment S.A.**

Inwestycja realizowana jest przez firmę deweloperską-inwestycyjną Metropolitan Investment S.A. Jest to pierwszy w Polsce zespół prowadzący projekty na rynku nieruchomości dochodowych dla klienta indywidualnego. Deweloper oferuje unikalne i skuteczne rozwiązania na rynku nieruchomości, poprzez projektowanie, budowę, komercjalizację i zarządzanie ukończonymi projektami.

Koncepcję architektoniczną przygotowała Pracownia Architektoniczna MOFO – projektanci m.in. Galerii Libero w Katowicach, Felicity w Lublinie, czy Focus Parku w Bydgoszczy. Za koncepcję komercyjną oraz najem powierzchni odpowiada firma MALLSON Polska posiadająca w swoim portfolio kilkadziesiąt zrealizowanych projektów oraz bogate doświadczenie w komercjalizacji obiektów handlowych.

Korzystny trend rynkowy w segmencie nieruchomości otwiera nowe perspektywy dla inwestorów. Polska kopiuje sprawdzony model z krajów rozwiniętych w zakresie nawyków zakupowych, co sprzyja rozwojowi retail parków. Struktura obiektu handlowego opiera się na długoterminowych umowach najmu, a symulacja stopy zwrotu z inwestycji zakłada zysk na poziomie kilkunastu procent.

W odpowiedzi na rosnący popyt sektora nieruchomości komercyjnych na rynku mniejszych miast Metropolitan Investment umożliwia dostęp dla inwestora indywidualnego do nowoczesnych powierzchni. Polityka inwestycyjna zakłada inwestowanie w spółki celowe osobom, dla których samodzielne nabycie nieruchomości jest niemożliwe ze względu na wysoki koszt nieruchomości.

METROPOLITAN INVESTMENT S.A. CENTRALA WARSZAWA | Ul. Grzybowska 5A, 00-132 Warszawa | 48 535 50 20 50
ODDZIAŁ GDAŃSK | al. grunwaldzka 103a, 80-244 Gdańsk | 48 535 80 80 40
ODDZIAŁ POZNAŃ | ul. święty marcin 24, 61-805 Poznań | 48 535 80 50 80
ODDZIAŁ KRAKÓW | al. pokoju 1, 31-548 Kraków | 48 535 50 70 70

NADMOTŁAWIE ESTATE

APARTAMENT INWESTYCYJNY NA POLSKIM HAKU

AUTOR: MAX RADKE

W samym centrum Gdańska, na nabrzeżu tzw. Polskiego Haka, czyli ujścia rzeki Motławy do Martwej Wisły powstaje Nadmotławie, najnowsza inwestycja firmy Robyg. W tej jednej z najbardziej prestiżowych lokalizacji w Gdańsku staną dwa ekskluzywne budynki. W jednym z nich zlokalizowane zostaną apartamenty inwestycyjne pod wynajem krótko i długoterminowy, w drugim zaś deweloper przewidział apartamenty dla tych, którzy będą chcieli zamieszkać w nich na stałe. O tym dlaczego warto zainwestować w apartament pod wynajem rozmawiamy z Anną Wojciechowską, dyrektor sprzedaży firmy Robyg.

Nadmotławie to najnowsza inwestycja firma Robyg w Gdańsku. Zdecydowaliście się podzielić inwestycję na dwie części – Estate i Apartments. Dlaczego?
Każda z nich jest odpowiedzią na różne potrzeby naszych klientów i próbą rozdzielenia funkcji, jakie budynki będą pełnić w przyszłości. Nadmotławie Apartments to inwestycja dedykowana poszukującym prestiżowego miejsca do zamieszkania. Z kolei Nadmotławie Estate kierowana jest do osób zainteresowanych nabyciem nieruchomości pod wynajem. Ostatnio, dużo uwagi poświęca się omawianiu realiów wspólnego zamieszkiwania właścicieli lokali oraz najemców krótkoterminowych. Każda z tych grup inaczej użytkuje mieszkanie. Inaczej też tworzy się społeczność takiego budynku. Zastosowane przez nas rozwiązanie pozwala na zaspokojenie potrzeb tych, którzy planują zamieszkać wraz z rodziną na stałe w zakupionym mieszkaniu, jak i tych, którzy kupują mieszkania inwestycyjne i chcą oferować komfortowy wynajem.

Inwestycja zlokalizowana jest na nabrzeżu tzw. Polskiego Haka, czyli ujścia rzeki Motławy do Martwej Wisły. Dlaczego z punktu widzenia kupującego apartament na wynajem, jest to dobra lokalizacja?
Zasada dobrego inwestowania w nieruchomości to kupno mieszkań z widokiem na wodę, góry czy też w lokalizacji jedynej w swoim rodzaju, unikalnej. Nadmotławie Estate wpisuje się w pierwszy punkt – niczym nieprzysłonięty widok na Motławę, a dodatkowo kilkaset metrów do Mariny na Stępce. Jednocześnie z łatwością będzie można dostać się do serca miasta korzystając z kładki na Motławie – zaledwie kwadrans spaceru do Żurawia czy 20 minut na Długi Targ.

Nadmotławie Estate zaprojektowane zostało z myślą o najwyższym komforcie życia, jak i długofalowych i skutecznych inwestycjach w nieruchomości. Proszę o rozwinięcie tego zdania...
Nadmotławie Estate to inwestycja stanowiąca doskonałą lokatę kapitału. To również możliwość czerpania zysku w ramach najmu długo i krótkoterminowego. Unikatowa i przede wszystkim ponadczasowa lokalizacja w sercu Gdańska nad Motławą jest gwarancją skutecznej, długofalowej inwestycji, przynoszącej stabilny zysk.

Przy zakupie apartamentu istnieje możliwość odliczenia podatku VAT, a także innych kosztów związanych z wykończeniem i utrzymaniem lokalu. Nadmotławie Estate to także komfort, jaki oferujemy najemcom. Z jednej strony atrakcyjna lokalizacja, z drugiej, wysoki standard wykończenia materiałami najwyższej jakości oraz szereg udogodnień dla najemców - przestronne lobby z portierem, strefa odpoczynku z sauną, wewnętrzne fitness, kidsplay, a nawet przechowalnia bagażu.

Jakiego typu apartamenty są do wyboru?
W Nadmotławie Estate zaplanowanych zostało łącznie 200 lokali w dwóch budynkach o podwyższonym standardzie w dostępnych metrażach - od 22 do 57 m kw. W tej chwili w sprzedaży jest pierwszy z budynków.

W jakiej wersji wykończenia dostępne są apartamenty w inwestycji Nadmotławie Estate?
Apartamenty zostały zaprojektowane w funkcjonalny sposób, aby jak najlepiej spełniały swoją rolę lokalu pod wynajem. Oferujemy je w stanie deweloperskim by umożliwić klientom wykończenie zgodnie z ich gustem i potrzebami. Każdy z apartamentów posiadać będzie ekologiczne drewniane okna, malowane dwukrotnie na biało ściany i sufity, elektroniczny zamek do drzwi wejściowych, indywidualne liczniki przy lokalach oraz antywłamaniowe drzwi. Ponadto w standardzie znajdą się parapety z konglomeratu marmurowego i grzejniki płytowe. Ich układy, rozmiary powierzchni czy nawet przebieg instalacji zostały skonsultowane ze specjalistami z branży najmu i hotelowej, tak by lokale były odpowiednio przygotowane i nie wymagały zmian organizacyjnych. Zostały przewidziane odpowiednie wymiary łóżek, wyposażenie kuchni i łazienki.

Jakie są inne, najważniejsze zalety inwestycji?
Najważniejszymi atutami Nadmotławie Estate są przede wszystkim ponadczasowa lokalizacja z dostępem do linii brzegowej Motławy, gwarantująca niepowtarzany widok z okien oraz wysoki standard budynków wykończonych materiałami najwyższej jakości. Ponadto inwestycję wyróżnia jej kameralny charakter przy jednoczesnej bliskości Starego Miasta.
Z jednej strony wszystko to idealnie wpisuje się w oczekiwania najemcy poszukującego luksusu. Z drugiej, dla przyszłego inwestora stanowi gwarancję dobrej lokaty kapitału i zysku.

Czy zakup apartamentu na wynajem jest opłacalny? Czy można na takiej inwestycji dobrze zarobić, czy bardziej jest to lokata kapitału?

Zakup apartamentu na wynajem to obecnie jeden z najlepszych sposobów na pomnażanie kapitału. Rentowność najmu w wielu miastach Polski nie przekracza 4%. Na wynajmie nieruchomości w Gdańsku, jak pokazują statystyki, w tym analizy REAS można zarobić nawet kilka procent więcej w skali całego roku. O stopie zwrotu decyduje w dużej mierze atrakcyjność lokalizacji nieruchomości. Zdaniem specjalistów zakup lokalu w prestiżowej lokalizacji dla Gdańska, czyli np. nad Motławą, z widokiem na Stare Miasto gwarantuje stabilne zyski, przynajmniej dwukrotnie wyższe od lokat bankowych. Taka inwestycja jest również bardziej odporna na wahania ceny. Nadmotławie Estate to jedna z ostatnich szans w Gdańsku, by kupić apartament bezpośrednio przy Motławie i zaoferować turystom lokal z niepowtarzalnym widokiem, położony w sercu miasta.

REKORDOWE WYNIKI NA RYNKU GRUNTÓW INWESTYCYJNYCH

AUTOR: NEWSERIA

Wartość transakcji na rynku gruntów inwestycyjnych w ubiegłym roku przekroczyła 5 mld zł, co było najlepszym wynikiem od 2006 roku. Największe zakupy gruntów dotyczyły segmentu mieszkaniowego. Zainteresowaniem inwestorów cieszyły się przede wszystkim obszary na obrzeżach dużych miast oraz położone bliżej centrum, które wymagają rewitalizacji.

W 2017 roku i w I kwartale tego roku obserwowany jest także gigantyczny wzrost popytu w segmencie hoteli. Mimo obaw związanych z legislacją obecny rok dla całego rynku może być jeszcze lepszy niż poprzedni – oceniają eksperci Colliers International.

– 2017 rok był rokiem kolejnych rekordów ustanawianych przez deweloperów, a to głównie za sprawą segmentu mieszkaniowego, który trzeci rok z rzędu powodował największe emocje na rynku transakcyjnym gruntów. Ponad 70 proc. tortu inwestycyjnego było konsumowane przez deweloperów inwestujących w projekty mieszkaniowe – **ocenia Emil Domeracki, dyrektor Działu Gruntów Inwestycyjnych w Colliers International.**

Z danych firmy Colliers wynika, że Dobra kondycja gospodarcza zachęcała inwestorów do zakupów. Duży popyt w segmencie mieszkaniowym sprawiał, że jeśli pojawiała się dobrze przygotowana technicznie działka w atrakcyjnej lokalizacji, gdzie inwestycje mogły ruszyć niemal od razu, inwestorzy walczyli o prawo do zakupu gruntu.

– W Warszawie mierzymy się z bardzo małą dostępnością gruntów. Duża część inwestorskiego rynku przesunęła się na miasta regionalne. Widać już od kilku kwartałów, że takie rynki, jak Trójmiasto, Wrocław, Kraków czy Łódź i Poznań to regiony, w których dzieje się najwięcej na rynku transakcyjnym. To się przekłada na ceny gruntów. W Warszawie poszybowały one do wartości niebotycznych, w jednostkowych przypadkach wzrosty sięgały 60–80 proc. w porównaniu do 2016 roku. Dlatego deweloperzy zaczęli dywersyfikować swoje plany inwestycyjne, przesuwając część swojej aktywności na miasta regionalne – **tłumaczy ekspert Colliers International.**

W centrum Warszawy za metr kwadratowy gruntu trzeba zapłacić między 1,5 tys. a 4 tys. zł, poza centrum 800–1,65 tys. zł, a w innych miastach powyżej 500 tys. mieszkańców ceny oscylują wokół 400–1,2 tys. zł.

Wysoką aktywność zanotował segment biurowy. Deweloperzy oddali do użytku ponad 736 tys. mkw., a na ten rok zaplanowanych do oddania jest ok. 880 tys. mkw., z czego 70 proc. Poza Warszawą. Wysoka planowana podaż ma bezpośredni wpływ na aktywność inwestorów zainteresowanych gruntami pod projekty biurowe, głównie na rynkach krakowskim, trójmiejskim i łódzkim. Duży popyt wpływa na spadek wskaźnika pustostanów (na 9 największych rynkach z 12,7 do 10,8 proc.).

Na rynku handlowym inwestorzy interesowali się przede wszystkim mniejszymi miastami, poniżej 100 tys. mieszkańców. Z kolei na rynku powierzchni magazynowej odnotowano spadek aktywności deweloperskiej, ale poziom transakcji pozostawał wysoki. Gigantyczny wzrost zakupu nowych gruntów odnotowano za to na rynku hotelowym. Trend ten obserwowany jest także w I kwartale tego roku.

Jak podkreśla ekspert Colliers International, okres od stycznia do marca jest dobrym prognostykiem dla całego roku.

– Spodziewamy się utrzymania gigantycznej dynamiki transakcyjnej w obszarze gruntów inwestycyjnych, a to za sprawą w dalszym ciągu rosnącego portfela segmentu mieszkaniowego. Widzimy pewne obawy wśród inwestorów związane głównie z próbami wdrożenia nowych legislacji prawnych i podatkowych, które mogą odbić lekko tę dynamikę transakcyjną, niemniej jednak aktywność inwestorów powinna się utrzymać na wysokim poziomie – **prognozuje Emil Domeracki.**

HIGASA
nieruchomości

higasa.pl

Higasa Nieruchomości Sp. z o. o. działa jako podmiot pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości komercyjnych.

W naszej działalności koncentrujemy się na **pewnym zysku klienta** z umów najmu obowiązujących w sprzedawanych obiektach.

Odwracamy standardowy proces dystrybucji, przygotowując rozwiązanie rentierskie **„szyte na miarę”** dla najbardziej wymagających klientów.

INWESTYCJA W START-UP

AUTOR: NEWSERIA

Dzięki współpracy z inwestorem start-up dostaje zwykle nie tylko kapitał na rozwój, lecz także wsparcie merytoryczne i know-how, do którego na co dzień nie ma dostępu. Korzyścią po stronie inwestora jest z kolei stopa zwrotu o wiele większa niż w przypadku tradycyjnych inwestycji, sięgająca nawet kilkuset procent.

Z ostatniego badania Fundacji Startup Poland, przeprowadzonego na grupie ponad 760 młodych innowacyjnych spółek, wynika, że aż 17 proc. z nich rośnie w tempie przekraczającym 50 proc. miesięcznie.

Autorzy raportu „Polskie startupy 2017" podkreślili, że nie każda nowa firma jest automatycznie start-upem. Dotyczy to przedsięwzięć, które dzięki przewadze technologicznej lub niezagospodarowanej niszy rynkowej mają potencjał bardzo szybkiego wzrostu. Start-upy to firmy projektowane z zamierzeniem osiągnięcia olbrzymiej skali w krótkim czasie. To czyni je z kolei przedmiotem zainteresowania inwestorów.

– Inwestorzy zwracają uwagę na młode przedsiębiorstwa, ponieważ mają one bardzo dużą dynamikę wzrostu i tym samym zapewniają dużą dynamikę zwrotu z inwestycji. Jeżeli takie młode przedsiębiorstwo rozwija się zgodnie z założonym planem, to inwestor, który ulokował w nim kapitał, jest w stanie uzyskać stopy zwrotu nieporównywalne z tymi, które oferują tradycyjne rynki kapitałowe, czyli instrumenty dłużne, obligacje, o lokatach nawet nie wspominając – **mówi Łukasz Blichewicz, prezes zarządu Assay Investment.**

Mimo to deficyt kapitału inwestycyjnego jest wciąż głównym problemem, z którym borykają się polskie start-upy. Brakuje zasobów inwestorskich, jakie mają do dyspozycji takie spółki w dojrzałych ekosystemach. Blisko dwie trzecie polskich start-upów finansuje się wyłącznie ze środków własnych. Najpopularniejszym źródłem zewnętrznego kapitału jest z kolei krajowy lub zagraniczny venture capital, a dalej – pieniądze publiczne pochodzące ze środków unijnych (PARP lub NCBiR).

– Młode, innowacyjne przedsiębiorstwa potrzebują dwóch rzeczy. Pierwszą jest kapitał na rozwój spółki, drugą, wsparcie merytoryczne i wsparcie kontaktami, relacjami z podmiotami i inwestorami, do których te młode przedsiębiorstwa nie mają na co dzień dostępu. My staramy się zapewnić obie te rzeczy: dostarczyć kapitał w formie inwestycyjnej, czy to ze środków własnych, czy też pochodzących od inwestorów, oraz skontaktować młode przedsiębiorstwo z większą firmą już istniejącą na rynku, która może mocno wesprzeć jego rozwój – **mówi Łukasz Blichewicz.**

Korzyścią po stronie inwestora jest stopa zwrotu o wiele większa niż w przypadku tradycyjnych inwestycji, sięgająca nawet kilkuset procent.

– Przykładem takiej inwestycji jest spółka Jeden Ślad, bardzo młode przedsiębiorstwo, które dopiero co ukończyło swój pierwszy rok działalności operacyjnej i rozwinęło się już do tego stopnia, że z punktu widzenia inwestora korzyść osiągnęła mocne kilkaset procent w ujęciu rocznym – **mówi Łukasz Blichewicz.**

Prezes Assay Investment ocenia, że w Polsce otoczenie rynkowe coraz bardziej sprzyja start-upom. Duża w tym zasługa programów uruchamianych przez NCBiR czy Polski Fundusz Rozwoju, który – w ramach pięciu funduszy venture capital – wpompuje 2,8 mld zł w start-upy na każdym etapie rozwoju i pomoże im w ekspansji. Z ostatniego badania Fundacji Startup Poland wynika, że już w tej chwili blisko połowa polskich start-upów sprzedaje za granicą. Polskie start-upy są też coraz bardziej innowacyjne, a 46 proc. współpracuje z instytucjami naukowymi i akademickimi.

– Trzeba przyznać, że przedsięwzięcia realizowane w Polsce są bardzo innowacyjne, jest do tego bardzo dobry klimat. Każdy nowy pomysł – czy to na skalę europejską, czy światową – który rozwiązuje jakiś rynkowy problem, bez względu na branżę, pozwala przedsiębiorstwom szybko się rozwijać. Generalnie, Polacy jako naród są bardzo otwarci na innowacje, są w stanie przyjąć na rynek bardzo wiele nowych usług czy towarów w krótkim okresie. Jesteśmy krajem, który chętnie przyjmuje nowości, ten proces zmiany zajmuje w Polsce krócej, niż ma to miejsce gdziekolwiek indziej w Europie, w szczególności w Europie Zachodniej – **ocenia Łukasz Blichewicz.**

NOWY JAGUAR E-PACE

ZAWSZE W CENTRUM UWAGI

JAGUAR

Jaguar E-PACE to najmłodszy członek rodziny SUV-ów spod znaku Jaguara, który dumnie kroczy ścieżką wytyczoną przez zdobywcę tytułu Światowego Samochodu Roku 2017 – przełomowego F-PACE.

Jaguar E-PACE to 5-miejscowy, kompaktowy SUV, który stanowi połączenie typowych dla marki Jaguar sportowych osiągów i dynamicznej linii nadwozia z przestronnym, praktycznym i oferującym nowoczesne rozwiązania multimedialnym wnętrzem.

OD 1.459 ZŁ NETTO/MIES.
JAGUAR PREMIUM LEASE

British Automotive Gdańsk
Autoryzowany Diler Jaguar
ul. Abrahama 5, 80-307 Gdańsk
T: (58) 554 00 66

THE ART OF PERFORMANCE

Jaguar E-PACE D150 6MT FWD spalanie w cyklu mieszanym od 4,7 l/100km, emisja CO_2 od 124 g/km. Powyższe ma charakter informacyjny i nie stanowi oświadczenia gwarancyjnego ani oferty handlowej w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego.

INWESTYCJE W ALKOHOL CZY WARTO?

AUTOR: WWW.INWESTYCJEALTERNATYWNE.NET

Główną zaletą inwestycji w alkohol jest ich wysoka odporność na gospodarcze wzloty i upadki. Na pewno większa niż w przypadku surowców. W jakim alkoholu warto lokować środki pieniężne? Czy inwestycja w alkohol to gwarancja sukcesu? Podpowiadamy, na które z nich warto postawić.

NIE KAŻDY ALKOHOL TO INWESTYCJA

Zanim przejdziemy do opłacalności poszczególnych trunków w kontekście inwestycji, postawmy sprawę jasno – nie każdy alkohol zyskuje miano inwestycji. Bardzo dobrze widać to na przykładzie nielimitowanych produkcji Smirnoffa czy Johnny Walkera, które mimo że na swój sposób wyjątkowe to produkowane masowo i przez to tracące na wartości kolekcjonerskiej.

INWESTYCJA ZACZYNA SIĘ OD 12 BUTELEK

Wiedz, że zakup jednej butelki dobrego, wyjątkowego alkoholu ma sens, ale wyłącznie w przypadku kolekcjonerstwa. Jeśli chodzi o poważne inwestycje, których celem są wysokie zarobki zabawa zaczyna się dopiero od 12 butelek lub jednej beczki równej tej samej pojemności.

WINO DOMINUJE RYNEK INWESTYCYJNY

Wiesz, że inwestycje w alkohol w 90% pochłania wino? Tak, to pionier w tej dziedzinie, i to nie do podważenia. Na drugim miejscu, z wynikiem 5% plasuje się whisky, a pozostałe 5% to cała reszta. Czy to oznacza, że jedyną słuszną inwestycją jest wino? To zależy.

INWESTYCJA DŁUGOTERMINOWA

Wino jest dobrym rozwiązaniem, jeśli poszukujesz długoterminowej inwestycji, która nie będzie wymagać od Ciebie złożonego działania, a jedynie… cierpliwości. Większość z nich przekracza okres 30 lat – niezbyt zachęcające? Wystarczy porównać to z o wiele dłuższą spłatą kredytu na zakup nowego mieszkania, by zrozumieć, że inwestycja w wino to nie taka zła opcja.

NISKIE RYZYKO INWESTYCYJNE, CZYLI GWARANTOWANY SUKCES?

Pod względem gospodarczym inwestycja w alkohol to jedna z najmniej narażonych na straty. Jak już wspominaliśmy, cechuje się wyjątkową odpornością na ekonomiczne wzloty i upadki, a przy tym jest bardzo pożądana nie tylko przez przedstawicieli najwyższej klasy, ale i tej dopiero się bogacącej, która z pomocą takiego zakupu chce udowodnić swój prestiż, więc zaczyna zmierzać ku sukcesowi gwarantowanemu.

TRANSPORT I PRZECHOWANIE

Jeśli zastanowimy się nad ryzykiem takiej inwestycji, to uświadomimy sobie, że nie leży ona w samej idei lokowania, a raczej po stronie pielęgnacji alkoholu, bo czy wino, które straciło na jakości smaku nie jest już swoistą przegraną? Albo stłuczona butelka? Nie należy jednak popadać w skrajność. Alkohol butelkowany, inwestycyjny pakowany jest w taki sposób, by swój smak zachował nienagannie przez ponad 60 lat, ale w przypadku whisky mamy już do czynienia z możliwością wyparowania alkoholu, która wynika bezpośrednio z właściwości trunku.

WARTO CZY NIE WARTO?

Warto, jeśli inwestycje to konik, na którym umiesz się sprawnie poruszać, a nie warto, jeśli takich inwestycji nie chcesz ani Ty ani Twój portfel. Zarabianie w ten sposób musi wynikać przede wszystkim z możliwości, ale i również chęci. Czasem wiąże się to także z założeniem własnej firmy, a do tego na początku niezbędna jest znajomość rodzajów faktur.

EURO STYL

Deweloper z pasją

NAJCIEKAWSZA INWESTYCJA MIESZKANIOWA 2017 ROKU

trojmiasto.pl

ZWYCIĘZCA PLEBISCYTU 2017

IDEA

GDAŃSK OLIWA

Mercedes Pagoda 280SL

KLASYKI DAJĄ ZAROBIĆ

AUTOR: GRZEGORZ JAGIEŁŁO

WWW.ABCRYNKOW.ORG

Rynek samochodów klasycznych oparł się kryzysowi finansowemu na świecie. Coraz więcej osób zwraca uwagę na tego typu inwestycje, widząc w nich alternatywę dla rynku akcji, obligacji, surowców czy złota. Z raportu brytyjskiego dziennika The Guardian, podsumowującego inwestycje na rynkach alternatywnych wynika, że właśnie inwestycje w samochody klasyczne przyniosły obok win i dzieł sztuki, jedne z największych zysków w ostatnim czasie.

Według szacunków amerykańskiej agencji Knight Frank, na przestrzeni ostatnich lat, wartość dobrze zachowanych klasyków rośnie w tempie nawet 25% w skali roku. Pojazdy zabytkowe (tzw. oldtimery), to głównie samochody mające powyżej 50 lat, znajdujące się w świetnie zachowanym stanie technicznym i wizualnym. Do grona zabytków zaliczyć można także motocykle, traktory, lokomobile, czołgi, czy parowozy, z którymi wiąże się jakaś historia (na przykład były środkiem lokomocji sławnych osób lub brały udział w ważnych wydarzeniach historycznych). Szacuje się, że po Europie porusza się 1,5 mln tego typu aut. W Polsce liczba ta oscyluje w granicach 55 tys. sztuk.

POTENCJAŁ

Inwestor Warren Buffett może żałować, że nie kupił 1400 aut z Harrah Collection, którą w 1980 roku oferowano mu za niespełna milion dolarów. Cztery lata później małą część tej kolekcji, w której znalazły się m.in. takie perełki jak Rolls-Royce Salamanca czy Bugatti Type 41 Royale Binder Coupé de Ville (oba z 1932 r.), sprzedano za 69 mln dolarów. Po latach Buffett przyznał, że żałuje straconej okazji.

Europejski rynek obrotu zabytkowymi samochodami i częściami, szacowany jest na 20 mld euro rocznie, a wartość kolekcjonerskich modeli pojazdów cały czas rośnie. Coraz częściej organizowane są aukcje, giełdy i targi wystawowe aut zabytkowych. Właśnie podczas takich imprez można kupić wartościowe auto kolekcjonerskie, jak również niezbędne do niego części. Ceny odrestaurowanych aut, na tego typu aukcjach, liczone są od tysięcy do nawet milionów euro za unikatowe modele.

INWESTYCJA

Oldtimer jako inwestycja jest bardzo dobrym pomysłem, zwłaszcza że ceny takich pojazdów idą cały czas w górę. Z danych zebranych przez Lion's Bank wynika, że w ciągu dziesięciu ostatnich lat wzrosły one o 456%. To znacznie więcej niż wzrost wartości nieruchomości, monet, czy alkoholi. Najbardziej będą drożeć krótkie serie luksusowych modeli. Zdecydowanie więcej płaci się za kabriolety, a wartość zabytku znacząco rośnie, gdy użytkowała go znana osoba: głowa państwa, papież czy słynny artysta. Cenę podnosi także certyfikat autentyczności.

- Można startować od 50–60 tys. zł, ale prawda jest taka, że okolice 100 tys. zł dają nam najlepszą elastyczność, jeśli chodzi o taki pierwszy zakup stuprocentowo inwestycyjny. To obecnie kategoria, która najmocniej wzrasta na wartości – przekonuje ekspert Michał Wróbel, dyrektor Domu Aukcyjnego Ardor Auctions.

Na polskim rynku klasyków dominują auta produkowane w PRL-u - Fiaty 125P i 126P, Polonezy, Syreny czy Warszawy. Poszukiwane są też Żuki i Nysy sprzed modernizacji. Klasą samą w sobie są Gaz-13 (Czajka) czy czechosłowacka Tatra. Następne w statystykach są samochody niemieckie oraz amerykańskie. W naszym kraju najszybciej sprzedają się oldtimery, których wartość oscyluje w granicach 50 tysięcy złotych.

OD CZEGO ZACZĄĆ?

Osoby z grubszym portfelem, znające się na

temacie, inwestują głównie w oldtimery. Dla początkujących i z mniejszą ilością gotówki dobrym rozwiązaniem będzie inwestycja w youngtimery. Aby mieć ciekawy egzemplarz oldtimera, z szansami na wzrost wartości, trzeba szykować się na wydatek co najmniej 50 tys. zł. W tej kwocie znajdziemy pojazdy takie jak: Mercedes W108, BMW 2000, Citroen DS, Austin Princess, Triumph Spitfire, Fiat 124 Spider, BMW E31, Opel GT, Cadillac Fleetwood.

Jeśli chcemy zainwestować w auto, które będzie zyskiwać na wartości, potrzebna będzie kwota rzędu 300 tys. zł. W tej kwocie znajdziemy np. Gaz M-13 Czajka, Melkus RS1000, Wartburg 313S, Renault Alpine A110, Porsche 911 Turbo, Mercedes Pagoda 280SL, Jaguar E-type seria 1, Maserati Merak, Citroen SM, Facel Vega, Ferrari 355, Lamborghini Urraco. Kwota powyżej 1 miliona euro, pozwoli nam zakupić legendy motoryzacji, pojazdy bardzo rzadkie takie jak Lamborghini Miura, Ferrari F40, Bugatti EB110, Porsche 959 czy Aston Martin DB5.

Najbardziej poszukiwane modele i najbardziej wartościowe pochodzą z przedwojennego i międzywojennego okresu, jednak oprócz nich dużym zainteresowaniem cieszą się klasyczne auta produkowane w ograniczonych seriach, limitowanych edycjach, a także elitarne serie aut klasy supercars, czyli niewielkie kolekcje współczesnych modeli ekskluzywnych samochodów, jak Bugatti Veyron czy Edo Lamborghini Audigier.

GDZIE SZUKAĆ?

Samochodów klasycznych szukać należy w domach aukcyjnych i wystawach klasyków, na których prezentowane są pojazdy na sprzedaż. Szukać należy także na aukcji w internecie,

z ogłoszenia, od handlarza, bądź bezpośrednio od dotychczasowego właściciela. Dobrym źródłem są liczne kluby posiadaczy danych marek. Wiele starych samochodów znajduje się w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, które oferują sporo ciekawych i nadających się do odrestaurowania egzemplarzy.

Nie każde stare auto przedstawia jednak wartość inwestycyjną. W cenie przede wszystkim są samochody, których produkcja nie osiągnęła masowego poziomu, mają niewielki przebieg, a do tego ich stan techniczny jest bardzo dobry, co nie jest łatwe do osiągnięcia, zważywszy na fakt, że liczba oryginalnych części i elementów wyposażenia maleje z każdym rokiem. Ford Mustang Fastback Eleanor GT500 z roku 1968 ma dziś wartość rzędu 220 tys. złotych, a zadbany Buick Le Sabre z 1971 roku – 50 tys. złotych. Nawet stare Syreny i Fiaty 126p mogą zyskać status pojazdu-lokaty, pod warunkiem, że ich stan techniczny będzie absolutnie perfekcyjny.

POPYT I ZYSK

Trzeba zdawać sobie jednak sprawę, że rynek jest mało płynny. Inwestycja w klasyki wymaga czasu, ogromnej cierpliwości i inwestor musi być przygotowany na zamrożenie kapitału w perspektywie kilku lat. Jeśli popatrzymy na wzrost wartości zabytkowych pojazdów, to rzecz miewa się tutaj podobnie jak w innych branżach – na wartości najszybciej zyskują te najdroższe, a im większa inwestycja, tym potencjalnie później większy zysk. Zainteresowanie inwestorów zakupem aut zabytkowych jest wysokie (i stale rośnie), jednak problemem wciąż pozostaje kwestia popytu wśród kolekcjonerów. Inwestorzy nie są w stanie przewidzieć, który samochód za kilka lat będzie najbardziej pożądany przez pasjonatów motoryzacji.

NAJDROŻSZE UNIKATY

Publikowany przez Hagerty indeks cen 25 najbardziej poszukiwanych marek klasycznych samochodów wzrósł o 250 proc. od 2007 do 2015 roku. Największy wzrost wartości odnotowały modele Porsche (17,8 proc), choć dotąd najszybciej zyskiwały auta Ferrari – średnio 15 proc. rocznie. Z kolei Historic Automobile Group International (HAGI) podaje, że rynek 100 najcenniejszych historycznych modeli jest dziś wart ponad 20 mld funtów.

Najstarsze auta nie są automatycznie najdroższe. Wśród najbardziej poszukiwanych są takie modele jak Ferrari 250 GTO z lat 1962-1964 (39 egzemplarzy), Ferrari 250 Testa Rossa z lat 50. (22 auta), Shelby AC Cobra 289 (lata 60., 528), Mercedes 300 SL Gullwing (lata 50., 1400), Aston Martin DB5 Coupé (lata 60., 1024), Porsche 911 Carrera RS (lata 70., 1580).

Model Ferrari 250 GTO z 1962 r., zbudowany dla słynnego kierowcy wyścigowego Stirlinga Mossa, został sprzedany za 22,5 mln funtów, a poprzedni właściciel zapłacił za niego 8,5 mln. Cena obecnego modelu Bugatti Veyron Super Sport zaczyna się od 2,4 mln USD, a pochodzące z 1936 roku Bugatti Type 57SC Atlantic kalifornijski dom aukcyjny Gooding & Co. sprzedał prywatnemu kolekcjonerowi za ponad 30 mln USD (dokładnej ceny nie ujawniono).

PODSUMOWANIE

Pojazd zabytkowy to doskonałe połączenie hobby z inwestycją. Na przemyślanym zakupie raczej się nie straci, a dodatkowo jest wiele możliwości wykorzystania takiego auta, na przykład przy wynajmie do ślubu. W Polsce, jak i w całej Europie, odbywa się wiele rajdów, pokazów, konkursów i zlotów kolekcjonerskich. Można uczestniczyć w ekskluzywnych wycieczkach, nocując w zabytkowych zamkach i pałacach, ścigać się w kolekcjonerskich zawodach lub wraz z innymi pasjonatami brać udział w rekonstrukcjach militarnych.

Niewielka korelacja z tradycyjnymi formami inwestowania i walory użytkowe aut klasycznych są ciekawą alternatywą dla tradycyjnych sposobów lokowania środków.

Moim zdaniem lokowanie kapitału w oldtimery może zatem zapewnić stabilny i stały zysk, trzeba jednak pamiętać, że większość pojazdów nie ma przed sobą inwestycyjnej przyszłości. Warto więc wiedzieć, w jakie auto włożyć swoje środki, tak aby na kupnie i odsprzedaży klasycznego samochodu w późniejszym okresie zarobić. Analitycy zalecają ostrożność, bo przy inwestowaniu w środki alternatywne (samochody, wina, monety, dzieła sztuki) kluczową rolę odgrywa czynnik emocjonalny i chęć posiadania danego dobra. Dlatego trzeba ostrożnie kalkulować i nie przyjmować za pewnik, że moda na daną markę samochodu trwać będzie wiecznie.

lamborghini Miura 3

KRZYSZTOF RĄCZKA

JACHTING MOŻE BYĆ DOCHODOWY

ROZMAWIAŁ: MICHAŁ STANKIEWICZ

Jacht może być inwestycją, na której można zarobić. Jej zwrot następuje szybciej niż przy kupnie nieruchomości – mówi Krzysztof Rączka, dyrektor oddziału PKO Leasing S.A. w Szczecinie, specjalizującego się w leasingu jachtów.

Czy kupno jachtu może być inwestycją, na której można realnie zarobić? W powszechnej opinii to wyłącznie hobby, pasja i do tego bardzo droga.
Oczywiście, jachty kupujemy po to, by na nich pływać i czerpać z tego przyjemność. To oczywiste. Ale można ten podstawowy cel połączyć z innym – jacht może być inwestycją tak jak każda inna i można na niej zarobić. Jak? Poprzez czarter. Na całym świecie działają profesjonalne firmy zajmujące się tzw. czarter managementem, które proponują właścicielom różne formuły dzielenia się zyskiem z tej działalności.

W jakim czasie następuje zwrot inwestycji?
Na okres zwrotu wpływają dwa parametry: rodzaj jednostki oraz akwenu. Z naszych analiz opartych na twardych danych od naszych klientów wynika, że całkowita spłata np. katamaranu pracującego w zimie na Karaibach, a w lecie w Europie trwa około 6 lat, przy średnio optymistycznym założeniu obłożenia czasu wynajmu.

Jakie obłożenie w skali roku zakładacie?
Średnie obłożenie w skali roku to 32 tygodnie. Z czego 12 tygodni w okresie zimowym na Karaibach, a dokładniej od grudnia do końca marca. W kwietniu jacht płynie na Wyspy Kanaryjskie albo Morze Śródziemne i tam pracuje przez 20 tygodni.

Czyli 6 lat wystarczy, by jacht sam się całkowicie spłacił? A kto w tym czasie ponosi koszty utrzymania?
Firma zarządzająca czarterami przyjmuje niemal pełną odpowiedzialność za wszystkie koszty. Kwestią umowną jest to po czyjej stronie są np. koszty ubezpieczenia. Awarie są usuwane w ramach gwarancji producenta, ale trzeba pamiętać, że gwarancja nie pokryje kosztów przestoju, sprowadza się jedynie do usunięcia awarii. Tutaj wchodzimy w obszar ryzyka utraty zysku z samego czarteru. Do tego mogą dochodzić uszkodzenia podczas eksploatacji, które nie są objęte gwarancją.

Jaką wielkość jachtu i koszt zakupu przyjęliście do tej symulacji?
Mówimy teraz o katamaranie o długości 45 stóp i wartości 500 tysięcy euro. Oczywiście założenia, o których powiedzieliśmy stanowią pewną bazę, do której odnosimy spodziewane zyski także z eksploatacji innych jednostek – większych lub mniejszych. Dobrze rozwijają się i notują rokrocznie wzrost sprzedaży także usługi czarterowe jednokadłubowych jachtów na Bałtyku. Tutaj mówimy zazwyczaj o przedziale cenowym pomiędzy 400 tysięcy, a 1 mln zł netto za kompletny jacht.

Skąd wziąć pieniądze, gdy nie mamy tyle gotówki? Niech zgadnę, pewnie najlepszy jest leasing?
Tak. Formuła leasingu operacyjnego, która w Polsce w warunkach podatkowych musi trwać minimum 6 lat, idealnie wpisuje się w przedsięwzięcia inwestycyjne związane z jachtem i jego czarterem. Jako firma leasingowa od dawna funkcjonujemy na rynku jachtingu i mamy wypracowane praktyki postępowania.

Fot. Jarosław Gaszyński

Krzysztof Rączka, PKO Leasing

Jakie są jeszcze korzyści z leasingu?
Dzięki dostosowaniu okresu leasingu do prognozowanego czasu zwrotu inwestycji, raty leasingowe bezpośrednio spłacane są z dochodów uzyskiwanych z czarterów. Co więcej, stanowią one koszt podatkowy bezpośrednio dając tarczę podatkową dla przychodów z wynajmu.

Jeżeli firma leasingowa formalnie kupuje jacht, jeżeli rata w całości pokrywana jest z czarteru to wygląda na to, że przedsiębiorca nie ponosi żadnych faktycznych kosztów?
Nie do końca. Naszymi klientami są przedsiębiorcy na takim etapie rozwoju, że stać ich na podjęcie takiego wyzwania, którego istotnym elementem jest udział własny zwany opłatą wstępną. Wynosi pomiędzy 20 a 25 %. Czyli jak łatwo policzyć - przy jednostce za 500 tys. to wydatek ponad 100 tys. zł. Zakładamy, że zyski z działalności czarterowej powinny być wyższe niż raty leasingowe. A po zakończeniu spłat jednostka jest sporo warta, zakładamy, że między 50% a 60% wartości początkowej. Jacht możemy sprzedać lub dalej go czarterować już bez kosztów leasingowych.

Leasing jachtów to opłacalna inwestycja dzięki możliwości czarteru

DENON
SALONY FIRMOWE

NASI EKSPERCI POLECAJĄ
PRZYJDŹ DO SALONU I SIĘ PRZEKONAJ

ZAPEWNI KINOWY KLIMAT

ZESTAW GŁOŚNIKÓW STEREO **CHRONO 507.2**
Z AMPLITUNEREM KINA DOMOWEGO **AVR-X1400H**

429 zł x 10 rat 0%

Santander CONSUMER BANK

GALERIA BAŁTYCKA

Grunwaldzka 141, 80-264 Gdańsk,
tel.: 58 345 05 88, gdansk@denon.pl

www.salonydenon.pl

NOBLE BANK

NAJBARDZIEJ UZNANA BANKOWOŚĆ PRYWATNA W POLSCE

Od sześciu lat niezmiennie jesteśmy liderem Ratingu Private Banking Forbes.

Forbes

www.noblebank.pl
+48 22 203 03 01

*****Najwyższa ocena przyznawana w Ratingu Private Banking - Forbes nr 1/2013, nr 1/2014, nr 2/2015, nr 1/2016, nr 1/2017 oraz nr 2/2018.
Jesteśmy częścią Getin Noble Bank S.A.