

wydanie specjalne

prestiz

private banking i inwestycje



HIGASA

properties

*Prawdy i mity
o nieruchomościach komercyjnych*

PRIVATE BANKING

Ochrona klientów to priorytet i potrzeba

INWESTOWANIE W FUNDUSZE

Najczęściej popełniane błędy

WSZYSTKO O OBLIGACJACH

Skarbowe czy korporacyjne?

NOWE TECHNOLOGIE W BANKOWOŚCI

Boty, sztuczna inteligencja, VR, chmura



Elegance is an attitude

Simon Baker
Simon Baker

N.NAGEL

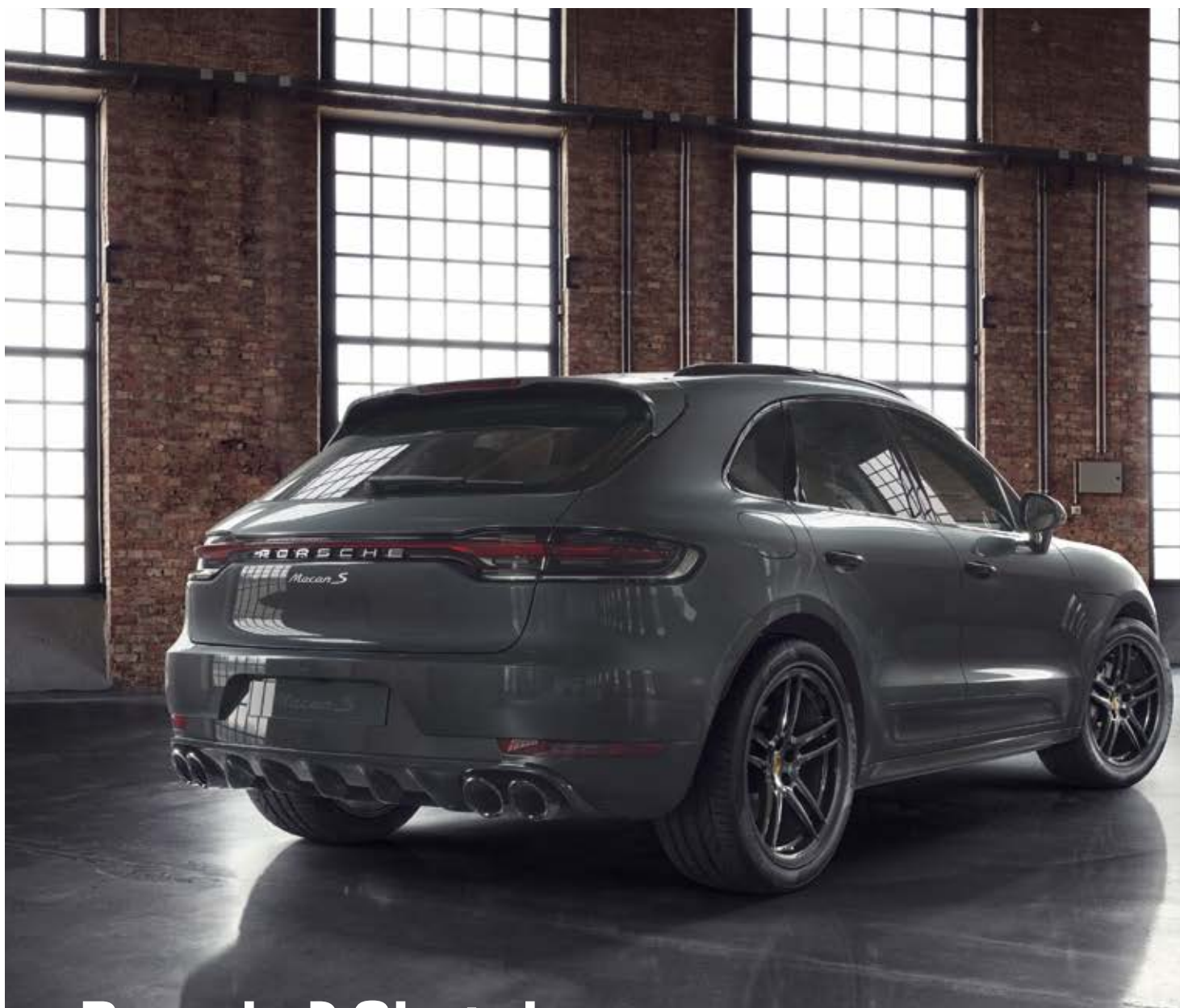


CH KLIF, tel. 58 620 06 68, www.zegarkionline.pl

LONGINES®



HydroConquest



Porsche? Chętnie.

Sportowe SUV-y Porsche.

Co widzisz? Dwa samochody o mocnych sylwetkach i dynamicznym, sportowym wyglądzie. Który z nich wybierzesz? Gdy poznasz ich wartość, łatwiej podejmiesz decyzję. Może właśnie tak wygląda Twój nowy SUV? Może to Twoje nowe Porsche?

Porsche Macan
2511,55 zł
netto mies./48 mies.

Oplata wstępna 10%
Max. przebieg 20 000 km rocznie

Porsche Cayenne
4294,85 zł
netto mies./48 mies.

Oplata wstępna 10%
Max. przebieg 20 000 km rocznie

Porsche Centrum Sopot
Al. Niepodległości 956
81-861 Sopot
<http://suv-porschesopot.pl>

Porsche Cayenne Turbo: zużycie paliwa (l/ 100 km) w cyklu łączonym 11,9; emisja CO₂ (g/km) 272.
Porsche Macan S: zużycie paliwa (l/ 100 km) w cyklu łączonym 8,9; emisja CO₂ (g/km) 204.



PORSCHE

Spis treści

- 8 GETIN NOBLE BANK WYRÓŻNIONY ZA PRIVATE BANKING
- 8 BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT WYRÓŻNIONY PRZEZ EUROMONEY
- 9 ING MA NAJLEPSZE SOCIAL MEDIA
- 9 CITI SIMPLICITY NAJLEPSZĄ KARTĄ KREDYTOWĄ
- 10 PRIVATE BANKING A OCHRONA KLIENTA
- 14 JAK ZBUDOWAĆ PORTFEL INWESTYCYJNY?
- 16 OBLIGACJE SKARBOWE A KORPORACYJNE
- 18 JAK ZAINWESTOWAĆ W FUNDUSZE - 5 ZŁOTYCH ZASAD
- 19 INWESTOWANIE PIENIĘDZY W FUNDUSZE
 - 5 NAJCZĘSTSZYCH BŁĘDÓW
- 20 WIG.GAMES JUŻ NA GIEŁDZIE
- 22 STRATEGIE I STYLE INWESTOWANIA NA GPW
- 24 FORMUŁA NA BIZNESOWY SUKCES
- 26 A MOŻE TAK ZOSTAĆ WŁAŚCIELEMI DROGERII ROSSMANN?
- 27 WYSOKIE ZYSKI Z INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI
 - KOMERCYJNE PRAWDY I MITY
- 28 REKORD NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH
- 29 ROSNĄCY RYNEK PRYWATNYCH AKADEMİKÓW
 - W POLSCE PRZYCIĄGA STUDENTÓW I INWESTORÓW



- 30 BŁAŻEJ KUCHARSKI – COLLIERS INTERNATIONAL
 - WSPÓLCZESNE BIURA SĄ BARDZO UDOMOWIONE
- 32 SZWEDZKI DEWELOPER BUDUJE BIUROWIEC NOWEJ GENERACJI
- 34 CONDO W TRÓJMIEŚCIE I OKOLICACH
- 36 APARTAMENTY DWIE MOTŁAWY DROGĄ DO BEZSTRESOWEGO POMNAŻANIA KAPITAŁU
- 37 MIŁOSZ ANDRZEJCZYK - STAWKI WYNAJMU ROSNĄ
- 38 WYNAJEM LEPSZY OD KUPNA
- 40 ROŚNIE ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA POLAKÓW
- 42 JAK INWESTOWAĆ W SAMOCHODY?
- 44 POZAFINANSOWE USŁUGI BANKÓW
- 45 PPK OCZAMI POLAKÓW
- 46 WIZJA BANKU 2030
- 48 BOTY I SZTUCZNA INTELIGENCJA W BANKOWOŚCI
- 50 CITI HANDLOWY STAWIA NA NOWE TECHNOLOGIE

Twoje pieniądze lubią spokój.

Wybierz ofertę pasującą do Twoich potrzeb
i sprawdź, jak zyskać **2,5% z Kontem
Oszczędnościowym** w Citi Handlowy.



citi handlowy
Welcome what's next



Odwiedź oddział Citigold

Al. Grunwaldzka 103A, budynek Neptun, Gdańsk

Łukasz Stybner

Dyrektor Regionalny Segmentu Klientów Zamożnych
tel.: 697 080 530

[Więcej na citigold.pl](http://www.citigold.pl)

Bank Handlowy w Warszawie S.A. Oferta „Na dobry początek z Citigold” jest dostępna dla Klientów, którzy do 31 maja 2019 r. zawrą z bankiem Umowę Produktów Depozytowych, otworzą na jej podstawie Konto Osobiste Citigold lub Citigold Private Client i spełnią warunki opisane w Regulaminie oferty. Oprocentowanie Konta Oszczędnościowego podane w skali roku. Z oferty wyłączone są m.in. osoby wnioskujące o nowe Konto, które po 01.01.2017 r. do dnia rozpoczęcia obowiązywania oferty posiadały samodzielnie lub jako współposiadacz Konto Osobiste lub Konto Oszczędnościowe lub były pełnomocnikami do Konta Osobistego lub Konta Oszczędnościowego do Konta Citigold lub Citigold Private Client. Pełna lista wyłączeń jest dostępna w Regulaminie oferty. Oferty na takich samych lub podobnych warunkach mogą się powtarzać w przyszłości. Szczegóły oferty, w tym warunki otrzymania nagrody, dostępne są w Regulaminie w oddziałach banku i na stronie www.citihandlowy.pl. Oferta nie łączy się z innymi ofertami specjalnymi dotyczącymi Konta oraz Lokat, z wyłączeniem ofert związanych z polecaniem Klientom Kont Osobistych oraz ofert lokat w USD. Szczegółowe informacje na temat opłat i prowizji dla Konta Osobistego Citigold i Citigold Private Client są dostępne w Tabeli Opłat i Prowizji na www.citihandlowy.pl. Konto Osobiste to rachunek płatniczy. Najwyższa ocena w rankingu bankowości prywatnej Forbes 2019 z 28.02.2019 r. (źródło: www.forbes.pl). Lider bankowości prywatnej w Polsce w Private Banking and Wealth Management Survey 2019 z 06.02.2019 r. (źródło: www.euromoney.com). Materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

GETIN NOBLE BANK WYRÓŻNIONY ZA PRIVATE BANKING

Private banking Getin Noble Bank został po raz kolejny wyróżniony najwyższą oceną w corocznym ratingu „Forbesa”. Doceniona została wysoka jakość posiadanych produktów oraz wysoki poziom obsługi ze strony doradców Noble Private Banking.

Ofertę wyróżniono również ze względu na kompleksowe wsparcie klientów, dostęp do szerokiej palety rozwiązań inwestycyjnych oraz usług dodatkowych.

- Uzyskanie najwyższej oceny w ratingu private banking to dla nas ogromne wyróżnienie. Dla naszych klientów najważniejszy jest szacunek dla ich czasu i pewność, że mogą liczyć na bank w każdej sytuacji. Najwyższa ocena Forbesa, to dowód na to, że udaje nam się spełniać te potrzeby. Stale pracujemy nad tym, żeby jeszcze bardziej udoskonalać nasze usługi i dostosowywać je do trendów rynkowych. Przywiązujemy wagę do wysokiej jakości obsługi przez bankierów, którzy potrafią zrozumieć potrzeby naszych klientów - mówi Woj-



ciech Tomasiak, członek zarządu Getin Noble Banku.

Rating „Forbesa” to jedyne na polskim rynku tak kompleksowe porównanie oferty finansowej dla najzamożniejszych klientów, zestawiające oferty

kilkunastu banków. Polega na ocenie jakości ofert bankowości prywatnej, której efektem jest nadanie odpowiedniej liczby gwiazdek (maksymalnie 5). Ocenie poddawane jest postrzeganie oferty przez klientów, jakość obsługi klientów, oferta

banku oraz rozwiązania odpowiadające trendom rynkowym. W ratingu brane są również pod uwagę usługi dodatkowe (np. concierge), przywileje i korzyści dla posiadaczy kart kredytowych czy organizacja spotkań dla klientów.

mr

BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT WYRÓŻNIONY PRZEZ EUROMONEY

BNP Paribas Wealth Management w Polsce wyróżniony nagrodą za najlepszą jakość świadczonych usług bankowości prywatnej w Polsce. Takie jest rozstrzygnięcie corocznego konkursu wiodącego, globalnego magazynu finansowego Euromoney.

Magazyn Euromoney co roku tworzy światowy ranking instytucji finansowych oferujących dedykowane usługi dla klientów bankowości prywatnej. Nagrody za bankowość prywatną przyznawane są poprzez głosowanie specjalistów zarządzających majątkiem. Eksperti oceniają zakres świadczonych usług, relacje z klientami, ofertę produktową, standardy jakości oraz wyniki finansowe. Częścią oceny jest także głosowanie uczestników na wybranego konkurenta, który uważany jest za wiodącego i najlepszego na rynku.

- Nagroda Euromoney to nie tylko wyróżnienie, ale również motywacja dla mnie i mojego zespołu - **mówi Beata Majewska, dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej BNP Paribas**

Wealth Management w Polsce.

- Klienci BNP Paribas Wealth Management otrzymują usługi na najwyższym światowym poziomie, świadczone przez wysoko wykwalifikowany i doświadczony zespół, w którym 70 osób posiada certyfikaty EFA i EFP. Po połączeniu z Raiffeisen Polbankiem staliśmy się liderem rynku bankowości prywatnej, a jakość usług i budowanie długotrwałych relacji to motto przewodnie naszej strategii - **dodaje Beata Majewska.**

BNP Paribas Wealth Management korzysta z ponad stuletniego doświadczenia, pozycji rynkowej i najlepszych praktyk Grupy BNP Paribas, która jest numerem 1. w dziedzinie Wealth Management w Strefie Euro i siódmym co do wielkości graczem Wealth Management na świecie.



BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT The bank for a changing world



BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT The bank for a changing world

mr

ING MA NAJLEPSZE SOCIAL MEDIA

ING Bank Śląski został uznany za najlepszy bank w mediach społecznościowych w tegorocznej edycji rankingu Złoty Bankier. Wyboru dokonali internauci oraz jury składające się z ekspertów branżowych. Bank został wyróżniony w tej kategorii po raz trzeci.

Ranking Złoty Bankier to największe w kraju badanie poziomu obsługi bankowej, jakości produktów, komunikacji reklamowej i komunikacji w social media, społecznego zaangażowania banków oraz najbardziej innowacyjnych rozwiązań na rynku finansowym. Organizatorami rankingu są Bankier.pl i Puls Biznesu.

ING Bank Śląski doceniono za zaangażowanie, pomysły, komunikację z klientami, a także reagowanie na problemy i odpowiedzi na pytania w mediach społecznościowych. Jak podaje redakcja, ING zdominowało najbardziej multimedialne kanały mediów społecznościowych: YouTube i Instagram. Poprzez publikację ciekawych treści udało im

się dotrzeć do wielu użytkowników, co bezpośrednio skutkowało dalszym wzrostem liczby subskrybentów i obserwujących.

- ING jest najchętniej obserwowanym bankiem na Twitterze, Instagramie i YouTube. Nasze filmy na YouTube mają ponad 141 mln wyświetleń – najwięcej ze wszystkich banków w Polsce. Social media wykorzystujemy nie tylko do wsparcia naszego biznesu, ale również angażujemy się w akcje społeczne. W kampanii „Dobry głos dla firm” zachęcamy Polaków do pisania pozytywnych opinii o ulubionych firmach, produktach czy usługach, z których korzystają. Z Kasią Nosowską zamieniamy je w piosenki, które stają się klipami reklamowymi tych firm.



W ten sposób pomagamy firmom mieć więcej klientów, a przy okazji walczymy z hejtem w internecie – bo dobre słowo nic nie kosztuje - **mówi Barbara Pasterczyk, Dyrektor Banku odpowiedzialna za komunikację marketingową w ING Banku Śląskim.**

ING Bank Śląski jest obecny we wszystkich popularnych mediach społecznościowych: Facebook – blisko 250 tys. obserwujących, YouTube – ponad 150 tys. subskrybujących, Twitter – prawie 20 tys. obserwujących, LinkedIn – ponad 12 300 obserwujących, Instagram – 7 500 obserwujących.

mf

CITI SIMPLICITY NAJLEPSZĄ KARTĄ KREDYTOWĄ

Kapituła prestiżowego rankingu „Złoty Bankier” uznała kartę kredytową Citi Simplicity za najlepszą na rynku. To już czwarte z rzędu zwycięstwo karty wydawanej przez Citi Handlowy w rankingu organizowanym przez „Puls Biznesu” i Bankier.pl.

Złoty Bankier, od dekady najbardziej prestiżowa nagroda w kategorii usług bankowych, potwierdza, że karta kredytowa Citi Simplicity to najlepsza oferta wśród kart kredytowych. Pozbawiona opłaty za wydanie i prowadzenie karty, bez opłat za powiadomienie o braku spłaty oraz bez opłat za pakiet powiadomień Citi Alerts jest prostym i tanim (RRSO: 10,47%) źródłem gotówki.

- To po prostu najlepsza karta kredytowa na rynku. Od 20 lat to flagowy produkt Citi Handlowy, rozpoznawany i uznawany na całym świecie. Karta kredytowa Citi Simplicity to karta doceniana przez klientów za prostotę i funkcjonalność, brak opłat i przejrzyste zasady - mówi Katarzyna Przybyła,

Szef Pionu Niezabezpieczonych Produktów Kredytowych Citi Handlowy.

Proste pożyczanie dzięki karcie kredytowej – za pomocą kilku kliknięć, poprzez bankowość mobilną i bez zbędnej dokumentacji – to szybka i wygodna alternatywa dla pożyczek konsumenckich. To też możliwość rozkładania transakcji na raty w niedawno udostępnionym intuicyjnym module aplikacji Citi-Mobile dla kart kredytowych. Posiadacze karty kredytowej Citi Simplicity mają do swojej dyspozycji platformę korzyści Citi Specials, z rabatami do -50% u ponad 300 partnerów programu, przedsprzedażami biletów na koncerty światowych gwiazd w Polsce, a także programem Mastercard Priceless Specials.



Laureatami rankingu Złoty Bankier są banki i instytucje finansowe, które w swojej działalności stawiają na najlepsze praktyki rynkowe, a ich produkty i usługi są odpowiedzią na oczekiwania i potrzeby klientów. Nagrody dla najlepszych banków posiadających w swo-

jej ofercie konto osobiste, kartę kredytową, kredyt gotówkowy i kredyt hipoteczny, zostały przyznane przez ekspertów Bankier.pl i Pulsu Biznesu na podstawie trwającej przez trzy miesiące analizy propozycji finansowych produktów i usług dostępnych na polskim rynku.

mf



PRIVATE BANKING A OCHRONA KLIENTA

OPRACOWAŁ: WIKTOR WIKTOROW

Kryzys na rynku finansowym dowiódł, że konieczna jest efektywna i skuteczna ochrona konsumenta oraz rozszerzenie zakresu podmiotowego tej ochrony. Dotyczy to także segmentu private banking. Według raportu „Diagnoza stanu badań nad ochroną klientów rynku finansowego w Polsce” w działalności banków obsługujących segment private banking w Polsce występuje wiele nieprawidłowości w kształtowaniu oferty i świadczeniu usług. Jak temu zaradzić?

Raport opracował Doradczy Komitet Naukowy przy Rzeczniku Finansowym. Zwrócono w nim uwagę na ryzyka i zagrożenia, jakie niosą ze sobą usługi finansowe, a zwłaszcza ryzyko poniesienia znacznych strat finansowych oraz ryzyko zawarcia umowy, która często jest nieadekwatna i nieodpowiednia do potrzeb klientów.

Kryzys na rynku finansowym ujawnił wiele zagrożeń dla interesów konsumentów usług finansowych, a jednocześnie wygenerował dalsze, związane z pojawianiem się „nowych” usług, które wymykały się spod reżimu ochronnego wynikającego z dotychczasowych regulacji. Są to produkty skomplikowane, hybrydowe o niejednorodnym charakterze, strukturyzowane – m.in. usługi w ramach bancassurance, usługi ubezpieczeniowe z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK, polisolokaty), tzw. kredyty walutowe (kredyty denominowane i indeksowane do waluty innej niż polska).

Bolączką private banking w Polsce jest niewłaściwa strategia zarządcza, przedmiotowe i nieetyczne traktowanie klientów oraz nastawienie na wynik kosztem bezpieczeństwa transakcji. Nieprawidłowości w ochronie interesów klientów segmentu private banking na rynku finansowym uświadamiają konieczność większej kontroli ze strony instytucji nadzoru i wzmocnienia regulacji prawnych. Można wymienić następujące płaszczyzny koniecznych zmian i kontrowersje dotyczące ochrony interesów klientów private banking:

1. Lokaty / depozyty często są liczone w bankach na tzw. minus, natomiast doradca klienta czy oddział rozliczani są poprzez uzyskany przychód, tzw. old (przychód generowany przez portfel, którym opiekuje się doradca). Nowy (new) przychód (np. ze sprzedaży inwestycji w danym miesiącu) jest niechętnie wdrażany; lokaty nie są postulowanym i zakładanym produktem przez

doradców, gdyż generują stratę w portfelu klienta, przynoszą straty bankowi i doradcy.

2. Klient z segmentu private banking z dużym saldem depozytowym w niektórych bankach jest traktowany jak zło konieczne – ponieważ nie generuje żadnego przychodu, a czasem wręcz (w nawiązaniu do punktu 1) stratę.

3. W rzeczywistości oferta private banking nie ma charakteru elitarnego i nie jest przeznaczona tylko dla klientów zamożnych, jak podkreślane jest przy przedstawianiu wyjątkowości tej oferty. Co prawda w kilku bankach oferta dla klientów najzamożniejszych różni się od oferty masowej, ale często nawet klient affluent może kupić produkty przeznaczone dla grupy private banking z tzw. limitów zapasowych. Na przykład przy ustrukturyzowanej obligacji niepublicznej czy funduszach inwestycyjnych zamkniętych (FIZ) oferta kierowana



może być do maksymalnie 149 osób w Polsce (ustawowo 150), natomiast pewna pula (np. 10 sztuk) przekazywana jest do oddziałów z przeznaczeniem dla klientów affluent. Minimalny zapis to najczęściej 50 tys. zł, natomiast przy funduszach inwestycyjnych zamkniętych wynosi ok. 200 tys. zł.

4. Niektóre banki pobierają opłaty za skorzystanie z oferty TFI funduszy inwestycyjnych otwartych w maksymalnej wysokości. Opłaty przy funduszach obligacyjnych zagranicznych offshore często sięgają 3–5%, a takiej kwoty dla klienta fundusz w rok jest w stanie wypracować.

5. Konstrukcja oferty skojarzonej (np. lokata z funduszem czy programem długoterminim) ma kierować klientów na rynek funduszy inwestycyjnych, nawet jeśli nie są oni tym rynkiem zainteresowani. To działanie nie ma nic wspólnego z kształtowaniem profilu klienta zamożnego; celem jest jedynie sprzedaż produktu dająca bankowi zysk, a sprzedawcy – prowizję.

6. Argumentacja przedstawiana klientom przy tzw. nachalnej sprzedaży wynika z konieczności wykonania tzw. profilu inwestycyjnego przez doradcę inwestycyjnego. Często praktyką jest, że danemu klientowi proponowane są produkty nieadekwatne, nieuwzględniające jego potencjału i rzeczywistych możliwości, a także przekraczające próg akceptowanego przez niego ryzyka. Często też odpowiedzi udzielane klientowi nie są adekwatne do sytuacji rynkowej i oceny produktu, lecz dostosowane przez doradcę tak, by danej osobie można było

sprzedać produkt (tzw. łowienie na wędkę), szczególnie gdy nie ma ona czasu lub nie bardzo rozumie konstrukcji produktu.

7. Doradcy segmentu private banking w większości banków rozliczani są z wykonania planu przychodowego – tj. uzyskania nowego przychodu z transakcji inwestycyjnych. Doradcy w oddziałach obsługujący klientów affluent, a także mający klientów w segmencie private banking często mają do wykonania plany miesięczne na poziomie 50–70 tys. zł! (Przykładowo jeśli 100 tys. zł zainwestowane w fundusz z opłatą 1,5% za wejście daje 1,5 tys. zł przychodu, to łatwo jest policzyć, że przychodowość musi być odpowiednio większa, aby wykonać wskazany plan; innym obciążeniem dla doradców jest comiesięczna realizacja wielomilionowego wolumenu). W praktyce oznacza to, że opłaty nie są chętnie negocjowane, a najchętniej sprzedawane są produkty, które mają ukrytą („zaszytą”) opłatę, nawet jeśli klient nie płaci za wejście do nowego programu.

8. Doradca nie ma wpływu na wyniki funduszy inwestycyjnych i klient powinien mieć świadomość, że nie zawsze uzyska dochód, stąd ochronę interesów klienta realizuje się poprzez regulacje MIFID II i inne. Jednak i tu możliwe są różne formy nadużyć oraz „niedopełnienia staranności”. Wyniki funduszy inwestycyjnych są zależne od zarządzających, ale często np. rynek pieniężny, który powinien zakładać wysoki poziom bezpieczeństwa, nie zapewnia tego poziomu i nie gwarantuje zachowania kapitału. Przykładowo dzieje się tak, kiedy w portfelu są naliczane liniowo zyski z obli-

gacji firm, które potem upadają, czy znikają z rynku (PBG czy inne przypadki z ostatnich miesięcy). Jeśli fundusze rynku pieniężnego ujmują to zgodnie z prawdą, tracą np. 0,5–1% w jeden dzień, a tymczasem przy dzisiejszych warunkach rynkowych zarabiają ok. 2,5–3% rocznie (a i to tylko te najlepsze z nich).

9. Występują skomplikowane konstrukcje produktów. Przykładowo w szeregu banków tworzone są produkty z tzw. tunelem – gdzie w sytuacji, gdy wycena spółki czy poziom indeksu spadnie poniżej np. 15% lub wybije się powyżej 15%, klient musi czekać trzy lata na zwrot kapitału (w najlepszym razie...).

10. Wszelkie firmy finansowe i pośredniczące zatrudniają często osoby nie na umowę o pracę, tylko prowadzące własną działalność gospodarczą. W takim przypadku doradcom zależy tylko i wyłącznie na pobranej prowizji i dlatego sprzedają wyłącznie portfele czy programy oszczędnościowe 10-letnie, na których jest najwyższy przychód („zaszyty” w środku produktu). Klient nie jest tu podmiotem, do którego przywiązuje się istotne znaczenie.

11. System wynagradzania doradców nie jest skonstruowany z punktu widzenia interesów klientów korzystnie. Ci z doradców bankowych, którzy są zatrudnieni na umowę o pracę, otrzymują wynagrodzenie, a z prowizji nic nie uzyskują dla siebie, muszą natomiast sprzedawać usługi, by zrealizować plan i móc pracować dalej.



12. Przez długi czas stosowana była też niekorzystna praktyka, że banki dokładały do kredytów hipotecznych program składkowy (np. 10-letni unit-link), który np. obniżał marżę kredytu.

13. Sprawdzając oferty bankowe, odnosi się wrażenie, że profil private banking nie daje klientowi nic więcej oprócz... opieki doradców, którzy znają się na inwestycjach. Jednak dobór czynnika ludzkiego do tych funkcji w bankach jest nie zawsze właściwy i znacznie częściej spotka się zjawisko selekcji negatywnej na stanowisko doradcy klienta private banking.

14. Nie wszystkie banki traktują jednakowo nowych i starych klientów. Najczęściej spotykanym zjawiskiem jest faworyzowanie nowych kont i środków, bez dbałości o dotychczasowych klientów.

15. Doradcy mają pod opieką często nadmierną liczbę klientów, w związku z tym nie wszystkim mogą poświęcić wystarczająco dużo czasu i uwagi, by przestudiować ich problemy i zaproponować dobrze dobrany portfel inwestycyjny. Z drugiej strony nadmierna liczba klientów przypadających na jednego doradcę wynika z konieczności realizacji wygórowanych planów.

16. Występują też niedociągnięcia organizacyjne w procesie świadczenia usług przez banki dla klientów segmentu private banking. Nie wszystkie banki mają odrębne zespoły walutowe czy skarbu i klient bankowości prywatnej zmuszony jest czekać na infolinię razem ze wszystkimi masowymi

klientami. Tak więc trudno jest mówić o elitarności usługi.

17. Nie wszystkie banki mają zawarte umowy o nagrywanie dyspozycji – na hasło wcześniej ustalone. Podstawowe transakcje klient może wykonać bez wizyty w banku, co rzeczywiście jest bardzo pomocne.

18. W niektórych bankach funkcjonuje program, który ma podpowiadać, co klient powinien zrobić, gdzie się przenieść, z jakiego funduszu i na jaki. Często jednak z relacji klientów wynika, że najpierw każe im się zrezygnować z jakiegoś produktu, by podczas następnej wizyty polecić jego ponowne nabycie; jest to tzw. maglowanie tych samych środków, często związane z dążeniem doradcy do uzyskania kolejnej prowizji.

19. Spotykane jest też inne negatywne zjawisko – wewnętrzne podbieranie klientów. Po przekroczeniu pewnego poziomu salda klient musi zmienić doradcę, chociaż czasami chciałby zostać przy swym aktualnym opiekunie. Tego rodzaju praktyki psują relacje pomiędzy pracownikami, a także mogą zniechęcić klienta do banku, gdy się mu narzuca określone rozwiązania.

20. Prawdziwy klient private banking chciałby posiadać opiekę podatkową, sukcesję majątkową itd., natomiast doradcy nie mają uprawnień nawet do pomocy w kwestii rozliczeń PIT czy zysków kapitałowych z zagranicy; doradcy są tak naprawdę tylko sprzedawcami, a nie pomagają w rozliczeniach podatkowych.

21. Generalnie w bankach w ramach private banking mamy do czynienia ze zbyt dużymi planami sprzedażowymi i za dużą liczbą klientów w portfelach doradców.

22. Tworzenie nieuprawnionych rankingów wewnętrznych sprzedaży, oceniających doradców. Oficjalnie są one zakazane przez KNF.

23. Zamieszanie na rynku wywołuje brak ujednolicenia tabel i stawek za świadczenie usług. W idealnej sytuacji klient wybierałby ten bank, gdzie byłby usatysfakcjonowany z jakości obsługi, a tak wywołuje się sztuczną konkurencję i dochodzi do tzw. psucia rynku.

24. W bankach są różne tabele opłat tych samych firm, np. Quercus ma inną tabelę w Citibank, a inną w Deutsche Bank.

25. Banki realizują przelewy walutowe według własnej tabeli, gdzie kursy są mniej korzystne niż w kantorze i przy małych kwotach klient nie ma wyboru. W innym przypadku musi wypłacić środki i dokonać korzystniejszego zakupu w kantorze.

Ukazane w raporcie płaszczyzny nieprawidłowości w ochronie interesów klienta segmentu private banking nie wyczerpują wszelkich przejawów tego zjawiska. Wskazane zostały problemy najczęściej spotykane i oczywiste, wymagające sanacji relacji klient – pośrednik. Istnieje zatem konieczność większej kontroli prawnej – reasumują twórcy raportu.

ES EURO STYL

Deweloper z pasją



Polanki
apartamenty

Butikowen apartamenty z historią

Doradca Klienta
tel. +48 502 425 497
joanna.grycza@eurostyl.com.pl





JAK ZBUDOWAĆ PORTFEL INWESTYCYJNY?

AUTOR: WIKTOR WIKTOROW

Portfel inwestycyjny to nic innego jak zestaw aktywów będących formą lokowania kapitału, w celu uzyskania przyszłych korzyści. Umożliwia on grę na giełdzie, pozwala kupować oraz sprzedawać papiery wartościowe. Jak go założyć i zbudować?

Portfel inwestycyjny możemy stworzyć samodzielnie albo skorzystać z gotowych portfeli w postaci funduszu inwestycyjnego. Pierwszy sposób dobry jest dla wytrwałych inwestorów mających zgromadzony duży kapitał, podczas gdy z drugiej możliwości może korzystać niemal każdy. Podstawowym zadaniem inwestora przy budowie portfela jest określenie celu inwestycji, a wraz z tym horyzontu inwestycyjnego.

Jeśli myślimy o tym, by zabezpieczyć swoją przyszłość, odłożyć pieniądze na godną emeryturę powinniśmy pomyśleć o inwestycji długoterminowej. W takiej sytuacji mniejsze znaczenie ma aktualna koniunktura giełdowa, można bowiem założyć, że bilans przeplatających się okresów bessy i hossy wypadnie na plus, pozwalając nam w dłuższej perspektywie czasu zarobić tyle, by nie martwić się o przyszłość. Ale tylko wtedy, gdy do portfela dobierzemy spółki o silnych fundamentach, stabilnych przychodach i wykazujących regularne zyski. Dobrym wskaźnikiem jest tutaj coroczna dywidenda, wszak by ją wypłacać spółka musi zarabiać.

Drugą formą inwestycji w naszym portfelu powinny stać się inwestycje średnioterminowe. To pieniądze na przykład na tak zwaną czarną godzinę, na planowaną podróż dookoła świata, budowę domu, zabezpieczenie przyszłości dziecka, itp. Ostatni etap budowania portfela to – inwestycje krótkoterminowe. Wiązą się one z dużym ryzykiem, a co za tym idzie, z ogromnym potencjałem zysku. Nie jest to forma lokowania kapitału dla początkujących inwestorów. Nie można budować portfela inwestycyjnego zaczynając na inwestycjach tego typu. Jeżeli to zrobimy, możemy zostać z niczym.

Musimy pamiętać, że inwestowanie w fundusze jest postrzegane raczej jako inwestycja długoterminowa. Z zasady bowiem fundusze nastawiają się na długoterminowy zysk, a nie na spekulowanie. Wiadomo, że im krótszy horyzont inwestycyjny, tym udział akcji w naszym portfelu powinien być mniejszy, co zmniejsza ryzyko wahań okresowych. Jeżeli planujemy inwestycję na krótki okres (do 1 roku), to odpowiedni będzie fundusz rynku pieniężnego. Inwestorzy średnioterminowi

(inwestujący na okres od 1 do 5 lat) powinni raczej wybrać fundusze obligacji i rynku pieniężnego. Natomiast fundusze akcji, ze względu na wysokie ryzyko inwestycyjne, będą najbardziej odpowiednim wyborem na długi okres inwestycji (powyżej 5 lat).

Najważniejszą część w procesie budowy portfela to wybór aktywów, czyli tego, w co będziemy inwestować. Generalnie optymalny portfel inwestycyjny powinien składać się w części z ryzykownych, a w części z bezpiecznych aktywów. Przy konstruowaniu portfela inwestycyjnego inwestor powinien wziąć pod uwagę to, jaki poziom ryzyka jest w stanie zaakceptować. Do wyboru mamy mnóstwo instrumentów. Portfel akcji to akcje spółek o mocno ustrukturyzowanych podstawach. Portfel zrównoważony zawiera akcje spółek o dużym potencjale wzrostu, ale także bony skarbowe oraz obligacje. Portfel bezpieczny to bankowe lokaty terminowe, obligacje oraz bony skarbowe. Portfel aktywnej alokacji - to skarbowe instrumenty dłużne, akcje spółek o mocno ustrukturyzowanych podstawach oraz prawa pochodne.

Jeśli budujemy portfel inwestycyjny samodzielnie to podstawową zasadą jest założenie, że nie należy nabywać instrumentów i produktów finansowych, których mechanizmu działania nie do końca rozumiemy. Możemy też oczywiście skorzystać z pośrednictwa biur maklerskich, ale to wiąże się z koniecznością poniesienia określonych kosztów. Dobierając aktywa do portfela trzeba jednak mieć świadomość, że monitorowanie i analiza sytuacji wielu spółek jest czynnością czasochłonną, zatem lepiej ograniczyć się do zakupu akcji kilku spółek, którym będziemy w stanie poświęcić czas ograniczając tym samym ryzyko straty. Na giełdzie nie zawsze więcej znaczy lepiej, szczególnie w portfelu krótkoterminowym.

Jak powinny układać się proporcje między różnymi papierami wartościowymi znajdującymi się w portfelu. Wszystko zależy od tolerancji ryzyka inwestora. Jedni skłonni są do większego ryzyka, inni zadowolą się mniej spektakularnymi, za to bardziej pewnymi zyskami. Inwestor zachowawczy, stawiający głównie na bezpieczeństwo zainwestowanych środków, lokuje w portfelu spółki odporne na wahania koniunktury, o dużej kapitalizacji, płacące solidne dywidendy. Inwestor z większymi skłonnościami do ryzyka może postawić na spółki mniejsze, które nie są tak odporne na zmiany uwarunkowań rynkowych, ale mają ambitne plany rozwoju, przejmują inne spółki, zdobywają nowe kontrakty, czy też wdrażają innowacyjne rozwiązania. W czasach w miarę stabilnych, fundusze inwestujące w instrumenty rynku pieniężnego na pewno będą słusznym wyborem, lecz w czasie kryzysu finansowego bezpiecznie możemy zarabiać też na obligacjach, przy czym należy pamiętać, że inwestycja w portfel obligacji opłaca się przede wszystkim długoterminowo.

Alokacje aktywów to ważny, jeśli nie najważniejszym element inwestycyjnego procesu. Pozwala także obniżyć ryzyko oraz osiągnąć długoterminowe cele. Jeżeli na przykład zainwestujesz połowę portfela w akcje i połowę w obligacje skarbowe zredukujesz ryzyko portfela. Akcje przynosić będą wysokie zyski podczas dobrej sytuacji gospodarczej, a obligacje skarbowe podczas recesji. Alokacja aktywów to ich podział na różne instrumenty finansowe oraz wybór klas aktywów, z których chcielibyśmy zbudować nasz portfel. Główne klasy aktywów to:

- Akcje – pozwalają osiągnąć w długim okresie stopę zwrotu rzędu 12% i zabezpieczają nas częściowo przed inflacją
- Obligacje – pozwalają osiągnąć stabilne dochody i obniżają ryzyko portfela
- Instrumenty pochodne – do portfela wnoszą możliwość osiągnięcia bardzo wysokich stóp zwrotu i większe ryzyko, niektóre z instrumentów pozwalają jednak obniżyć ryzyko portfela



– Inwestycje alternatywne – są zazwyczaj mało płynne jednak dają szansę na osiągnięcie stóp zwrotu porównywalnych z akcjami

Inwestując nie można zapominać o dywersyfikacji, czyli podziału portfela na różne aktywa. Lepiej jest zainwestować np. w 8 spółek, aniżeli w jedną określoną akcję. Można także wybrać spółki z kilku niezwiązanych ze sobą sektorów gospodarczych, z różnych krajów, spółki o odmiennej wielkości oraz oczywiście zbudować portfel z różnorodnych aktywów, ale każdy z nich powinien być dobrany według ściślego klucza.

Przy wyborze funduszu inwestycyjnego musimy patrzeć też na opłaty, zwłaszcza za zarządzanie, jak i opłaty dystrybucyjne. Zwróćmy też uwagę, czy fundusz liczy sobie opłaty

za zakup jednostek. Jej brak daje przewagę już na starcie nad funduszami znacznie droższymi. Kluczem jest jednak właściwe określenie potencjału danej inwestycji. Lokując pieniądze w funduszach trzeba sprawdzać jego historię wyników, pamiętając jednak, że dobry wynik w latach ubiegłych, nie jest gwarancją uzyskania podobnych wskaźników w przyszłości. Daje jednak dużo informacji o tym jak zarządzany jest fundusz, co może być dobrym prognostykiem na przyszłość. Historyczne wyniki funduszu warto też porównywać z wynikami konkurencji działającej w podobnych uwarunkowaniach rynkowych. Zwracajmy też uwagę na ocenę ratingową przyznawaną funduszom przez uznane specjalistyczne agencje ratingowe. Agencje te charakteryzują niezależność i obiektywizm. Nie wszystkie fundusze posiadają taki rating.



OBLIGACJE SKARBOWE A KORPORACYJNE

AUTOR: JĘDRZEJ JANIAK / F-TRUST.PL

W ostatnich latach na celowniku inwestorów były przede wszystkim fundusze akcyjne. Niewielka zmienność na rynku akcji powodowała, że inwestorzy czuli się bezpieczni i spokojni. W tym roku zmienność powróciła, a niepewna sytuacja na świecie powoduje, że coraz więcej osób zaczyna spoglądać na obligacje skarbowe i fundusze inwestujące w te instrumenty finansowe.

Tego typu fundusze nazywane są często „bezpiecznymi przystaniami”. Owszem, gdy na rynku akcji trwa hossa, inwestor musi się liczyć, że taki fundusz wypracuje niższą stopę zwrotu niż fundusz akcyjny, inwestujący na przykład w amerykańskie spółki technologiczne. Ale obecna rzeczywistość rynkowa nie jest tak oczywista i jednoznaczna. A jeżeli ktoś chce ograniczyć ryzyko, to może zawiązać do „bezpiecznej przystani”.

OBLIGACJE SKARBOWE

Fundusze obligacyjne służą zminimalizowaniu ryzyka, ale dokonując wyboru swojej „bezpiecznej przystani” trzeba pamiętać, że w niektórych funduszach obligacyjnych klient może być narażony między innymi na ryzyko walutowe, kredytowe oraz ryzyko stopy procentowej. Te ryzyka łatwo jednak ominąć, dokonując – najlepiej we współpracy z rzetelnym doradcą z któregoś z licznych w naszym kraju towarzystw funduszy inwestycyjnych – odpowiedniego wyboru. Zastanawiając się nad wyborem odpowiedniego dla siebie funduszu obligacyjnego bezwzględnie trzeba zwrócić uwagę na skład jego portfela.

Obligacje skarbowe to nic innego jak papier dłużny, emitowany przez rząd danego kraju. Rząd w ten sposób zaciąga pożyczkę od obywatela, zobowiązując się do jej spłaty w określonym terminie z określonymi odsetkami. Środki pozyskane w ten sposób służą finansowaniu deficytu budżetowego. Z powodu gwaranta, jakim jest Państwo, obligacje skarbowe wydają się bezpiecznym sposobem inwestowania, ale jak doskonale wiemy, inwestowanie nie może być pozbawione ryzyka.

OBLIGACJE KORPORACYJNE

Obligacje korporacyjne to również papiery dłużne, ale mają innego emitenta niż obligacje skarbowe. Tutaj pożyczkobiorcą stają się spółki, które szukają środków na nowe inwestycje i rozwój. W przypadku obligacji korporacyjnych pojawia się dodatkowe ryzyko, ale też szansa na większy zysk. W przypadku bankructwa firmy, inwestorzy boleśnie odczują stratę zainwestowanego kapitału.

W każdej kategorii możemy znaleźć obligacje o wyższym lub niższym oprocentowaniu

(rentowności). Oprocentowanie zależy od tego jak rynek wycenia ryzyko związane z odkupieniem obligacji. Na przykład obligacje rządu niemieckiego (tzw. bundy) są uważane za jedne z najbezpieczniejszych, zatem odsetki płacone przez Niemcy kształtują się na poziomie 0,5%. Z kolei rząd turecki w tym samym czasie musi płacić aż 13% w skali roku!

Ryzyko niewypłacalności wśród państwa jest stosunkowo niskie, ale przypadki bankructw się zdarzają. W przypadku firm bankructwa są dużo częstsze, zatem i oczekiwane wynagrodzenie (oprocentowanie) w zamian za pożyczone pieniądze jest wyższe. Jednak podobnie jak w przypadku obligacji skarbowych – uznane marki o silnej pozycji finansowej są inaczej wyceniane niż mniejsze firmy.

WSZYSTKO ZALEŻY OD SKŁADU PORTFELA

Rzecz fundamentalna to sprawdzenie, czy wszystkie papiery w portfelu funduszu są płynne i wyceniane rynkowo, bo tylko to gwarantuje przejrzystość inwestycji. Część funduszy inwestuje tylko w krajowe obliga-

cje skarbowe, ale większość uzupełnia swój portfel o obligacje korporacyjne. To dobra polityka, stwarzająca nadzieję na wypracowanie wyższej stopy zwrotu, pod warunkiem jednak, że zarządzający bardzo starannie wybiera emitentów obligacji. Każdy rzetelny doradca z towarzystwa funduszy inwestycyjnych zwróci klientowi uwagę, aby inwestował w taki fundusz, w portfelu którego obligacje korporacyjne pochodzą z dużych, notowanych firm, najlepiej takich, których dużym akcjonariuszem jest Skarb Państwa lub renomowana, międzynarodowa korporacja.

Jak ognia, zwłaszcza po aferze GetBacku, powinniśmy natomiast unikać funduszy inwestujących w korporacje małych spółek, o niepewnej sytuacji rynkowej. Oczywiście, tego typu obligacje dają nadzieję na zysk, ale inwestor musi sobie zdawać sprawę, że kupując taki fundusz, naraża się na ryzyko nie mniejsze niż inwestycja w fundusz akcyjny. Dlatego tego typu fundusze mogą zainteresować wyłącznie najbardziej świadomych i doświadczonych inwestorów. Jeśli dopiero zaczynamy swoją przygodę z rynkiem kapitałowym, lepiej takie fundusze omijać szerokim łukiem.

KIEDY INWESTOWAĆ W FUNDUSZE DŁUŻNE?

Z reguły najbezpieczniejszym funduszem obligacyjnym jest fundusz, który ma duże aktywa i dobrze zdywersyfikowany portfel. To znaczy fundusz, który alokował środki w wielu podmiotach, nie ograniczył się tylko do kilku lub kilkunastu, a inwestycja w emisje nienotowane na rynku regulowanym stanowi znikomą część portfela.

Obligacje zyskują gdy stopy procentowe spadają i tracą, gdy te idą w górę. Skala zmiany ceny jest tym większa, im dłuższy okres do wykupu (tzw. duration) ma obligacja. Fundusze dłużne są dobrym rozwiązaniem w okresie obniżania stóp procentowych, gdy PKB zwalnia, a inflacja przestaje rosnąć. Rolą zarządzającego funduszem dłużnym jest sterowanie długością trwania obligacji w portfelu oraz selekcja emitentów pod kątem ryzyka.



INWESTOWANIE W FUNDUSZ DŁUŻNY – PRZYKŁAD

Pani Agnieszka słyszała, że gdy ekonomiści zapowiadają obniżki stóp procentowych, pojawia się dobry moment na inwestycję w obligacje skarbowe. Dzięki nim można osiągnąć wzrost zainwestowanych środków przy mniejszym ryzyku niż podczas inwestowania w akcje czy fundusze akcyjne.

Na spotkaniu z doradcą finansowym dowiedziała się, że obok obligacji skarbowych, są jeszcze obligacje korporacyjne oraz że inwestowanie w obligacje za pomocą funduszy jest wygodne ponieważ:

- obniża próg wejścia w inwestycję w przypadku obligacji korporacyjnych – niektóre fundusze pozwalają inwestować już od 100 złotych!
- dywersyfikację inwestycji – w jednym funduszu jest bardzo dużo różnych spółek. Nawet gdy jedna będzie miała problemy,

Agnieszka straci tylko część środków. Gdyby zainwestowała tylko w jedną spółkę, w przypadku jej niewypłacalności ryzykuje cały swój kapitał;

- obligacje do funduszy wybiera doświadczony zespół analityczny – dzięki temu ogranicza ryzyko i zwiększa bezpieczeństwo inwestycji;

Inwestowanie w fundusze dłużne, które wybrała Agnieszka, obarczone jest stosunkowo niskim ryzykiem inwestycyjnym, ale może przynieść też odpowiednio niższy zysk. Licząc na wyższe stopy zwrotu, Agnieszka dobrała do swojego portfela fundusze akcyjne aby zdywersyfikować swoją inwestycję. Aby ograniczyć ryzyko ustaliła strukturę portfela inwestycyjnego: 20% fundusze akcji, 80% fundusze dłużne.



JAK INWESTOWAĆ W FUNDUSZE

5 ZŁOTYCH ZASAD

AUTOR: JĘDRZEJ JANIAK / F-TRUST.PL

Ogromna większość ludzi, która straciła na inwestycjach w fundusze to osoby, które lokując pieniądze działały żywiołowo, lekceważąc podstawowe zasady. Ci, którzy ich przestrzegają z reguły cieszą się zyskami. Zobacz 5 złotych zasad inwestowania w fundusze.

ZASADA PIERWSZA SPÓJRZ U KOGO KUPUJESZ

Inwestując oszczędności, warto upewnić się, że produkt inwestycyjny jest odpowiednio dobrany do Twojego poziomu akceptacji ryzyka i horyzontu czasowego. Trzeba koniecznie poświęcić czas na spotkanie z doświadczonym doradcą, za którym przemawiają wyniki osiągnięte przez jego klientów. Bardzo istotnym kryterium wyboru dystrybutora, powinna być jego niezależność. Od tego bowiem zależy czy sprzedawany fundusz będzie rzeczywiście dobrany do oczekiwań klienta, czy będzie wynikiem celów sprzedażowych wielkiej korporacji. Dla nich bowiem ważny jest nie tyle Twój zysk, co możliwość sprzedaży produktów, które najkorzystniej wpływają na wynik finansowy korporacji.

Nim podejmiesz decyzję zastanów się, czy jej celem ma być ochrona kapitału i zwrot w granicach inflacji, depozytu, obligacji skarbowych. A może jednak jesteś odważniejszy i – akceptując wyższe ryzyko – zdecydujesz się na akcje? Musisz pamiętać, że bezpieczeństwo każdej z klas aktywów jest pochodną otoczenia makroekonomicznego i nie w każdych warunkach fundusz dłużny będzie bezpieczniejszy niż na przykład akcyjny. Musisz też sobie odpowiedzieć na pytanie, czy w pewnych okresach czasu jesteś w stanie pogodzić się ze stratą i gotowy nieco dłużej poczekać na zysk. Koniecznie bowiem musisz pamiętać, o zasadzie drugiej.

ZASADA DRUGA HORYZONT INWESTYCYJNY

Im jest on dłuższy, tym większa szansa na to, że nawet jeśli nasza inwestycja – jeżeli nie będzie idealnie trafiona czasowo – to jednak w następnych tygodniach lub miesiącach odrobi straty i pozwoli Ci zrealizować zysk. Dotyczy to zwłaszcza rynków akcji, których cechą charakterystyczną jest cykliczność. Pamiętaj też, że doświadczony inwestor wie, że spadki tworzą okazję do zakupów i nie należy przesadnie ulegać emocjom.

ZASADA TRZECIA POWŚCIĄGNIJ EMOCJE

Inwestowanie immanentnie wiąże się z emocjami i od nich często zależy nasz końcowy wynik. Niewielu inwestorów decyduje się na ulokowanie środków i zapomnienie o nich na kilka lat. Jak pokazuje wiele badań, najczęstszym zachowaniem jest kupowanie, gdy inwestor dostrzega dobry wynik i sprzedawania, gdy rynki zaczynają spadać. Efekt najgorszy z możliwych – realizacja strat. Mądre inwestowanie to działanie odwrotne, czyli kierowanie się zasadą „Kup tania, sprzedaj drogo”. Spadek może być, a nawet powinien być, okazją do kupna. Co prawda, zdarzają się długotrwałe trendy, ale trzeba pamiętać, że nie trwają one wiecznie.

ZASADA CZWARTA DYWERSYFIKACJA

To, w naszej ocenie, złota zasada. Trzeba „być obecnym” na kilku rynkach na raz, nie pako-

wać pieniędzy tylko w jeden fundusz, w jeden rodzaj aktywów. Rzadko bowiem zdarza się, aby raptowna przecena akcji nastąpiła na kilku rynkach, czyli na przykład w Polsce, Francji, Stanach Zjednoczonych i Japonii. Istnieje wiele rozwiązań dających globalną ekspozycję i warto, zastanawiając się jak inwestować w fundusze, z nich korzystać. Co więcej, zadbanie o taki portfel, w którym znajdziemy kilka klas aktywów spowoduje, że uda nam się wyjść obronną ręką z wielu sytuacji. Bezpieczniej jest mieć w portfelu nie tylko fundusze akcji, ale również fundusze pieniężne, a nawet surowcowe. Zbudowanie takiego portfela przestało być w dzisiejszych czasach nierealne, nawet przy ograniczonych środkach.

ZASADA PIĄTA DOBÓR FUNDUSZU

To trudne zadanie. Nie dajemy się zwieść wynikom historycznym. To prawda, jest to dobry prognostyk i potwierdza zdolność zarządzającego funduszem do generowania wysokich stóp zwrotu, ale nie wolno tego traktować jako gwarancji przyszłego zysku. Pamiętajmy jednocześnie, że nawet bardzo zdolny zarządzający działający na złym rynku nie pozwoli nam zarobić. Z drugiej strony, kiepski zarządzający może nie w pełni wykorzystywać szanse płynące z rosnącego rynku. Zanim zdecydujemy się na konkretny wybór, poznamy dokładnie strategię funduszu, styl zarządzania i – co niezwykle istotne – wysokość opłat za jego zarządzanie. Warto rozważyć inwestycje w zagraniczne fundusze, które często są tańsze niż krajowa konkurencja.

INWESTOWANIE PIENIĘDZY W FUNDUSZE

5 NAJCZĘSTSZYCH BŁĘDÓW

AUTOR: JĘDRZEJ JANIAK / F-TRUST.PL

Inwestowanie pieniędzy czy to na giełdzie, czy za pomocą funduszy inwestycyjnych, wiąże się bardzo często z emocjami. Obawiamy się o nasze środki i stajemy się szczególnie wrażliwi na wszelkiego rodzaju informacje. Taka chłonność informacji i „podpowiedzi” nie służy naszym inwestycjom. Jędrzej Janiak z F-Trust podsumował swoje rozmowy z inwestorami i wybrał pięć największych obaw i najczęściej popełnianych błędów.

BŁĄD 1**JEDNAKOWA STRATEGIA DLA CAŁEGO PORTFELA SWOICH OSZCZĘDNOŚCI**

Często jesteśmy świadomi, że nasze pieniądze są przeznaczone na różne cele, ale mimo to, bardzo często inwestujemy je według tej samej strategii. Zupełnie inaczej powinny być ulokowane środki potrzebne w ciągu najbliższych kilku tygodni czy miesięcy, i inaczej te, które odkładasz na dalszą przyszłość. Ulokowanie całości kapitału na depozycie bankowym (niższy poziom ryzyka, niewielki potencjalny zysk) pozbawia cię możliwości podjęcia większego ryzyka i osiągnięcia potencjalnie większego zysku dla tej części środków, które są przeznaczone na przykład na emeryturę. I odwrotnie: gdy całość ulokujesz w funduszu akcji (wyższy poziom, wyższy potencjalny zysk), błędem jest narażenie swoich środków na większe niebezpieczeństwo inwestycyjne, przynajmniej dla tej części, która może być potrzebna w perspektywie kilku tygodni.

BŁĄD 2**ULEGANIE MEDIALNEJ NARRACJI**

Wybór inwestycji lub podjęcie decyzji o jej zaniechaniu często dokonuje się na podstawie przekazów medialnych. Należy pamiętać o podstawowych mechanizmach, które funkcjonują w świecie mediów: przekazywane w nich informacje muszą charakteryzować się odpowiednią nośnością, a zakres przekazywanych danych jest minimalizowany do tych najbardziej chwytliwych. Ponadto: gdy jakiś temat robi się nośny medialnie, jego skutki najczęściej już są widocznie w wycenach instrumentów finansowych. Dlatego podczas inwestowania nie należy zbyt szybko sugerować doniesieniami medialnymi.

BŁĄD 3**OSZCZĘDZANIE BEZ OKREŚLONEGO CELU I HORYZONTU**

Pieniądze same w sobie nie są wartością, ważne jest to, do czego i kiedy mają nam posłużyć. Podejmując decyzję o ich ulokowaniu, powinniśmy określić, kiedy i do czego



go będziemy chcieli tych pieniędzy użyć. Dopiero wtedy możemy wybrać właściwe miejsce do ich ulokowania, gdyż jedno będą lepsze na krótkoterminowe ulokowanie środków, a inne są przeznaczone na inwestowanie przez dłuższy czas.

BŁĄD 4**PRZEKŁADANIE BIEŻĄCEJ SYTUACJI NA DŁUŻSZY TERMIN**

W naturze ludzkiej jest prostolinijne myślenie o przyszłości, to znaczy: przekładanie bieżącej sytuacji na dłuższy okres w przyszłości. Skoro od jakiegoś czasu na rynku inwestycji jest dobrze: inwestorzy zarabiają, w mediach nawet o tym mówią, to najpewniej będzie tak dalej. Gdy na rynku panuje bessza, to wszyscy wieszczą czarne scenariusze. Tak powstają bańki spekulacyjne i ekstremalne wyprzedaje na rynkach finansowych spowodowane paniką tłumu. Inwestując, należy być świadomym przynajmniej tego, że rynki są zmienne, często zmiany te odbywają się

w cyklicznie, a zachowania „tłumu” nie są najlepszą wskazówką.

BŁĄD 5**ZAPOMINANIE O POWODACH PODJĘCIA DECYZJI O INWESTYCJI**

Bardzo często inwestorzy kierują się innymi motywami przy rozpoczęciu, a innymi przy zakończeniu inwestycji. Planując inwestycję, warto przeanalizować dostępne dane z nią związane. W przypadku funduszy akcji mogą to być np. miary gospodarcze, takie jak wzrost gospodarczy, bezrobocie, nastroje gospodarcze wyrażone wskaźnikami PMI, itd. W przypadku funduszy dłużnych czy pieniężnych np. zmiany stopy procentowej oraz perspektywy zmiany wskaźników inflacji. Gdy swoją decyzję o rozpoczęciu inwestycji oprzesz o konkretne powody warto, aby te same wskaźniki decydowały o jej zakończeniu – wtedy jesteśmy w stanie stwierdzić, czy osiągnęliśmy założony cel, czy była to dobra inwestycja i czy optymalnie ulokowaliśmy swoje środki.

WIG.GAMES JUŻ NA GIEŁDZIE

AUTOR: MAX RADKE

WIG.GAMES to nowy, działający od zaledwie dwóch miesięcy indeks na warszawskiej Gieldzie Papierów Wartościowych. Tworzą go spółki gamingowe, czyli producenci gier. To najbardziej dynamiczna branża na GPW w ostatnich latach pod względem liczby notowanych spółek i wzrostu wartości ich kapitalizacji. Wskaźniki rynkowe wyraźnie wskazują, że większość to spółki tzw. wzrostowe.



Globalny rynek gier komputerowych w 2018 roku był wyceniany na 134,9 mld dolarów (około 511,10 mld złotych). Branża gier komputerowych generuje większe zyski niż branża filmowa i muzyczna. Polskie gry odgrywają coraz większe znaczenie na całym świecie. Twórcy z naszego kraju systematycznie tworzą mocne produkcje, które są doceniane przez graczy z całego świata, więc sytuację postanowiło docenić GPW.

Indeks tworzą notowania pięciu spółek: CD Projekt, 11 bit studios, Ten Square Games, PlayWay oraz CI Games. Za niemal połowę obrotów indeksu odpowiada CD Projekt, producent światowego hitu Wiedźmin, który aktualnie pracuje nad wyczekiwany na całym świecie tytułem „Cyberpunk 2077”. To miks gry RPG i strzelaniny pierwszoosobowej, oparty na grze fabularnej „Cyberpunk 2020”. Według branżowych analityków ta gra może stać się najbardziej dochodową produkcją w historii światowych gier wideo.

Skład indeksu WIG.GAMES jest bardzo zróżnicowany. Znajdują się tu zarówno gi-

ganci nastawieni na wzrost wyceny akcji, jak i podmioty dające nadzieję na stałą wypłatę dywidendy ze względu na niskie koszty tworzenia nowych tytułów (producent gier F2P Ten Square Games) oraz ich częste premiery (grupa kapitałowa PlayWay), co składa się na stały dopływ aktywów i duże zarobki przy relatywnie niskich kosztach.

– Ważną cechą indeksu WIG.GAMES w porównaniu z innymi indeksami są zasady publikacji. Wskaźnik jest podawany co 15 sekund od rozpoczęcia do zakończenia sesji, a więc inwestorzy mogą na bieżąco śledzić co się dzieje z punktu widzenia wyceny wartości spółek z branży gamingowej. Poza tym wartość bazowa indeksu jest na poziomie zbliżającym się do 15 tys. punktów, czyli wzrosła z 10 tys. pkt. To pokazuje dynamikę tego indeksu. To ważne z punktu widzenia dalszych planów, a jednym z nich jest wprowadzenie do obrotu instrumentów pochodnych na ten indeks – **mówi Tomasz Wiśniewski, wicedyrektor działu rozwoju produktów informacyjnych i indeksów GPW.**

Warto podkreślić, że od 9 kwietnia tego roku po raz pierwszy w obrocie giełdowym dostępne są certyfikaty strukturyzowane, dla których instrumentem bazowym jest skupiający producentów gier indeks WIG.GAMES. Emitentem jest austriacki Raiffeisen Centrobank (RCB). Produkty strukturyzowane umożliwiają wybór instrumentu bazowego zgodnego z preferowanym poziomem ryzyka inwestycyjnego oraz możliwość zarabiania na wzrostach i spadkach cen instrumentów bazowych. Pamiętać należy, że inwestycje w instrumenty pochodne dają możliwość realizacji ponadprzeciętnych stóp zwrotu, jednakże związane są z ryzykiem. Możliwa jest realizacja zarówno wysokich zysków, jak i dużych strat. Wielkość poniesionej straty może przekraczać wysokość wniesionego depozytu. Instrumenty pochodne mogą być wykorzystywane zarówno przez inwestorów indywidualnych, jak i przez instytucje finansowe. Zastosowanie ich wymaga jednak sporej wiedzy i doświadczenia.

CIVIC

**PODEJMIJ WYZWANIE
I ZOBACZ, DOKĄD CIĘ
ZAPROWADZI**



H HONDA
GDYNIA

WWW.HONDAGDYNIA.PL
+48 58 666 16 66

H HONDA
GDAŃSK

WWW.AUTO-GDANSK.COM.PL
+48 58 344 90 96



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.

STRATEGIE INWESTYCYJNE

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.

Efektom 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.

Krótką sprzedaż

Krótką 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 pożyczca papiery wartościowe od instytucji finansowej, np. domu maklerskie-



go, 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 rynek akcje, które według jego przewidywań mają szansę 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 wycucia 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 odsprzedaż 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 księgową (C/WK, ang. P/BV). W przypadku, gdy wskaźnik dla danych akcji osiągnie górną wartość, inwestor

dokonyuje 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 osiągnięte dochody i nie zamierzający ponosić nadmiernego ryzyka.

STYLE INWESTOWANIA

Niezależnie od strategii inwestorzy stosują własne style inwestowania. Wybór stylu zależy głównie 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.

FORMUŁA NA BIZNESOWY SUKCES

AUTOR: MAX RADKE

Buduje biznesowe perpetuum mobile – grupę samowystarczalnych spółek, których zasady działania są oparte na najlepszych zachodnich wzorcach oraz doświadczeniach wyniesionych z edukacji w Wielkiej Brytanii. Właśnie rozpoczął realizację kolejnego etapu planu, który ułożył sobie w głowie 10 lat temu. I nie zatrzymuje się w miejscu, ponieważ koncepcja ta wykracza poza rok 2030. O przepisie na stabilny, bezpieczny biznes rozmawiamy z Michałem Nowakiem, prezesem EDS Retail Park.

W biznesie i finansach funkcjonują skojarzenia z rekinem, wilkiem... pojawia się też byk lub niedźwiedź. Z jakim zwierzęciem utożsamia pan styl prowadzenia swoich przedsięwzięć?

Giełda papierów wartościowych jest środowiskiem byka i niedźwiedzia. Te dwa walczące tam ssaki, synonimy rynkowych zmian stwarzają pewien potencjał, który staramy się wykorzystywać. Wytrawny inwestor potrafi balansować na obu trendach. W naszym koncepcie biznesowym łączymy te elementy. Siłą jest samowystarczalność. Bez względu na hossę czy bessę jesteśmy w stanie sprawnie funkcjonować i prowadzić działalność – począwszy od procesu wyszukiwania i zakupu gruntów pod inwestycję, poprzez budowę, na sprzedaży skomercjalizowanych obiektów skończywszy. Zajmują się tym poszczególne spółki grupy: EDS Venture, EDS Retail Park, EDS FTW oraz Higasa Properties. Powstał zamknięty obieg, który doskonale funkcjonuje.

EDS Retail Park jest trójmiejską firmą, ale działa w Polsce i zagranicą. Kilka tygodni temu ruszyła budowa pierwszego parku handlowego EDS w kraju. W planach są już kolejne...

W marcu rozpoczęły się prace w Opatowie, gdzie jeszcze jesienią stanie obiekt o powierzchni handlowej 1250 m². Co ważne jest już całkowicie skomercjalizowany, podobnie jak kilka kolejnych – Kowalewo Pomorskie, Debrzno, Żgorzelec, Legnica, Nowy Dwór Mazowiecki, czy Lubin.... Do kwietnia 2020 roku celujemy w postawienie obiektów o powierzchni ponad 30 000 m². Na chwilę obecną nie plasuje to nas w ścisłej czołówce, ale sądzę, że to kwestia jeszcze kolejnego roku i ta liczba urośnie przynajmniej do 60 000 m² GLA.



Michał Nowak, prezes EDS Retail Park

Wybudowanie i skomercjalizowanie parku handlowego to tylko część układanki. To także szansa dla inwestorów na pomnożenie kapitału w oparciu o najbardziej aktualne trendy. Najnowszym „nabytkiem” w grupie jest Higasa Properties.

Nasz model działania jest swoistym biznesowym perpetuum mobile. Od dłuższego czasu szukałem rozwiązania pozwalającego uzyskać niezależność, a dzięki ostatniemu sojuszowi poczyniliśmy kolejny krok w tym kierunku. Oferta Higasa Properties jest skrojona zarówno pod wielkich inwestorów, ale także prywatne osoby, które mają własne oszczędności. Teraz mają szansę doświadczyć możliwości zarezerwowanych dotychczas dla

dużych firm, korporacji, czy funduszy inwestycyjnych. Zdaję sobie sprawę, że w powszechnej opinii aktualnie warto inwestować w mieszkania. Jednak lista ryzyk jest długa, a zaczyna się choćby od niepewności czy najemcy zapłacą, czy zniszczą lokal, czy nie zakończą umowy za szybko... A w przypadku inwestycji w nieruchomości komercyjne wnosimy kapitał w obiekt, w którym działa duża sieć handlowa, umowy podpisane są na długi okres czasu, a zwrot inwestycji następuje szybciej niż w przypadku mieszkania, w dodatku z analiz wynika, że z wyższą stopą. Inwestowanie w nieruchomości komercyjne wyprzedza nawet prywatne akademiki, czy condohotele.



Co w sposobie prowadzenia firmy, podejściu do biznesu dała panu edukacja na Wypscach?

Przede wszystkim możliwość nauki na konkretnych przypadkach. W Polsce student dostaje podręcznik, który najlepiej wkuć co do kropki i przecinka. Tam nie ma zbyt wielu książek, a student ma szansę pracować na wybranych zagadnieniach rynkowych. Londyn, obok Paryża czy Berlina, jest finansowym i gospodarczym centrum Europy. W przypadku mojego kierunku, czyli Business and Management na University of Westminster, wykładowcy oraz rektorzy pracowali w firmach komercyjnych i przedstawiali nam realne problemy, aktualne przypadki rynkowe. I taka edukacja pozwala studentowi na bycie pewnym, że ma doświadczenie, a nie tylko teoretyczną wiedzę. Warto też zwrócić uwagę na kulturę pracy, współpracy, relacji – na Zachodzie jest to całkowicie inaczej wykształcone. U nas potuluje paradygmat szefa tyrana, despoty: ja jestem wyżej, ja mam więcej, ty masz mniej. Tam odbywa się to wszystko jednak na bardziej partnerskich zasadach, z szacunkiem. I to pozwala czuć, że indywidualny sukces jest też sukcesem ludzi. Takie podejście zmienia pracownika na współpracownika.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów prowadzi w ostatnim czasie kampanię uczulającą na podejmowanie pochopnych decyzji i dużego ryzyka inwestycyjnego. Co pan sądzi na temat tej akcji?

Jest ona niezwykle ważna i potrzebna. Jesteśmy niepokornym narodem, wywro-

towcami, nie brakuje u nas także cwaniaków. Jak z rękawa można sypać nazwami niedawnych afer – choćby Amber Gold, czy wydarzenia związane z inwestowaniem w dzieła sztuki.... Tu ponownie mogą wrócić do zachodnioeuropejskiej kultury prowadzenia biznesu, partnerskiej postawy. W Polsce interesy podszyte są dużą dozą niepewności, każdy patrzy na każdego spod byka: czy zapłaci na czas, czy zapłaci w ogóle. Przecież powiedzenie „30 dni po terminie to jednak w terminie” nie wzięło się znikąd. Niepewność króluje także w innych dziedzinach związanych z finansami, czy inwestycjami. Więc UOKiK, zgodnie ze swoim powołaniem, wykonuje dobrą robotę przypominając Polakom, że łatwo stracić oszczędności. A z kolei my nie dostarczamy produktu finansowego, a jedynie możliwość bezpiecznego zainwestowania w wybudowany obiekt, z działającymi punktami renomowanych sieci – takie inwestowanie jest wręcz namacalne. Można pójść i dotknąć swojej inwestycji.

Na rynku działa kilka firm o podobnym profilu. Co odróżnia EDS Retail Park od konkurencji?

Przede wszystkim polski kapitał. Poza tym działamy w bliskiej kooperacji z naszymi firmami. Nas nie dotyczy ryzyko niewypłacalności wykonawcom, bo sami jesteśmy też wykonawcami. Dbamy o terminy. W ramach całej grupy zatrudniamy ponad 400 osób, zatem mamy potencjał ludzki. Sami inwestujemy, sami komercjalizujemy powierzchnie, których uprzednio koncepcje samodzielnie przygotowaliśmy oraz je wybudowaliśmy. Kolejnym aspek-

tem jest moralność – jeśli komuś zależy, aby klient nie był jednorazowy, a powracał, to będzie prowadzić bezpieczny biznes. My pracujemy ciężko na wieloletnie zaufanie klientów.

Skoro obecny stan rozwoju firmy został zaplanowany blisko dekadę temu, to gdzie planuje pan być w okolicach 2030 roku?

Teraz zdobywamy rynek polski i wierzę, że w bardzo krótkim czasie uplasujemy się w czołowej dziesiątce pod kątem budowanego GLA. Natomiast ogromny potencjał tkwi na wschodzie – choćby Ukraina jest niezwykle „żywną glebą”. I to pod każdym względem. W epoce stalinizmu była zaplecem rolnym ZSRR... a patrząc pod kątem naszej działalności, w obecnych czasach, staje się ona „żywną glebą” dla inwestorów. Mało jest tam centrów handlowych, czy parków. Ukraińcy pracujący w Polsce przecież gdzie wysyłają zarobione pieniądze. Przyglądamy się także sytuacji w Bułgarii i Rumunii. Jednak swoją ekspansję zagraniczną rozpoczynamy teraz – pierwsze kroki stawiamy w Czechach, na rozwiniętym rynku. Mamy tam blisko, łatwo wszystko kontrolować i logistyka jest prosta. Wypracowane rozwiązania przeniesiemy na sąsiednie, wymienione kraje. Mając takie założenia, perspektywa roku 2030 nie jest odległa. Więc w głowie mam plan na dalsze lata. W biznesie wiatr wieje jednak z różnych stron, a dobry kapitan tak żegluję, by uniknąć mielizn i nie utknąć na złych wodach. Więc komputer w głowie stale wszystko analizuje, a mój zespół trzyma rękę na pulsie.

A MOŻE TAK ZOSTAĆ WŁAŚCICIELEM DROGERII ROSSMANN?

AUTOR: MAX RADKE

Inwestycje w nieruchomości komercyjne to najnowszy finansowy trend. Przegrzany, wiążący się z określonymi ryzykami, rynek mieszkaniowy i najmu krótkoterminowego, czy znane od wielu lat tzw. condohotele mają alternatywę. Bezpieczną i co najważniejsze perspektywiczną. Zatem co robić aby zarabiać 7% w skali roku a jednocześnie mieć „nowoczesny i zyskowny portfel”?



Odpowiedź jest dość prosta - stać się właścicielem lokalu handlowego, w którym działalność będzie prowadziła uznana marka branży na przykład spożywczej, odzieżowej lub kosmetycznej, jak Biedronka, KIK albo Rossmann. Mimo, że to stosunkowo nowy model biznesowy, na rynku funkcjonuje już kilka firm zapewniających inwestorowi kompleksową opiekę. Bo przecież nie chodzi o to, by droga do zarobku prowadziła poprzez złożony proces budowy, komercjalizacji i utrzymania lokalu. Wszystkie zadania są po stronie ekspertów, natomiast klient ma jedynie cieszyć się zyskiem od momentu oddania parku do użytku.

- Wraz z naszym strategicznym partnerem, firmą EDS Retail Park, zajmujemy się wyszukiwaniem terenów pod inwestycję, budową oraz komercjalizacją i utrzymaniem parków handlowych. W zeszłym roku zrealizowaliśmy, wraz z partnerami z całej Polski, projekty przekraczające 10 000 m² powierzchni najmu, o wartości inwestycyjnej rzędu kilkudziesięciu milionów złotych. Plany na 2019 rok to inwestycje o łącznej powierzchni przekraczającej

20 000 m² – tłumaczy **Michał Ciapka, członek zarządu Higasa Properties**. - Samodzielność na etapie budowy parku handlowego jest naszym ogromnym atutem. Dzięki temu wiemy również, że oferujemy najlepszy produkt. Inwestorzy szukający sposobów na ulokowanie kapitału otrzymują „szyte na miarę” rozwiązania pomnażania kapitału. Przygotowaliśmy szereg możliwości, jak samodzielne nabycie lokalu lub nawet całego obiektu handlowego. Mamy także rozwiązania dla osób, które nie chcą indywidualnie podejmować ryzyka inwestycyjnego. Jednak bez względu na wybrany wariant, interesuje nas realny zysk dla klienta – dodaje **Michał Ciapka**.

Zatem co gwarantuje pomnożenie wpłaconego kapitału? Przede wszystkim starannie wytypowana lokalizacja parku handlowego. Obiekty mają od około 1200 do 4000 m² powierzchni, obszerne parkingi, a każdy lokal ma niezależne wejście. Są bardzo dobrze skomunikowane, a inwestycja jest poparta analizą potencjału lokalnego rynku. Spełnienie powyższych warunków po-

woduje, że znalezienie najemców takich jak Rossmann, Pepco, czy Biedronka nie jest problemem. To wiodące marki na polskim rynku, konsekwentnie budujące swoją silną pozycję. Mając gotowy produkt, którego wartość uwiarygadnia także zaangażowanie takich potentatów, zaczyna się rola inwestora, który może zaangażować swoje oszczędności, a obecnie roczna stopa zwrotu wynosi 7%.

Opisany powyżej model biznesowy, oferowany przez Higasa Properties, ma znaczącą przewagę nad konkurencją.

- Inwestor dokładnie wie gdzie ulokowane są jego pieniądze. Mówiąc obrazowo – zna dokładny adres, może wsiąść w samochód, pojechać do konkretnej miejscowości i zobaczyć w co zainwestował i gdzie „pracuje” jego kapitał. Inwestowanie w parki handlowe jest już popularne na zachodzie, czas aby stało się to modne w Polsce. I zapewniam, że nie jest to trend na jeden sezon. – **Michał Ciapka, członek zarządu Higasa Properties**

WYSOKIE ZYSKI Z INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI

KOMERCYJNE PRAWDY I MITY

AUTOR: MAX RADKE

Wertując niezliczone strony internetowe w poszukiwaniu ciekawych inwestycji związanych z nieruchomościami komercyjnymi, często natrafiamy na slogany, które mają zwrócić naszą uwagę: „Dochód z inwestycji 10%”, „Nieruchomość przynosząca dochód 9% od dnia zakupu”. Hasła różnej treści, jednak w większości przypadków nie ma wyjaśnienia, w jaki sposób została wyliczona magiczna stopa zwrotu.

Jak prawidłowo wyliczyć rentowność, czyli realny zysk z inwestycji w nieruchomość komercyjną?

- Niejednokrotnie nasza firma weryfikowała ogłoszenia czy propozycje sprzedaży nieruchomości przy okazji usługi konsultingowej dla naszych klientów. Mieliśmy do czynienia z wieloma systemami przedstawiania „ostatecznego” zysku klienta powyżej 10% w skali roku - **opowiada Marcin Rudziński, członek zarządu Higasa Properties.** - Najczęstszym przypadkiem wprowadzania w błąd klientów jest całkowite lub częściowe pominięcie kosztów związanych z nieruchomością komercyjną. Spotykaliśmy się także z wyjaśnieniem osiągnięcia podanej wartości zwrotu jako wartości przyszłej w przypadku znalezienia się najemcy na niewynajętą część lokalu w kwocie X za m2 - **dodaje Marcin Rudziński.**

Chęć koloryzowania rzeczywistości kusi właścicieli i pośredników chcących sprzedać posiadaną nieruchomość za jak najwyższą cenę. Uważać należy zawsze, nie tylko w przypadku gdy stopa zwrotu wydaje się wysoka.

W ramach wyjaśnienia: występują na rynku wynajęte nieruchomości komercyjne z rzetelnie wyliczoną stopą zwrotu powyżej 10% rocznie. Są to jednak specyficzne sytuacje. Czasem sprzedający potrzebuje nagle gotówki - przydarzają się różne sytuacje życiowe, ale nie róbmy sobie nadziei... Szansa uzyskania takiej oferty jest bliska zeru i zazwyczaj odbywa się w wąskim gronie współ-



ników czy partnerów biznesowych. Częściej występuje sytuacja, w której nieruchomość komercyjna z jakiegoś powodu jest obciążona większym ryzykiem, za które żąda się większej stopy zwrotu, np. ze względu na lokalizację.

W przypadku wynajętego lokalu komercyjnego prawidłowo wyliczona stopa zwrotu powinna opierać się na metodzie dochodowej, bo w końcu dla realnego dochodu, a nie przychodu inwestujemy. Wzór na wyliczenie rentowności za pomocą metody dochodowej wydaje się prosty: czynsze minus koszty podzielone przez cenę. Przystępując do analizy, w pierwszej kolejności należy ustalić założenia. Zgodnie z metodą dochodową w wyliczeniach nie uwzględniamy VAT-u, podatku dochodowego, zewnętrznego zarządzania przez odrębny podmiot. Znając powyższe założenia, możemy przejść do zmiennych we wzorze:

- czynsze - ustalone ryczałtowo jako wartość miesięczna lub za 1 m2 powierzchni najmu.

- koszty - w przypadku tej zmiennej mamy większe pole do popisu, ponieważ w zależności od formy własności i rodzaju nieruchomości (obiekt wolnostojący o powierzchni zabudowy powyżej, poniżej 2000 m2 czy wydzielona część usługowo-handlowa budynku mieszkalnego) część kosztów będzie występować lub nie.

Najczęściej uwzględniane koszty:

- podatek od nieruchomości
- opłata za użytkowanie wieczyste
- czynsz dzierżawy
- ubezpieczenie nieruchomości
- koszty kontroli stanu technicznego obiektu (obowiązkowe raz lub 2 razy w roku w zależności od powierzchni obiektu)
- serwis części wspólnych (jeśli występuje)
- serwis (można tu wliczyć koszty kontroli i serwis części wspólnych jako koszt przypadający na 1m2 obiektu, np. od 1 do 3 zł w zależności od wielkości obiektu)
- opłaty względem wspólnot mieszkaniowych

Koszty, które zostały w umowie przeniesione na najemcę, nie są ujmowane do wyliczenia rentowności inwestycji przy wykorzystaniu metody dochodowej. Reasumując, diabeł tkwi w szczegółach. Warto jednak zadbać o każdy detal i upewnić się, że inwestujemy nasze pieniądze ze sprawdzonym partnerem, który przedstawia rzetelne wyliczenia.





REKORD NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce odnotowano rekord wszech czasów, podała firma doradczą Savills. Wolumen transakcji inwestycyjnych przekroczył w 2018 r. 7,2 miliarda euro. Ponad 100 zrealizowanych transakcji przelożyło się na blisko 45-procentowy wzrost ich wartości rok do roku.

Calkowity wolumen transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce w 2018 r. na poziomie ponad 7,2 mld euro, to o 2,2 mld euro więcej od wyniku osiągniętego w 2017 r. (5,0 mld euro). Przypomnijmy, że był to wówczas rok rekordowy. Zgodnie z danymi firmy Savills, najwyższe w historii wolumeny transakcji odnotowano również w każdym z głównych sektorów rynku nieruchomości komercyjnych.

W 2018 r. w nieruchomości biurowe zainwestowano 2,75 mld euro, a w nieruchomości handlowe 2,5 mld euro. Imponujący wzrost odnotowano w przypadku nieruchomości magazynowych i przemysłowych (1,84 mld euro). Na nieruchomości hotelowe przypadło blisko 120 mln euro.

- Po trzech kolejnych latach dominacji sektora handlowego, która trwała od 2015 roku, nieruchomości biurowe ponownie znalazły się na szczycie listy aktywów preferowanych przez inwestorów. Był to jednak w dalszym ciągu bardzo dobry rok dla nieruchomości handlowych, gdzie za ponad 70% całkowitego wolumenu odpowiadały transakcje przeprowadzone w pierwszym kwartale. W 2018 roku inwestorzy stopniowo zwracali się ku nieruchomościom magazynowym i przemysłowym, co znalazło swoje odzwierciedlenie w regularnych wzrostach w tym sektorze obserwowanych

co kwartał – mówi **Marek Paczuski, dyrektor w dziale doradztwa inwestycyjnego w Savills.**

Na rynku nieruchomości magazynowych i przemysłowych w 2018 r. odnotowano wzrost wartości transakcji inwestycyjnych aż o 83% rok do roku. Uwaga inwestorów przeniosła się z segmentu handlowego na sektor logistyczny głównie w wyniku jego dynamicznego rozwoju w skali globalnej napędzanego przez branżę e-commerce.

- Inwestorów przyciągają przede wszystkim bardzo silne podstawy do dalszego, długoterminowego wzrostu sektora logistycznego. Dużym atutem nieruchomości magazynowych i przemysłowych jest fakt, że są one bardzo zróżnicowaną klasą aktywów. Sektor oferuje atrakcyjne produkty zarówno dla funduszy typu core, jak i dla inwestorów oportunistycznych, jak również możliwość przeprowadzania transakcji portfelowych na dużą skalę” – mówi John Palmer, dyrektor zespołu doradztwa inwestycyjnego w sektorze nieruchomości magazynowych i przemysłowych w Savills.

W 2018 roku wzmocnił się trend związany z napływem kapitału z Azji. Fundusze z tego regionu zainteresowane były głównie najlepszymi budynkami biurowymi i logistycznymi, jak również całymi portfelami obiektów magazynowo-przemysłowych. Również fundusze z Afryki Południowej, które tradycyjnie skupio-

ne były na nieruchomościach handlowych, zaczęły interesować się sektorem logistycznym.

- 2018 rok był rekordowy także pod względem stóp kapitalizacji dla najlepszych obiektów, które osiągnęły poziom nieodnotowywany dotąd w żadnym z głównych sektorów rynku nieruchomości komercyjnych, schodząc poniżej psychologicznej bariery 5% w sektorze biurowym i notując poziom niewiele przekraczający 5% w sektorze logistycznym. To ustanawia zupełnie nowy punkt odniesienia dla rynku i pozostawia furtkę dla kompresji stóp kapitalizacji dla nieruchomości i lokalizacji spoza segmentu prime - **dodaje Marek Paczuski.**

W 2018 r. zrealizowano transakcje, których stopa zwrotu w sektorze biurowym szacowana jest na ok. 4,70% - 4,75%, a w sektorze handlowym nawet nieco powyżej 4%. W przypadku najlepszych powierzchni magazynowo-przemysłowych stopy kapitalizacji zbliżyły się do poziomu 5,15%. Zgodnie z prognozami Savills dobra kondycja rynku inwestycyjnego w sektorze nieruchomości komercyjnych w Polsce utrzyma się w 2019 r. m.in. dzięki wzrostowi PKB, wysokiemu poziomowi konsumpcji, a także rekordowo niskiej stopie bezrobocia oraz inwestycjom publicznym. Wysoka aktywność inwestorów spodziewana jest przede wszystkim w sektorze nieruchomości biurowych i magazynowo-przemysłowych. Stopy kapitalizacji powinny utrzymać się na obecnym poziomie.

ROSNĄCY RYNEK PRYWATNYCH AKADEMIKÓW W POLSCE PRZYCIĄGA STUDENTÓW I INWESTORÓW

AUTORKA: MAGDALENA MYRLAK

Rynek prywatnych akademików w Polsce w ostatnich latach zyskuje na popularności, a inwestorzy coraz chętniej angażują swój kapitał w ten rodzaj nieruchomości. Dynamikę rozwoju sektora prywatnych domów studenckich napędza między innymi rosnąca liczba studentów zagranicznych przy jednoczesnym spadku liczby miejsc w publicznych domach studenckich. Jak wygląda rosnący obecnie rynek prywatnych akademików w Polsce, ile takich obiektów buduje się w Polsce, a ile znajduje się w fazie planowania?

Zarówno uczelnie publiczne, jak i prywatne dysponują niewystarczającą liczbą miejsc w akademikach. W 2017 uczelnie publiczne i prywatne udostępniły studentom 484 domy studenckie i 126 tysięcy miejsc noclegowych. Na zakwaterowanie może liczyć jedynie co dziesiąty student.

Remonty i prace modernizacyjne publicznych akademików podnoszą standard oferty akomodacji, ale sprawiają, że liczba miejsc noclegowych zmniejsza się każdego roku, zaś studentów zagranicznych nieustannie przybywa. W ciągu ostatnich pięciu lat ich liczba podwoiła się, a w roku akademickim 2017/18 przekroczyła 72 tysiące osób. Prognozuje się, że do 2020 roku wartość ta może wzrosnąć nawet o 25% i osiągnąć poziom ponad 90 tysięcy osób.

- Wymienione czynniki przyczyniają się do rosnącego zainteresowania inwestorów sektorem akademików prywatnych – nie do końca uregulowanego, stosunkowo nowego, ale z ogromnym potencjałem. Warto także wziąć pod uwagę rosnące wymagania studentów, którzy coraz częściej poszukują atrakcyjnych alternatyw mieszkaniowych – komentuje Anna Pawłowska, Analityk Inwestycyjny Metropolitan Investment S.A.

Na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce rozwija się stosunkowo nowa kategoria - rynek prywatnych akademików, który stanowi alternatywę dla akomodacji w uczelnianych akademikach. Prywatne akademiki to inwestycje podejmowane zarówno przez duże przedsiębiorstwa jak i przez prywatnych inwestorów. Inwestycje polegają między innymi na budowie nowych obiektów, w których wydzielone zostają pojedyncze jednostki mieszkalne przeznaczone na wynajem dla studentów. Zaobserwowano również inne rozwiązanie adaptację całych bądź części istniejących budynków – kamienic lub prywatnych domów. Obecnie w Polsce funkcjonuje około 100 prywatnych akademików, które oferują łącznie ponad 6,5 tys. miejsc dla studentów.

METROPOLITAN
INVESTMENT



ROZKŁAD LICZBY PRYWATNYCH
AKADEMIKÓW W POSZCZEGÓLNYCH
WOJEWÓDZTWACH*

mazowieckie 15,5%	łódzkie 9,3%
wielkopolskie 14,4%	śląskie 9,3%
pozostałe 14,4%	małopolskie 8,2%
łódzkie 9,3%	pomorskie 8,2%
dolnośląskie 9,3%	



*Stan na grudzień 2018 roku

- Udział prywatnych akademików w ogólnej podaży miejsc noclegowych dla studentów kształtuje się poniżej 5%. Najwięcej tego typu obiektów zlokalizowanych jest w województwie mazowieckim. Relatywnie dużo obiektów znajduje się także w województwie wielkopolskim i łódzkim. W pozostałych lokalizacjach rynek prywatnych akademików prowadzony jest na mniejszą skalę - mówi Rafał Krocza, Dyrektor Biura Analiz Metropolitan Investment S.A.

Nowoczesne prywatne akademiki poza komfortowymi pokojami, wyposażonymi w łazienkę i aneks kuchenny, posiadają także liczne udogodnienia, od usług takich jak sprzątnięcie pokoju czy wymiana pościeli, po wyposażenie w klimatyzację, telewizję czy specjalnie urządzonej przestrzeń do

rozrywki, nauki i chilloutu. Niektóre akademiki zapewniają również wyżywienie. Koszt wynajmu pokoju w prywatnym akademiku w bliziny jest do stawek najmu pokoju w mieszkaniu studenckim w dużym mieście i wynosi średnio 880 złotych za pokój jednoosobowy.

Obecnie na etapie budowy znajduje się siedem tego typu inwestycji, które zwiększą podaż łącznie o ponad 2,5 tys. miejsc noclegowych. Trzy z nich zlokalizowane są w Gdańsku, dwa w Krakowie oraz po jednym w Warszawie i Wrocławiu. Z kolei w planach znajduje się 14 prywatnych domów studenckich. Sześć z planowanych obiektów zlokalizowane jest w Gdańsku, trzy w Warszawie, dwa w Katowicach oraz po jednym w Poznaniu, Krakowie i Wrocławiu.

Rynek prywatnych akademików będzie zwiększał swój udział w ogólnej podaży przestrzeni dla studentów. Obecna nisza rynkowa stanowi szczególną okazję dla inwestorów prywatnych, którzy są w stanie zapewnić komfortowe lokale mieszkaniowe, odpowiadające na potrzeby najbardziej wymagających studentów.

CAŁY RAPORT DOSTĘPNY NA STRONIE:

www.metropolitaninvestment.pl

BŁAŻEJ KUCHARSKI – COLLIERS INTERNATIONAL

WSPÓŁCZESNE BIURA SĄ BARDZO UDOMOWIONE

ROZMAWIAŁ: JAKUB JAKUBOWSKI

Lokalizacja, standard budynku i jakość przestrzeni biurowej odgrywają istotne znaczenie w budowie pozycji i rozwoju biznesu. Współczesne biura wyglądają zupełnie inaczej niż jeszcze kilka lat wcześniej. Zmieniają się oczekiwania i świadomość pracowników co do środowiska pracy. Przy niskiej stopie bezrobocia trwa też walka wśród pracodawców o pozyskanie talentów. Nowoczesne biuro może być jednym z elementów motywacyjnych – przekonuje Błażej Kucharski, dyrektor regionalny Colliers International.

Idealne biuro to...

Idealne biuro to utopia. Jako eksperci Colliers analizujemy za każdym razem szereg potrzeb naszego klienta, w tym jego bardzo indywidualnych cech. Z tych najważniejszych to oczywiście lokalizacja - czy ma być centralna, czy poza centrum? Kolejnymi parametrami są: dostępność komunikacyjna, liczba miejsc parkingowych, udogodnienia dla rowerzystów. Równie szczegółowo analizowanym parametrem jest efektywność powierzchni. Jako doradcy, mocny nacisk kładziemy na elementy techniczne. Im biurowiec ma wyższe standardy wentylacji i chłodu, tym komfort pracy będzie wyższy. Ważne są oczywiście nałożone na to wszystko koszty najmu, opłat serwisowych, standard wykończenia części wspólnych, czy liczba i jakość zainstalowanych wind w biurowcu.

Nowoczesne biurowce walczą o najemców, najemcy walczą o pracowników, więc dzisiaj trzeba się wyróżniać. Jak to wygląda w Trójmieście, gdzie i jakie innowacje, niestandardowe rozwiązania, propozycje?

Obecnie projektowane biurowce są mocno naszpikowane technologiami i rozwiązaniami ułatwiającymi zarządzanie przestrzenią i organizacją budynku. Na przykład projekt Wave (Skanska) dla najemców w standardzie udostępniła w pełni funkcjonalną aplikację na telefon, która zastąpi karty dostępu do budynku, pomoże w znalezieniu miejsca postojowego, czy potwierdzi rezerwację stolika w kantine. W budynkach Alchemii dostępny jest system oświetleniowy „Dali”, który pozwala strefować i zmieniać natężenie oświetlenia w zależności od wykrycia obecności pracowników w danej części biura. Współczesne budynki klasy A w standardzie posiadają BMS (Building Management System), który pozwala w dowolny sposób parametryzować „funkcje życiowe budynku” i zarządzać w bardziej ekonomiczny sposób. W największym kompleksie w Trójmieście - Olivia Business Centre pracownicy mają dostępną platformę do rezerwacji myjni samochodowej, czy car-sharing'u.

Wraz z dojrzewaniem rynku biurowego w Polsce, przybywa budynków biurowych klasy A, oferujących coraz szerszą gamę udogodnień



Błażej Kucharski, dyrektor regionalny Colliers International

dla najemców. Gdzie w Trójmieście mamy takie obiekty i jakie oferują udogodnienia?

Standardem na rynku trójmiejskim jest towarzysząca infrastruktura dla rowerzystów z komfortowymi szatniami i pełnym zapleczem sanitarnym. Obecnie w większości biurowców na terenie Trójmiasta są kantyny, restauracje, punkty InPost, czy bankomaty. Najwięcej udogodnień znajdziemy w Alchemii i w Olivia Business Centre. Alchemia jest jedynym kompleksem z własnym basenem, halą do piłki wraz ze ścianką wspinaczkową. Nato-

miast w OBC znajdziemy przychodnię lekarską, centrum konferencyjne, pralnię, przedszkole i szkołę. Dużą popularnością wśród pracowników cieszą się również eventy animowane przez deweloperów, jak Torus Triathlon in da House, czy Biznes Liga Żeglarska w Olivia Business Centre.

Rynek biurowy a ekologia? Jakie są dzisiaj standardy, trendy, wymagania?

Od lat deweloperzy certyfikują biurowce, co przyczynia się do dbałości o środowisko.



Nordea Scandinavia Office – biuro zakontraktowane przez Colliers i zaprojektowane przez Workplace Solutions



Nordea Scandinavia Office

W Polsce najpopularniejsze są wielokryterialne certyfikaty ekologiczne BREEAM i LEED. Niemniej od czterech lat coraz większego znaczenia nabiera metodologia WELL. W systemie certyfikacji WELL budynki oceniane są pod kątem ich wpływu na zdrowie i samopoczucie korzystających z nich ludzi. Zgodnie z tym w centrum zainteresowania jest człowiek. Budynek jest oceniany w siedmiu kategoriach, tj. powietrze, woda, pożywienie, fitness, komfort, oświetlenie, umysł. Obecnie w 9 na 10 projektowanych biur przez Colliers jednym z priorytetów jest roślinność w biurze. Klienci doceniają strefy zielone i chcą ich mieć jak najwięcej. Takie podejście do projektowania ma również korzyści w postaci czystszej powietrza, co dla mnie osobiście jest numerem jeden, jeśli chodzi o komfort. Większość najemców z dużą dbałością podchodzi również do segregacji odpadów, czy zmiany oświetlenia na LED.

Nowe czasy niosą nowe wymagania. Jaka jest współczesna filozofia tworzenia miejsc pracy?

IV rewolucja przemysłowa wywiera głęboki wpływ na rynek pracy. Ponad 60 procent dzieci rozpoczynających dziś naukę, będzie wykonywało zawody, które jeszcze nie istnieją. Dzisiejszym wyzwaniem jest pogodzenie potrzeb kilku pokoleń w jednym miejscu pracy. Cały czas bardzo popularny jest trend zwany Activity Based Working. Jego głównym założeniem jest zaprojektowanie różnych stref w zależności od wykonywanych zadań i indywidualnych preferencji. Podejście to daje możliwość stworzenia biura optymalnie wspierającego rozwój procesów biznesowych i służącego do przyciągania najlepszych pracowników. W biurach dzisiaj standardem są miejsca na relaks, pracę projektową, pracę w ciszy, czy rozwiązania do spotkań nieformalnych. Współczesne biura są bardzo udomowione. Obecnie w zespole Colliers, oprócz architektów jest socjolog od workplace strategy, ekspert od HR i osoba od nowych technologii.

Skończyły się czasy „jednorazowo” zaprojektowanych przestrzeni pracy. Biuro musi się zmieniać wraz z potrzebami użytkownika?

Kontynuując wątek Activity Based Working, to mobilność biura i jego dopasowywanie do zmieniających się potrzeb jest pewnego rodzaju kluczem do zwiększenia efektywności prowadzonych procesów w organizacji. Dzisiaj wiele organizacji przebudowuje zespoły w zależności od wykonywanego projektu. Możliwość przebudowywania powierzchni, przygotowania stref dla zwiększających się i zmniejszających zespołów jest odpowiedzią na współczesne potrzeby.

Jednym z wyraźnie rozwijających się trendów na rynku biurowym są przestrzenie coworkingowe...

Obecnie powierzchnie „wspólnej pracy” zdobywają coraz większy udział w rynku najmów. Jest to odpowiedź na zapotrzebowanie już nie tylko sektora start-up, ale i dużych międzynarodowych korporacji, które szukają elastyczności najmu i nie chcą wiązać się kontraktem długoterminowym. Przerzucić dzielimy z innymi firmami, optymalizując koszty i dostosowując do bieżących potrzeb powierzchnię. Możemy wynająć jedno biurko, jak i 300 stanowisk. W Trójmieście najpopularniejszymi coworkingami są: City Space w Trytonie, O4 w OBC, czy Regus w Alchemii.

Jednym z czynników generujących wysoki popyt na powierzchnie biurowe w miastach regionalnych jest ekspansja firm z sektora usług dla biznesu. To dominujący najemcy w Trójmieście?

Do tego segmentu zalicza się centra usług wspólnych realizujące procesy „in-house” (Shared Services Centers), centra outsourcingowe (Business Processing Operations) świadczące usługi z na rzecz klientów zewnętrznych, centra IT oraz centra zajmujące się działalnością badawczo-rozwojową, w tym rozwojem oprogramowania. W Trójmieście mamy kilkadziesiąt firm tego typu. Są to oddziały globalnych marek, jak Bayer, Nordea, Staples, czy WNS. Z perspektywy doradztwa, największym wyzwaniem jest dynamiczny wzrost zatrudnienia w tych organizacjach, który również z punktu widzenia powierzchni biurowych trzeba zabezpieczyć i wynegocjować z deweloperami. W BSS również charakterystyczne jest wielo-

kułturalne i międzynarodowe środowisko. Często wykonywane procesy prowadzone są dla wielu stref czasowych, co wpływa na potrzebę nieprzerwanej pracy systemów 24 godziny na dobę. Bardzo ważnym elementem jest również poziom zabezpieczenia danych i procesów pod względem ciągłości zasilania, ale i bezpieczeństwa przetwarzanych danych, czy testowanych technologii. Tak wysokie wymagania spełniają wyłącznie biurowce klasy A.

Jakie ciekawe inwestycje biurowe są planowane lub zostaną oddane w najbliższym czasie w Trójmieście?

Według danych za 1 kwartał 2019 r. w budowie znajdowało się 145 tys. m². Wśród największych projektów w fazie realizacji są m.in.: IV etap kompleksu biurowego Alchemia – Neon (33,7 tys. m²), kolejny budynek w kompleksie Olivia Business Centre – Olivia Prime B (26 tys. m²), budynek A w kompleksie biurowym WAVE (22,6 tys. m²), Heweliusza 18 (10 tys. m²), czy biurowiec GATO – w ramach projektu Garnizon (10 tys. m²). Za chwilę ruszy projekt 3T Park Office w Gdyni. Wszyscy z zapartym tchem czekają na projekty biurowe w obszarze Młodego Miasta, takich deweloperów jak Echo Investment, RWS, czy Cavatina.

Mówimy o dużych centrach biurowych, ale swoją obecność na rynku zaznaczają też kameralne inwestycje biurowe. Jaka jest ich specyfika?

Najczęściej są to projekty o niższej zabudowie, kilkukondygnacyjne, w zróżnicowanym standardzie. Kameralne inwestycje są alternatywą dla firm, które nie mają dużych potrzeb ekspansji, zwiększania zatrudnienia i szukają indywidualnego charakteru zabudowy. Deweloperzy często rezygnują z szeregu udogodnień, typu podłoga techniczna wraz z okablowaniem, ale za to są w stanie zaproponować bardziej konkurencyjną stawkę najmu, krótsze kontrakty o większej elastyczności zakończenia umowy. Popularne są również tzw. mixed-use – projekty, które łączą dziś wiele różnych funkcji: biurową, handlową, hotelową, mieszkaniową, a czasem nawet kulturalną. Liderem na gdańskim rynku jest w tym obszarze Garnizon.



**WAVE TO PIERWSZY
W TRÓJMIEŚCIE
BIUROWIEC Z WELL
CO TO ZNACZY?**



SZWEDZKI DEWELOPER BUDUJE BIUROWIEC NOWEJ GENERACJI

Według badania Bilans Kapitału Ludzkiego, aktywni zawodowo Polacy poświęcają na pracę około 44 godziny tygodniowo. Oznacza to, że dużą część naszego produktywnego czasu spędzamy w biurach lub innych zamkniętych pomieszczeniach. Szukając pracy warto sprawdzić czy dany budynek zapewnia środowisko wewnętrzne najwyższej jakości. Takie warunki i wysoki komfort potwierdza certyfikat WELL.

WELL to jeden z najbardziej wymagających systemów certyfikacji, który ocenia łącznie ponad 100 cech budynku pod kątem wpływu na zdrowie i samopoczucie ludzi. Wśród badanych elementów jest jakość powietrza i wody, dostęp do światła dziennego, zapewnienie zdrowego jedzenia czy wpływ biura na ciało i umysł. Warto zwrócić uwagę, że nie jest to certyfikat deklaracyjny. W praktyce oznacza to, że co 3 lata projekt jest ponownie sprawdzany pod kątem wielu rygorystycznych standardów dotyczących m.in. jakości powietrza, wody, dostępu do światła dziennego.

Pierwszym w północnej części Polski budynkiem, który otrzyma WELL, będzie Wave. Biurowiec Skanska powstaje w centrum biznesowym w Gdańsku Oliwie. W ramach projektu powstaną dwa 14-kondygnacyjne budynki, które razem dostarczą ok. 48 000 mkw. nowoczesnej powierzchni biurowej. Będzie to jeden z najnowocześniejszych biurowców w Trójmieście, w którym pracę będzie można rozpocząć w połowie 2020 roku. Wtedy właśnie do użytku zostanie oddany pierwszy z dwóch zaplanowanych budynków.

WELL JAK WELLBEING, CZYLI DOBRE SAMOPOCZUCIE

Budynki certyfikowane w WELL sprawiają, że czas spędzany w takich biurowcach jest optymalny dla zdrowia i samopoczucia pracowników. Ale co to oznacza w praktyce w przypadku biurowca Wave?

Dzięki nowoczesnym systemom oraz niskoemisyjnym materiałom powietrze w biurowcu będzie bardzo wysokiej jakości, co ma pozytywny wpływ na ciśnienie krwi i pracę serca. Jednocześnie może ograniczyć liczbę krótkoterminowych zwolnień wśród pracowników nawet o 35%. Budynek zapewni także optymalną temperaturę. Każdy pracownik będzie mógł ją dostosowywać przy pomocy aplikacji Connected by Skanska w smartfonie. Z kolei dzięki odpowiednio zaprojektowanej fasadzie biurowiec zapewni odpowiedni dostęp do światła dziennego, co zwiększa poczucie energii oraz wpływa na wzrost produktywności pracowników.

– To tylko niewielka część udogodnień dla pracowników, które zapewni Wave. Dziś, kiedy certyfikat LEED stał się już standardem na rynku, idziemy o krok dalej. Tworzymy bardzo przyjazne, a przede wszystkim zdrowe miejsca pracy, co potwierdza WELL. Wspomniany certyfikat to nowość w Europie Środkowo-Wschodniej. Pozwoli nam jeszcze lepiej dopasowywać nasze projekty do filozofii work-life balance, zwiększając jednocześnie efektywność i przyjemność z pracy – mówi Kornelia Łukaszewska, menadżer ds. wynajmu w spółce biurowej Skanska.

WIĘKSZA EFEKTYWNOŚĆ PRACOWNIKÓW

Według raportu Virgin Pulse Global Challenge, pracownicy są nieefektywni z powodu złej kondycji psychofizycznej średnio przez 57 dni w roku. W tej sytuacji coraz więcej firm decyduje się na

przeniesienie do tzw. zdrowego biura, takiego jak Wave, które zapewnia warunki wspierające produktywność.

Zdrowy budynek sprawia, że pracownicy dobrze się w nim czują, chcą spędzać w nim czas, a dzięki temu ich praca jest efektywniejsza. Na to składa się szereg czynników – od jakości wody, poziomu hałasu czy czystości powietrza, przez oświetlenie dopasowane do pory dnia, po miejsca do aktywności fizycznej czy dostęp do kuchni umożliwiającej przygotowywanie zdrowych posiłków.

Investycje w zdrowe biuro pomagają zmniejszyć absencję pracowników i realnie wpłynąć na przychody firmy. Według badań International Foundation of Employee Benefits Plans, na jednego dolara wydanego na działania prozdrowotne pracodawca oszczędza średnio ponad trzy dolary z tytułu niższych kosztów absencji.

WELL TO GWARANCJA JAKOŚCI

Aby otrzymać certyfikację WELL, właściciel budynku jest zobowiązany poddać obiekt rygorystycznym testom. Są one przeprowadzane przez Green Business Certification, który zapewnia zgodność budynków ze wszystkimi standardami WELL. System ten wymaga od właściciela biurowca weryfikacji początkowo spełnionych założeń co trzy lata. Dzięki temu pracownicy mają pewność, że komfort pracy w budynku będzie tak samo wysoki po dłuższym czasie jego użytkowania.

GM

GWIAZDA MORZA

Model condo, skuteczny wariant inwestowania w nieruchomości.

Bezpieczne i operatywne dążenie do celu.

: Twoje pieniądze pracują, Ty odpoczywasz jak lubisz.

—
Zakup pokoju hotelowego z 7% rocznym zwrotem z inwestycji, zabezpieczonym umową dzierżawy z profesjonalnym operatorem hotelowym.

Oferujemy pokoje hotelowe i apartamenty w nowoczesnym, designerskim hotelu nad otwartym morzem. Gwiazda Morza Resort Spa&Sport.

Dowiedz się więcej na www.twojdomnadbaltykiem.pl

* trening na ścianie zrobisz w Hotelu
— 16m z widokiem na morze

N 54.798° E 18.408°



Gwiazda Morza Resort Spa&Sport we Władysławowie

CONDO W TRÓJMIEŚCIE I OKOLICACH

AUTORZY: KRZYSZTOF KRÓL, MAX RADKE

Mało które słowo na rynku inwestycyjnym weszło takim przebojem do świadomości inwestorów jak „condo” w 2018 roku. Model lokowania kapitału w nieruchomości, który szczególnie popularny jest w USA, od kilku lat dostępny jest również w Polsce. Czym się charakteryzuje i dla kogo może być atrakcyjny? Jak wygląda rynek condo w Trójmieście i okolicach?

Inwestycja w hotel od lat była zastrzeżona dla największych graczy na rynku. Zaprojektowanie, wybudowanie, a tym bardziej zarządzanie hotelem nie należy do łatwych i tanich projektów. Tym bardziej, gdy na rynku konkurencja stale rośnie, a oprócz pokoi hotelowych dostępne są apartamenty na Bookingu, czy AirBnB.

HOTEL DLA INWESTORA INDYWIDUALNEGO

Condo nieco ten model zmienia. Dziś właścicielami poszczególnych pokoi lub apartamentów w hotelu mogą być także inwestorzy indywidualni. A kwoty wymagane do zainwestowania w apartament są rzecz jasna niższe od kosztu budowy całego obiektu. Najprościej condo można opisać jako hotel, którego pokoje są własnością pojedynczych inwestorów. Dla gościa obiektu nie stanowi to żadnej różnicy, turysta najczęściej nie ma świadomości jaka jest struktura właścicielska obiektu, w którym wypoczywa. Nie wpływa to więc na jego opinię czy markę, pod którą działa.



Hotel Holiday Inn w kompleksie Granaria

Condo – mówiąc krótko – jest inwestycją w zakup pokoju w hotelu. Dla nabywców lokata kapitału w nieruchomości, zabezpieczona wpisem do hipoteki stanowi jedną z bezpieczniejszych form lokowania pieniędzy i jednocześnie jedną z najczęściej preferowanych.

– Pod warunkiem, że kupujący wybierze mądrze. Jak każda z inwestycji, także zakup condo nieruchomości pociąga za sobą ryzyko. Najważniejsze jest więc wybrać odpowiedniego partnera, czyli wiarygodną, profesjonalną firmę, która buduje i będzie zarządzać hotelem – zaznacza Marlena Kosiura, analityk portalu InwestycjeKurortach.pl.

UMOWA Z OPERATOREM

Z zakupem pokoju w condohotelu wiąże się równocześnie umowa z przyszłym operatorem obiektu na zarządzanie całym hotelem wraz z jego obsługą, promocją i ryzykiem. W umowie tej określone są warunki udostępnienia pokoju w zamian za czynsz dzierżawny, wypłacany właścicielowi lokalu przez z góry określony okres.

Przykładowo w jednym z bardziej znanych hoteli oferowanych w modelu condo, Gwieździe Morza Resort Spa&Sport budowanej we Władysławowie, jest to okres 15 lat z możliwością przedłużenia do 20 lat. W hotelu tym przychód inwestora, określony w umowie wynosi blisko 7% w skali roku, a więc łatwo można wyliczyć, że zwrot wyniesie 102% po 15 latach. Korzyścią inwestora jest więc nie tylko wartość posiadanego pokoju, ale również przychód z tytułu umowy dzierżawy pokoju, który operatorzy wypłacają w zależności od umowy co miesiąc lub kwartał.

Każdy kto posiada apartament wynajmowany turystom wie, że musi sam serwisować lokal, dbać o jego promocję oraz stale koordynować wydawanie i odbieranie kluczy, a także mierzyć się z innymi utrudnieniami. Może również zlecić to zewnętrznemu operatorowi, jednak z tym łączy się obniżenie jego przychodu.

JAKIE JEST RYZYKO?

Najważniejsze jest bezpieczeństwo wspomniane już wyżej, czyli przede wszystkim wybór partnera, z którym będzie nas wiązała 15. czy nawet 20-letnia umowa. Plan operacyjny hotelu powinien być szczegółowo zweryfikowany przed podjęciem decyzji o wyborze obiektu, w którym zakupimy apartament. Operator bowiem przychód będzie czerpał z bieżących wpływów, więc to jak zaplanował swoją politykę promocji, kadrową czy kosztów działalności pozwoli nam zweryfikować czy dobrze zna rynek, na którym się porusza.

Jednym z obszarów, które należy sprawdzić jest sytuacja finansowa oferenta oraz doświadczenie na rynku hotelarskim. Kolejną kwestią, która może być istotna jest lokalizacja obiektu oraz wysycenie rynku lokalnego w konkurencyjne obiekty. Łatwo się bowiem domyślić, że nawet najlepszy hotel, który przygotowywany jest w mało atrakcyjnej lokalizacji lub w takiej, w której dostępna wokół oferta przerasta potencjał rynku, będzie miał o wiele trudniej niż obiekt, który potrafi doskonale wpasować się w rynkową niszę.

OPCJA WYJŚCIA

Jedną z najistotniejszych kwestii jest możliwość zbycia lokalu w trakcie trwania umowy oraz w po jej zakończeniu. Ważne, aby takie zagadnienia znalazły się również w podpisywanej umowie, ponieważ w Polsce nadal mało popularna jest opcja, w której nabywca może wezwać sprzedającego do wykupu pokoju, jak i też sprzedający może zarezerwować sobie prawo pierwokupu nieruchomości. Diabeł oczywiście tkwi w szczegółach, jednak istnienie takiej klauzuli może mieć kluczowe znaczenie w przypadku kłopotów którejsz ze stron umowy.

Ważnym sygnałem jest również struktura właścicielska części wspólnych i przestrzeni usługowych jak basen, fitness czy SPA. Jeżeli sprzedający wiąże swoją przyszłość z obiektem, to możemy założyć większe prawdopodobieństwo, że jego przychody pochodzą również z innych źródeł niż obłożenie pokoi hotelowych.

Standardem w modelu condo jest również to, że koszt wyposażenia pokoju hotelowego spoczywa na właścicielu, a ze względu na standaryzację obiektu wewnątrz każdej jednostki musi być realizowane w oparciu o wytyczne architekta, co przy prestiżowych obiektach może wynieść dodatkowo kilka lub kilkadziesiąt tysięcy zł. Właściciel będzie również ponosił koszt opłat odtworzeniowych oraz funduszu remontowego, co podobnie jak w każdej nieruchomości obniża jego średni przychód.

WERYFIKUJ KONTRAHENTA

Warto również zwrócić uwagę na infrastrukturę hotelową, która może stanowić spory magnes dla klientów biznesowych, konferencyjnych czy rodzin z dziećmi. Brak takiej może również podwyższać ryzyko generowania przyszłych przychodów hotelu, a więc wpływało to będzie wprost na perspektywę realności wypłaty zysków dla właścicieli pokoi.

– Weryfikacja tych danych dla inwestorów indywidualnych nie jest łatwa. Jednak widzimy rosnącą świadomość kupujących. Pracujemy z osobami, które inwestują w condohotele już od ponad 10 lat, i trzeba przyznać, że coraz częściej zdają sobie sprawę z tych wszystkich drobnych niuansów inwestowania w condo. Kupujący po prostu muszą pytać deweloperów o wszystkie nurtujące ich szczegóły, jeśli deweloper podchodzi do biznesu profesjonalnie, na pewno nie będzie miał nic do ukrycia – zauważa Marlena Kosiura.

TRÓJMIASTO NAJDROŻSZE W POLSCE

Według raportu „Aparthotele/Condohotele w największych miastach w Polsce” opracowanego przez branżowy portal inwestycyjny kurortach.pl, średni dzienny dochód z zajmowanego pokoju w głównych aglomeracjach wzrósł o kilka procent, z wyjątkiem Poznania i Trójmiasta, gdzie zanotowano lekki spadek. Na koniec roku 2018 w Trójmieście w systemie condo budowanych lub planowanych było prawie 2 tysiące lokali, co stanowi 28 procent w skali kraju. W Trójmieście rozpiętość cenowa jest dość wysoka – lokal condo z wyposażeniem kosztuje od 8000 do 19.500 zł/m² netto. To najdrożej w Polsce!

Ale popyt nie słabnie, a deweloperzy co chwilę ogłaszają nowe inwestycje. Mocno eksplorowana jest Wyspa Spichrzów i nabrzeże Motławy. W spichlerzack Mały i Duży Groddeck przy ul. Chmielnej, firma Supernova buduje kompleks Grand Hotel Gdańsk z 340 pokojami i apartamentami na sprzedaż w systemie condo. W czterogwiazdkowym hotelu znajdzie się m.in. strefa SPA z basenem. Hotel będzie działał pod globalną marką, a otwarcie zaplanowano na 2021 rok. Supernova Development działa na rynku od 2007 roku i zarządza obecnie ponad 30 projektami.

Na Wyspie Spichrzów, lada moment otwarty się kompleks Deo Plaza, w którym znajduje się m.in. hotel Radisson Hotel & Suites Gdańsk (360 pokoi oraz apartamenty prywatne. W październiku zawieszono wiechę nad kompleksem Granaria z 240-pokojowym hotelem Holiday Inn, 136 apartamentami, a w drugim etapie z 500 mieszkaniami. W przygotowaniu jest też kompleks Grano (Dekpol) ze 141 apartamentami i 136-pokojowym hotelem w condo.

Condo to nowość na polskim rynku, a więc niezbędny jest czas, aby można było zweryfikować jak ten model przyjmie się w naszym kraju. Z pewnością będą mniej lub bardziej rzetelne podmioty, a rynek ma tę cechę, że potrafi szybko zweryfikować potencjał nowych mechanizmów inwestycyjnych. Swoją decyzję warto więc oprzeć na dobrej analizie przede wszystkim odnoszącej się do podpisywanej przez nas umowy.



Grano Residence w Gdańsku

APARTAMENTY DWIE MOTŁAWY DROGĄ DO BEZSTRESOWEGO POMNAŻANIA KAPITAŁU

W sercu Gdańska, na Wyspie Spichrzów powstaje kompleks apartamentów Dwie Motławy, realizowany przez Marvipol Development S.A. Dzięki doskonałej lokalizacji oraz możliwości bezobsługowego najmu apartamenty stanowią doskonałą propozycję dla osób poszukujących niewymagających osobistego zaangażowania sposobów na zarabianie. Tylko teraz lokale można zakupić wraz z wykończeniem w cenie.



Inwestowanie w nieruchomości cieszy się popularnością, decyduje się na nie już ponad połowa Polaków posiadających nadwyżki finansowe. Jak wynika z analiz Home Broker oraz Open Finance, Gdańsk wiedzie prym wśród lokalizacji atrakcyjnych dla osób chcących w ten sposób pomnażać kapitał. To właśnie w tym mieście można liczyć na najwyższe stopy zwrotu z inwestycji.

APARTAMENTY O PODWYŻSZONYM STANDARDZIE W CENTRUM MIASTA

Inwestycja będzie mieściła się tuż przy Starym Mieście, blisko ważnych zabytków oraz licznych miejsc rozrywki. Eleganckie lobby z recepcją w designerskim stylu będzie stanowiło prawdziwą perłę kompleksu, a jego obsługa spełni najwyższe oczekiwania. Niewątpliwym atutem inwestycji będzie także starannie zaplanowany wewnętrzny dziedzińiec – oaza relaksu i spokoju w otoczeniu zieleni.

LOKALIZACJA JEDYNA W SWOIM RODZAJU

Wyspa Spichrzów to wyjątkowa część Gdańska – wyróżnia ją bogata historia, atrakcyjne położenie oraz mnogość natu-

ralnych walorów. Dziś wyspa odzyskuje dawną świetność i staje się nową, modną dzielnicą Gdańska, której bogate dziedzictwo i oryginalna architektura pozostają widoczne w powstającej prężnie infrastrukturze. Wyspa Spichrzów stanowi idealne miejsce wypoczynku dla turystów czy osób podróżujących służbowo – jest zlokalizowana tuż przy Starym Mieście oraz w pobliżu dużych centrów biznesowych, ale dzięki spokojnym wodom rzeki Motławy opływających jej brzegi, jest odizolowana od ścisłego centrum gdańskiej metropolii. Wyspę Spichrzów już teraz doceniają zarówno turyści, jak i inwestorzy, którzy lokują kapitał na terenie tej perspektywicznej dzielnicy, gdzie powstaje nowa, atrakcyjna przestrzeń z licznymi restauracjami, kawiarniami i klubami.

APARTAMENTY NA WYNAJEM

W ramach inwestycji Dwie Motławy powstanie łącznie 105 apartamentów zaprojektowanych z myślą o komforcie ich przyszłych użytkowników. Lokale na parterze oraz najwyższym piętrze zyskają stylowe antresole. Z wielu apartamentów będzie rozpościerał się widok na Motławę oraz zapierającą dech w piersiach panoramę Gdańska. Lokale można kupić wraz z usługą wykończenia

pod klucz. Zespół topowych architektów opracował, w oparciu o wieloletnie doświadczenie i najświeższe trendy w designie, wyjątkowe opcje aranżacji wnętrz. Deweloper przygotował specjalną promocję, w ramach której Klienci otrzymają usługę wykończenia pod klucz w cenie apartamentu. Pakiet apartament + wykończenie to doskonały wybór dla przyszłych inwestorów, którzy zaoszczędzą czas powierzając lokal w ręce doświadczonych ekip wykończeniowych.

INWESTYCJA DLA ZAPRACOWANYCH

Wynajem krótkoterminowy, zwłaszcza w atrakcyjnych lokalizacjach, stanowi dochodową działalność i od kilku lat zyskuje na popularności na całym świecie. Nie każdy dysponuje jednak wolnym czasem, który może przeznaczyć na wynajmowanie lokalu. Zakupiony apartament w inwestycji Dwie Motławy może zostać powierzony w ręce doświadczonego operatora, który zajmie się zarówno promocją lokalu wśród turystów, jak i kontaktem z zainteresowanymi wynajmem oraz przekazaniem kluczy do lokalu. Dzięki temu właściciel apartamentu będzie zwolniony z obowiązków rentiera i będzie mógł czerpać korzyści finansowe bez osobistego zaangażowania w czasochłonne zarządzanie najmem.

MIŁOSZ ANDRZEJCZYK

STAWKI WYNAJMU ROSNĄ

ROZMAWIĄŁ: MAX RADKE

Ceny mieszkań systematycznie rosną, a koszt zakupu mieszkania z rynku wtórnego jest wyższy niż z rynku pierwotnego – wynika ze wspólnego raportu branżowych serwisów bankier.pl i otodom.pl. W sytuacji stale rosnącego popytu i wzrostu cen, inwestowanie w nieruchomości pod wynajem wymaga dużej wiedzy i orientacji na rynku, by rentowność takiej inwestycji była satysfakcjonująca – przekonuje w rozmowie z Prestiżem, Miłosz Andrzejczyk, właściciel Andrzejczyk Nieruchomości.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy średnia cena transakcyjna zakupu metra kwadratowego mieszkania w największych polskich miastach wzrosła o 8,5 proc. To dużo?

Rosnące ceny to efekt rosnącego popytu, ale też coraz większych kosztów materiałów budowlanych, kosztów pracy i coraz mniejszej dostępności atrakcyjnych działek pod deweloperkę. Od dłuższego też czasu nie rosną stopy procentowe, co ma wpływ na koszty kredytów. W 2018 roku byliśmy też świadkami historycznego wydarzenia. Średnia cena ofertowa używanych mieszkań w Warszawie przekroczyła 10.000 zł/mkw. Do tego pięciocyfrowego progu zbliża się Gdańsk, gdzie za mkw. płaci się średnio 9486 zł. W przypadku mieszkań z rynku wtórnego jest trochę lepiej. 8477 zł/mkw. – to cena w Warszawie, w Gdańsku jest to 7757 zł/mkw., w Łodzi 5675 zł/mkw., we Wrocławiu 7146 zł/mkw.

Kupno mieszkania na wynajem to najpopularniejsza forma inwestowania w nieruchomości, którą w ostatnich latach wybrało wielu Polaków. Skąd się wziął ten boom?

Z niskiego oprocentowania bankowych depozytów. Według danych Narodowego banku Polskiego, przeciętne oprocentowanie depozytu o czasie zapadalności od 6 do 12 mies. włącznie to zaledwie 1,7 procenta, co po odliczeniu podatku od zysków kapitałowych, zostawia mniej niż 1,4 proc. zysku w ciągu roku. Z wynajmu zysk jest większy.

O ile większy?

Kilka razy większy. Według danych innego branżowego serwisu domiporta.pl średnia rentowność najmu netto dla największych miast w Polsce wynosi obecnie 5,35 proc. w skali roku. Netto, czyli już po odliczeniu podatku, czynszów i przy założeniu, że przez 1,5 miesiąca w roku mieszkanie stoi puste w oczekiwaniu na najemców i tylko generuje koszty.

Rosnące ceny mieszkań nie wpływają na opłacalność inwestycji?



Miłosz Andrzejczyk

I tak, i nie. Oczywiście przekłada się to na konieczność zaangażowania większych środków na zakup mieszkania pod inwestycję, z drugiej jednak strony rosną też stawki najmu. Opłacalność takiej inwestycji uzależniona jest od wielu czynników. Jednym z ważniejszych jest to, gdzie chcemy zainwestować. Z danych Domiporta.pl wynika, że w Gdańsku w ciągu roku stawki najmu wzrosły o ponad 13 procent. W Warszawie o prawie 8 procent. Na drugim biegunie jest Wrocław ze wzrostem zaledwie 2-procentowym. W ostatnim czasie obserwujemy coraz większy napływ na rynek wynajmu mieszkań nowych, w bardzo dobrym standardzie i w atrakcyjnych lokalizacjach. To się przekłada na wyższe stawki najmu, ale też warto zauważyć, że starsze mieszkania trzymają cenę, stawki najmu nie spadają.

A jak wygląda rentowność?

Tutaj znowu podeprę się danymi z raportu domiporta.pl. W Gdańsku średnia rentowność z wynajmu 6,81 procent i jest ona sporo wyższa od średniej krajowej. W Warszawie stopa zwrotu wynosi 5,63 procent, w Łodzi 5,47 procent, w Katowicach 5,61 procent.

Czy opłaca się zakup mieszkania pod inwestycję w mniejszych miejscowościach?

To zależy jak bardzo ta mniejsza miejscowość jest atrakcyjna. Weźmy na przykład Sopot. Ekskluzywny kurort nazywany letnią stolicą Polski, odwiedzany przez setki tysięcy turystów. Obłożenie hoteli w sezonie letnim jest bliskie stu procent, nic więc dziwnego, że wynajem krótkoterminowy jest tutaj bardzo popularny, a ceny są wysokie. Po sezonie zaś, gdy wyjeżdżają turyści, ich miejsce zajmują studenci. Reasumując, w Sopocie z wynajmem nie ma problemu, popyt przewyższa podaż. Ale kalkulując opłacalność takiej inwestycji należy wziąć pod uwagę fakt, że to właśnie w Sopocie mieszkania są najdroższe w Polsce, zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym. W ogóle w Sopocie buduje się bardzo mało nowych mieszkań, w 2018 roku oddano do użytku zaledwie około 100 nowych lokali. I są to inwestycje segmentu premium.

Rynek wynajmu w Polsce cały czas jest w fazie wzrostowej?

Tak, ale co ciekawe, w porównaniu z innymi nacjami, Polacy wciąż bardziej przywiązani są do kultu własności, nawet obciążonej kredytem na 30 lat, niż do wynajmu. Z badań Eurostatu wynika, że lokale mieszkalne wynajmuje w Polsce tylko około 16 procent mieszkańców. W Niemczech jest 48,6 procent, czyli prawie połowa populacji, w Holandii 30,6 proc., a w Czechach 21,5 proc. Myślę, że powoli będziemy gonić Europę w tych wskaźnikach, co oczywiście jest dobrym prognozykiem dla tych, którzy rozważają inwestycję w nieruchomości pod wynajem.



Krzysztof Rączka, dyrektor PKO Leasing S.A. w Szczecinie

WYNAJEM LEPSZY OD KUPNA

AUTOR: MICHAŁ STANKIEWICZ

Tradycyjne rozwiązania dla firm, czyli leasing operacyjny zakończony symbolicznym wykupem jest już tylko wycinkiem oferty dla nowoczesnej firmy operującej na rynku pojazdów. Przedsiębiorcy coraz częściej przekonują się do „płacenia za używanie” zamiast zakupu na raty – mówi Krzysztof Rączka, dyrektor PKO Leasing S.A. w Szczecinie.

- Od 1 stycznia 2019 roku w życie weszły nowe przepisy jeżeli chodzi o podatek dochodowy dla przedsiębiorstw. Czy w istotny sposób dotknęły one rynek leasingu samochodów?

- Nowe przepisy były zapowiadane już od późnej wiosny 2018 roku. Chodziło o wprowadzenie limitu maksymalnej kwoty zakupu samochodu osobowego, od której przy wykorzystywaniu go do celów służbowych i prywatnych, można zaliczać w koszty uzyskania przychodu raty leasingowe lub odpisy amortyzacyjne. Te ograniczenia dotknęły tylko użytkowników pojazdów luksusowych oraz segmentu premium, czyli tych o wartości powyżej 150 tys. zł netto i 225 tys. zł netto w przypadku samochodów elektrycznych. Tak naprawdę ustawodawca dokonał pewnego rodzaju uporządkowania przepisów zrównując skutki podatkowe dla zakupu droższych samochodów osobowych niezależnie od sposobu ich finansowania. Dotychczas usługi leasingowe były po prostu traktowane łagodniej niż zakup ze środków własnych przedsiębiorcy lub kredyt.

- Zapowiedzi zmian nakreśliły popyt, kto na nich skorzystał?

- Oczywiście zmiana przepisów wpłynęła na wyniki sprzedaży zarówno firm leasingowych jak i dealerów samochodowych. Rok 2018 był rekordowy. Branża leasingowa zanotowała ponad 21 proc. dynamikę r/r, a samochody do 3,5 tony aż 30 proc. r/r co jest absolutnie najlepszym wynikiem od lat. Oczywiście jednym z katalizatorów ubiegłorocznych sukcesów były m.in. przygotowywane zmiany podatkowe, których zapowiedzi pojawiły się w pierwszej połowie roku, a ich uchwalenie nastąpiło w październiku 2018. Informacja ta spowodowała, że wielu przedsiębiorców użytkujących droższe modele Audi, BMW, Mercedesa, Lexusa czy też Range Rovera, a także amatorzy czystego luksusu gustujący w markach typu Bentley, Porsche czy Ferrari przyspieszyło decyzję o ich zakupie. Tymczasem - co istotne - zmiana dotyczyła tylko pewnej części rynku samochodowego. Po pierwsze dotknęła wyłącznie przedsiębiorców. Po drugie - dotyczy tylko samochodów kosztujących powyżej 165 529 zł brutto i to proporcjonalnie, co oznacza, że dopiero każda kolejna złotówka powyżej tej kwoty nie może być zaliczana wprost do kosztów uzyskania przychodów. Analizując nową sytuację na chłodno nie sposób nie dojść do wniosku, że mając do wydania kwotę około 180 tys. zł brutto zmiany są praktycznie nie odczuwalne. Tym bardziej, że w tej granicy mamy naprawdę spory wybór bardzo porządných pojazdów i to często w markach zaliczanych do segmentu premium.

- Można z tego wysnuć wniosek, że ta relatywnie mała zmiana jeżeli chodzi o cały rynek samochodowy została z pewnością wykorzystana przez dealerów samochodowych do zwiększenia sprzedaży.

- Aż tak daleko bym nie szedł w tym stwierdzeniu. Zmiana była istotna z punktu widzenia regulatora, który uznał, że czas zrównać różne formy finansowania. Oczywiście efektem ubocznym był wzrost aktywności marketingowej różnych podmiotów. Muszę przyznać, że z zainteresowaniem obserwowałem jak działają marketingu wykorzystywały w swoich działaniach zapowiedzi zmian podatkowych. Można było mieć wrażenie, że przedsiębiorcy od 2019 roku - albo przy zmianie auta stracą majątek albo przesiądą się z ulubionego Audi A6 w tańszy model. Miało to oczywiście praktyczny wymiar - poziom poinformowania o zmianach w prawie podatkowym nigdy nie był tak dobry i z takim zasięgiem!

- Reasumując - jeżeli chodzi o zdecydowaną większość rynku, czyli wszystkie segmenty samochodów poza luksusowymi - to tutaj nic się nie zmieniło?

- Jeżeli chodzi o skutki podatkowe samych rat leasingowych dla aut o wartości brutto nie większej niż 165 529 zł to rzeczywiście nic się nie zmieniło. Do kwoty 150 000 zł netto podniesiono limit amortyzacji przy zakupie za gotówkę, także tu można powiedzieć, że nawet zmieniło się na plus. Natomiast dla wszystkich, niezależnie od ceny pojazdu wprowadzono limit zaliczania do kosztów uzyskania przychodów wydatków ponoszonych z tytułu używania samochodów - do 75 % obciążeń z tym związanych. Podkreślam, że wszystko to dotyczy samochodów wykorzystywanych przez przedsiębiorców łącznie, do celów służbowych i prywatnych.

- Wspomniał pan o dwucyfrowym wzroście sprzedaży. Z jakich dzisiaj narzędzi najchętniej korzystają przedsiębiorcy? Tradycyjny leasing, czyli najpierw raty, a na końcu wykup samochodu to już tylko jedna z możliwości.

- Dokładnie. Poziom zaawansowania usług i ich dostępność, liczba tzw. produktów - wszystko to zmieniło się nie do poznania w stosunku do czasów kiedy zaczynaliśmy tworzyć usługi leasingowe w latach 90. Tradycyjne rozwiązania dla firm, czyli leasing operacyjny zakończony symbolicznym wykupem to już tylko wycinek oferty nowoczesnej firmy operującej na rynku pojazdów. Przedsiębiorcy coraz częściej przekonują się do „płacenia za używanie” zamiast

zakupu na raty. Mam tutaj na myśli wynajem długoterminowy, gdzie użytkownik ponosi co miesiąc określoną opłatę za użytkowanie auta. Podstawą różnicą pomiędzy tym rozwiązaniem, a leasingiem operacyjnym stosowanym w polskiej praktyce jest to, że finalnie użytkownik nie staje się właścicielem pojazdu.

- To zapewne wymaga zmiany mentalności, przedstawienia sposobu myślenia, że niekoniecznie trzeba mieć coś na własność, by z tego w pełni korzystać.

- Myślę, że zmianę mentalną mamy już za sobą. Argumentem za są korzyści jakie otrzymuje przedsiębiorca. Według moich doświadczeń, zwłaszcza przy zakupach flotowych, najważniejsza jest możliwość precyzyjnego zaplanowania budżetu związanego z posiadaniem i użytkowaniem pojazdów. Koszty eksploatacji mieszczą się w zryczałtowanej miesięcznej racie, nie ponosi się też ryzyka związanego z przyszłą wartością i rzeczywistym czasem oczekiwania na kupca po wyłączeniu z eksploatacji.

- Jakie inne rozwiązania PKO Leasing S.A. oferuje swoim klientom?

- Duży gracz taki jak PKO Leasing S.A. dzięki efektowi skali może też oferować swego rodzaju uczestnictwo w grupie zakupowej uzyskując specjalne warunki u dostawców co bezpośrednio przekłada się na wysokość miesięcznej raty. Należy też pamiętać, że jakkolwiek zajmujemy się tylko leasingiem i usługami towarzyszącymi to w ramach tego, dość pojemnego pojęcia robimy wszystko. Generalnie finansujemy najróżniejsze inwestycje polskich przedsiębiorstw, również z gwarancjami unijnymi takimi jak Cosme czy InnovFin.

- Czy z oferty leasingu przeznaczone są tylko dla firm, czy też mogą z niej korzystać zwykli konsumenci, którzy chcą używać auta do celów prywatnych?

- Tak, leasing to usługa nie tylko dla przedsiębiorców! Jeżeli mamy doskonałe działające rozwiązania „samochodowe” w formule B2B, to równie dobrze możemy przełożyć je na leasing konsumencki i wynajem długoterminowy dla osób prywatnych. Daje to tak samo jak dla firm, możliwość opłacenia w ramach jednej zryczałtowanej opłaty większości kosztów związanych z użytkowaniem pojazdu, z wszelkimi rodzajami ochrony ubezpieczeniowej i około ubezpieczeniowej, z zagospodarowaniem po zakończeniu umowy łącznie. Z tą jedną różnicą, że nic nie zaliczymy tutaj w koszty podatkowe, niezależnie do kwoty zakupu.

ROŚNIE ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA POLAKÓW

AUTOR: BARTOSZ TUREK

W dekadę zdolność kredytowa Polaków wzrosła o 210 tysięcy. Dziś statystyczna rodzina może pożyczyć prawie pół miliona złotych – wynika z danych zebranych przez Open Finance. Przed zbyt pochopnym zadłużaniem bronią jednak wymagania odnośnie wkładu własnego.



490 tysięcy złotych – tyle na mieszkanie może pożyczyć dziś trzysobowa rodzina, w której oboje rodzice pracują, przynosząc do domu po średniej krajowej – wynika z ankiety przeprowadzonej przez Open Finance. Kwota ta to mediana, a więc połowa ankietowanych banków skłonna byłaby pożyczyć więcej, a połowa mniej.

Do obliczeń przyjęto, że modelowi kredytobiorcy mają dobrą historię kredytową i obecnie nie są zadłużeni. Rodzina skłonna jest zaciągnąć kredyt na 30 lat i skorzystać z dwóch dodatkowych produktów - rachunku bankowego, na który będzie przelewane wynagrodzenie oraz karty płatniczej lub kredytowej. Kredytobiorcy wolą unikać ubezpieczeń czy programów regularnego oszczędzania. Zgodzą się na nie jedynie, jeśli będzie to bezwzględnie opłacalne.

Przy niezmiennym wynagrodzeniu rodzina mogłaby dziś pożyczyć o 13 tysięcy mniej niż przed miesiącem. Wynik ten wpisuje się w obserwowany od około dwóch lat trend osuwania się zdolności kredytowej statystycznej rodziny. To potwierdza, że optymizm banków wobec obserwowanego boomu kredytowego pozostaje stonowany. Efekt jest taki, że gdyby pensja potencjalnego kredytobiorcy nie wzrosła przez ostatnie dwa lata, to jego zdolność kredytowa spadłaby w tym czasie o około 5-10%. Dane GUS potwierdzają jednak, że dobra koniunktura gospodarcza nie pozostaje bez wpływu na budżety domowe. Średnie płace rosną, a wraz z nimi pęcznieje też zdolność kredytowa modelowej rodziny. Ta w ujęciu rocznym wzrosła o ponad 24 tysiące złotych.

Co ciekawe z deklaracji banków wynika, że możliwości zadłużania się Polaków wyraźnie rosły już od dekady - od końca 2008 roku. Skala jest imponująca. Jeśli bowiem pensje w modelowej rodzinie rosłyby tak szybko, jak średnia krajowa, to zdolność kredytowa w ciągu dekady wzrosłaby o ponad 213 tysięcy złotych. W międzyczasie przeciętne wynagrodzenie wzrosło o ponad połowę. Nie można też jednak zapomnieć o drugim ważnym czynniku - oprocentowaniu kredytu hipotecznego. To również bardzo wyraźnie stopniało. Dziś przeciętne RRSO kredytu hipotecznego to 4,6%. W 2008 roku było to przeciętnie 8,5%.

Huraoptymizm potencjalnych kredytobiorców, którzy dzięki rosnącym wynagrodzeniom i zatrudnieniu, uzyskali zdolność kredytową, wyraźnie studzi wymagania posiadania przynajmniej 10% ceny mieszkania jako wkładu własnego i kolejnych kilku procent na przeprowadzenie transakcji. W efekcie dziś często większym problemem przy zakupie mieszkania jest zebranie niezbędnej gotówki, a nie posiadanie zdolności kredytowej.

Komentując sytuację na rynku kredytowym, nie możemy zapomnieć o tym, że grudzień przyniósł informację o wyraźnie gorszych nastrojach na rynku kredytowym. Powód? Popyt na kredyty mieszkaniowe spadł bez mała o 25% r/r. Jest jednak za wcześnie, aby odrzucić koniec hipotecznego hossy. Powody są dwa. Grudniowy wynik zaburzył efekt bazy – pod koniec 2017 roku do banków szerokim strumieniem płynęły wnioski kredytowe osób, które chciały skorzystać z ostatniej transzy

pieniędzy w programie „Mieszkanie dla młodych”. W ostatnim miesiącu 2018 roku tego efektu nie było. Z samego tego powodu liczba złożonych wniosków kredytowych mogła spaść o około 30%. W efekcie, gdyby usunąć z danych sprzed roku wnioski kredytowe, które dotyczyły kredytów z dopłatą, to mogłoby się okazać, że najświeższe dane o popycie na kredyt wciąż miałyby dodatnią dynamikę.

W styczniu najwyższą zdolność kredytową modelowej rodziny zadeklarowały Raiffeisen Polbank i Eurobank. W obu przypadkach mówimy o kwotach wyższych niż 540 tysięcy złotych. Ponad pół miliona modelowa rodzina mogłoby też pożyczyć w bankach: BGŻ BNP Paribas, Pekao, Millennium i Pocztownym. Na drugim biegunie znalazły się za to Alior oraz Credit Agricole z i tak bardzo solidną propozycją dającą rodzinie możliwość zadłużenia się na kwotę ponad 450 tysięcy złotych. Pieniądże te we wszystkich polskich miastach pozwoliłyby trzysobowej rodzinie kupić atrakcyjną nieruchomość wartą około 570 tys. zł (przy założeniu 20-proc. wkładu własnego).

Korzystając dziś z oferty kredytów hipotecznych trzeba być świadomym, że relatywnie tani dziś kredyt hipoteczny zdrożeje. I choć zapewnienia członków Rady Polityki Pieniężnej sugerują, że jest to wciąż odległa perspektywa, to trzeba pamiętać, że jeszcze 10 lat temu podstawowa stopa procentowa była ponad 3 razy wyższa niż dziś. Gdyby do takiego poziomu powróciła, to dzisiejsza rata mogłaby wzrosnąć aż o 45% - np. z 1500 zł dziś do około 2200 zł miesięcznie.



OSIEDLE DOMÓW W JANKOWIE GDAŃSKIM

2,5 km od obwodnicy

Idea „Złotego Środka” towarzyszy nam w tej inwestycji od samego jej początku. Staraliśmy się, aby wszystkie parametry oferowanych przez nas domów, takie jak lokalizacja, rozkład pomieszczeń, materiały, cena można było nazwać takim właśnie złotym środkiem, miejscem idealnym.



PLAC ZABAW
DLA DZIECI



WYSOKI STANDARD
BUDYNKÓW



ATRAKCYJNA
OKOLICA

Osiedle Złoty Środek otoczone jest domami mieszkalnymi o charakterze rezydencjonalnym z pięknymi ogrodami, co sprawia, że osiedle to jest wyjątkowe pod względem swojego położenia, którego sąsiedztwo nie przyniesie nieprzyjemnych niespodzianek w przyszłości. Wjazd na teren osiedla chroniony jest szlabanem, droga wewnętrzna utwardzona, a chodnik i podjazd do każdego domu zostanie wyłożony kostką betonową. Wszystko to ma sprawić, że standard osiedla będzie znacząco odróżniał się od innych inwestycji poza miastem.



Porsche 911 Carrera RS

JAK INWESTOWAĆ W SAMOCHODY?

AUTOR: MICHAŁ WRÓBEL

Kolekcjonowanie samochodów nie musi oznaczać posiadania wyłącznie klasycznych, zabytkowych aut. Wiek pojazdu rzadko jest głównym elementem determinującym jego atrakcyjność jako lokaty kapitału. Budowę własnej kolekcji można rozpocząć od inwestycji w samochody nowe, lecz rzadkie. To właśnie rzadkość określa wartość samochodu jako alternatywnej inwestycji kolekcjonerskiej.

Posiadanie kolekcji samochodów może być ciekawym hobby, przynoszącym osobistą satysfakcję, ale może być także traktowane jako inwestycja kapitału. Aby zakup samochodu można było traktować jako inwestycję kapitału trzeba założyć, że zyska on, a przynajmniej nie straci na wartości w długim terminie. Tymczasem, jak wiadomo, większość pojazdów traci swoją wartość w miarę użytkowania.

Czynnikami pozwalającym odwrócić tę zasadę jest rzadkość auta. Wiara w to, że rzadkie samochody będą w długim terminie zyskiwać na wartości jest podstawą, którą kierują się kolekcjonerzy na rynkach europejskich i amerykańskich. Co ważne, dotyczy to nie tylko samochodów „z historią”, ale również takich, które mają nie więcej niż 10 lat.

Traktując rzadkość jako fundament, można wyodrębnić osiem kategorii pojazdów, które warto kolekcjonować pod kątem lokaty kapitału. Są to:

1. Samochody wyprodukowane w małej liczbie

Mowa tutaj o krótkich seriach samochodów drogowych, wypuszczonych w liczbie mniejszej niż 100 egzemplarzy. Do tej kategorii zaliczamy też prototypy zbudowane tylko w jednym bądź kilku egzemplarzach, które trafiły do rąk prywatnych, sprzedane przez dane biuro designu lub producenta.

2. Auta krótkich serii budowane przez studia designu samochodowego

Włoskie firmy takie jak, Bertone, Giugiaro, Zagato czy Pininfarina, oprócz tradycyjnych zleceń wielkoseryjnych dla producentów samochodowych – jak na przykład Pininfarina dla Ferrari czy dla Peugeota – do dzisiaj specjalizują się w krótkich seriach specjalnych aut. Są to, co prawda bardziej popularne, ale wciąż luksusowe modele. Produkcja takich aut jest kontynuacją tradycji tak zwanego „coachbuildingu” z lat 30., polegającego na wysyłaniu gotowych podwozi z silnikami do firm specjalizujących się w produkcji karoserii.

Obecnie, mimo wyzwania technicznego jakim jest nadwozie samonośne, studia designu wciąż potrafią całkowicie przebudować wielkoseryjny model luksusowej marki zmieniając w nim parametry oraz karoserię. Tego typu limitowane serie są często zamawiane przez samych producentów. Tak jest w przypadku Astona Martina oraz studia designerskiego Zagato. Bardzo rzadko tego typu samochody przekraczają liczbę stu wyprodukowanych egzemplarzy.

3. Auta zabytkowe, klasyczne

Niezależnie od liczby wyprodukowanych egzemplarzy oraz tego, czy auto było popularne czy też sportowe lub luksusowe, samochody mające powyżej 30 lat są rzadkością. To one stają się najbardziej interesującą formą lokowania kapitału: popyt na samochody klasyczne jest obecnie bardzo wysoki, a zainteresowanie prasy, jak i potencjalnych inwestorów, rośnie w miarę pojawiania się nowych rekordów cenowych w zawartych transakcjach.

Nie wszystkie jednak auta klasyczne są od początku atrakcyjną lokatą kapitału. W przypadku wielkoseryjnych samochodów, takich jak popularne za czasów PRL-u Syrenki czy „Maluchy”, a za zachodnią granicą Renault 5 czy Opel Rekord, działa taka zasada, że auta te muszą najpierw mocno stracić na wartości, zrównując się nawet z ceną złomu, aby kilka lub kilkanaście lat później znów zyskać. Wtedy bowiem zaczyna działać zasada rzadkości.

4. Samochody - gwiazdy

Są to auta sportowe, drogie, limitowane serie prestiżowych producentów, gdzie każdy model jest wyprodukowany w liczbie rzadko przekraczającej 5000. Do tej kategorii należą samochody typu supercars, czyli auta supersportowe, które bardzo często stają się celem kolekcjonerów już w momencie pierwszej prezentacji. Można do nich zaliczyć takie samochody jak, na przykład, Ferrari Enzo wyprodukowane w 499 egzemplarzach, czy Porsche Carrera GT.

Przykładem takiej perełki może być greckie Lamborghini Miura wystawione na aukcję Coys w 2012 roku. Jest to samochód-gwiazda, pierwszy supercar od Lamborghini, wyprodukowany w liczbie 764 egzemplarzy. Jednocześnie jest to już pojazd zabytkowy, bo z 1970 roku, z ciekawą historią – był prezentem znanego przedsiębiorcy Aristotle Onassis dla popularnego piosenkarza greckiego.

5. Samochody marzeń

Od początku istnienia motoryzacji, pojazdy drogie, sportowe, przeznaczone dla elity były obiektem marzeń wielu pasjonatów, zarówno przed, jak i po II wojnie. Od lat 80. ubiegłego wieku określa się je jako „samochody z plakatu” – poster cars. Chodzi o tę kategorię marek i modeli które wśród pasjonatów wywołują emocje, radykalnie inne niż pojazdy wielkoseryjnej produkcji, których głównym celem jest transport osób. Marki takie, jak Aston Martin, Porsche, Ferrari, Bentley, Rolls-Royce z wiekiem stają się gwarantem atrakcyjności inwestycyjnej dla kolekcjonerów.

6. Auta oryginalne, ocalałe

Do tej kategorii zaliczają się samochody odnalezione po wielu latach, które zostały zakupione jako nowe, a następnie zostały wstawione do garażu z minimalnym przebiegiem. Dziś są rzadkością, niezależnie od typu lub marki samochodu. Wielu kolekcjonerów, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, poszukuje tego typu samochodów od kiedy zaczęły one osiągać znaczne wartości na aukcjach motoryzacyjnych. Przykładem takiego samochodu jest wspomniane wyżej Lamborghini Miura

– ten egzemplarz stał zaparkowany i stał nieruszany przez ponad 30 lat w podziemnym parkingu hotelu Hilton w Atenach.

7. Samochody z ciekawą historią lub należące do znanych osób

Pojazdy zmotoryzowane są nieodłączną częścią historii XX wieku. Samochody takie, jak Mercedesy Hitlera, VW Golf Benedykta XVI, czy inne samochody głów państw zawsze będą obiektami wartymi kolekcjonowania. To samo tyczy się samochodów wyścigowych mających znaczący wkład w historię motoryzacji. Bolidy Formuły 1, czy auta, które wygrywały długodystansowy wyścig Le Mans, są od dawna poszukiwane przez kolekcjonerów, mimo znikomych możliwości użytkowania.

8. Limitowane serie modelowe o rzadkich rozwiązaniach technicznych

Producenci samochodowi bardzo często uciekają się do zabiegów limitowanych edycji. Są to zazwyczaj modyfikacje tylko i wyłącznie kosmetyczne, koncentrujące się na zmianie tapicerki czy też palety kolorów. Tego typu auta bardzo rzadko są atrakcyjną lokatą kapitału. Inaczej jest w przypadku krótkich serii samochodów o nowatorskich rozwiązaniach technicznych, innych od reszty gamy modelowej, które zmusiły producenta do zabiegów homologacyjnych. Można przytoczyć tutaj przykład Ferrari 550 Barchetta z 2001 roku, czy Porsche 911 Carrera RS z 1973 r.



Zagato Aston Martin DB7



Ford GT40

POZAFINANSOWE USŁUGI BANKÓW

Niemal co drugi Polak (47,9%) chciałby, aby bank pomógł mu w podejmowaniu decyzji zakupowych innych niż zakup produktów finansowych – wynika z badania przeprowadzonego na zlecenie Grupy On Board Think Kong. Polacy oczekują od swoich banków nie tylko porad w sprawie kredytu czy konta oszczędnościowego, ale coraz częściej zależy im na wsparciu również w innych obszarach życia i codziennej aktywności. Jak zatem banki odpowiadają na potrzeby konsumenta? Z których usług bankowych są zadowoleni ich klienci?

O becnemu konsumentowi różni się znacząco od tego, jak wyglądały jeszcze kilka lat temu. Dziś chcemy, aby produkt, który wybieramy, był skrojony idealnie pod nas – nasze wartości i styl życia. Jednocześnie Polacy rozwijają swoją wiedzę o finansach i są otwarci na nowinki technologiczne.

Zmiany na rynku konsumentów i wejście w obszar bankowości kolejnych pokoleń (generacja Z), które korzystają z usług finansowych głównie mobilnie, powodują wiele przeobrażeń w zakresie bankowania i oczekiwań wobec banków. Dotąd klienci szukali doradztwa odnośnie usług finansowych – indywidualnego podejścia banków do ich budżetu, otrzymywania informacji o tym, jak wydają i jak mogą zaoszczędzić. Dzisiaj nie tylko korzystają z bankowości w inny sposób, ale też oczekują wsparcia w kwestiach pozafinansowych, takich jak zakup mieszkania, rezerwacja hotelu czy wynajem samochodu z wypożyczalni. Aby odpowiedzieć na potrzeby konsumentów, bankowość musi iść z duchem czasu i proponować adekwatną, nowoczesną ofertę spełniającą oczekiwania współczesnych klientów.

Podstawową rolą banku jest świadczenie usług finansowych i to z tym obszarem najczęściej kojarzy się pojęcie bankowości. Jednakże współcześnie konsumenci szukają wsparcia nie tylko przy podejmowaniu decyzji zakupowych dotyczących produktów finansowych, ale także w przypadku zakupu domu czy samochodu. Informacje o najlepszym ubezpieczeniu czy hipotece w oparciu o lokalizację, preferencje własne klienta lub zakres cenowy mogą okazać się niezwykle pomocne w ostatecznym rozstrzygnięciu odnośnie zakupu.

Prawie połowa Polaków (**47,9%**) jest zainteresowana doradczymi usługami banku w kwestiach produktów niefinansowych. 1/3 respondentów nie ma jeszcze wyrobionego zdania na ten temat i trudno wskazać, czy zależałoby jej na rozszerzonej ofercie doradczej banku. Natomiast co czwarta osoba pozostaje przeciwna takiemu rozwiązaniu (**23,4%**). Istotę funkcji doradczej banków potwierdzają również odpowiedzi na kolejne zadane respondentom pytanie. To właśnie porady okazują się najbardziej



interesującymi treściami publikowanymi przez instytucje finansowe (**30,9%**). Porównywalnie Polacy oceniają wszelkie zestawienia i opinie (**28%**). Z kolei komentarze ekspertów odnośnie bieżącej sytuacji docenia **13%**.

Najwięcej, bo aż **3/4** Polaków, jest zadowolonych z dostępu do swojego konta w każdym miejscu i czasie. Na drugim miejscu cenią sobie zarówno poczucie indywidualnego podejścia do siebie jako klienta oraz do swojego budżetu (**46%**), jak i otrzymywanie informacji o tym, jak wydają i jak mogą oszczędzać pieniądze (**45,9%**). Propozycje na temat sposobów pomnożenia kapitału oraz dodatkowe korzyści w postaci zniżek, promocji czy prezentów to zaleta

dla prawie **40%** osób. Natomiast niecałe **30%** jest usatysfakcjonowanych z dostępu do nietypowej oferty, czyli możliwości korzystania z innych usług niż finansowe, np. w sytuacji rezerwacji hotelu czy wynajmu z wypożyczalni samochodu.

Jak się okazuje, Polacy chętnie korzystają z porad banków wykraczających poza kwestie strictly finansowe, a porady są najbardziej interesującymi treściami z punktu widzenia ich klientów. Zderzenie tego faktu z niskim deklarowanym poziomem satysfakcji z proponowanych przez banki usług pozafinansowych pokazuje, że właśnie oferta w tym zakresie może być szansą na dotarcie do nowych klientów i wyróżnienie się na tle konkurencji.

PPK OCZAMI POLAKÓW

1 lipca w firmach zatrudniających powyżej 250 osób zaczną obowiązywać Pracownicze Plany Kapitałowe. Już 42% pracowników tych organizacji deklaruje, że słyszało o nowym systemie długoterminowego oszczędzania. Jednak poziom ich wiedzy o PPK wciąż pozostawia wiele do życzenia. Jak wynika z raportu Nationale-Nederlanden „PPK oczami Polaków” aż 86% ankietowanych przyznaje, że wie na ten temat niewiele.

Obawy pracowników, którzy wkrótce zostaną objęci programem, związane są z ich doświadczeniem z Otwartymi Funduszami Emerytalnymi. Tymczasem rząd zapowiedział właśnie transfer pieniędzy z OFE na prywatne indywidualne konta emerytalne (IKE) Polaków.

Wśród osób, które deklarują, że słyszały o Pracowniczych Planach Kapitałowych 14% ocenia, że ma dużą wiedzę na ich temat. Czterech na dziesięciu badanych uważa, że zdobyło w tym zakresie trochę informacji. Jednak niemal połowa (45%) przyznaje się do niewiedzy. Dotyczy ona nie tylko podstawowych zasad programu, ale także tego, na jakim etapie wdrożenia znajduje się firma, w której pracują. Brak informacji o postępie prac wskazuje połowa pracowników organizacji zatrudniających powyżej 250 osób.

Polacy kojarzą PPK z długoterminowym oszczędzaniem. Zdaniem 43% badanych, Pracownicze Plany Kapitałowe to środki, które mają być gromadzone na emeryturę. Na program, który zaangażuje trzy podmioty - pracownika, pracodawcę i państwo wskazuje 13% uczestników badania. Co dziesiąty respondent uważa, że PPK to po prostu nowy sposób oszczędzania.

- Powodzenie Pracowniczych Planów Kapitałowych zależeć będzie od poziomu partycypacji. Zrozumienie najważniejszych założeń i zasad działania programu będzie miało kluczowy wpływ na chęć uczestniczenia w nim. Rolą pracodawców, państwa oraz instytucji finansowych, jest edukowanie społeczeństwa w tym zakresie - **mówi Grzegorz Chłopek, prezes Nationale-Nederlanden PTE.**

Ankietowani doceniają przede wszystkim elastyczność programu. Dla 46% najważniejsze jest, że udział w PPK jest dowolny, a uczestnik może decydować o wpłatach do programu. Równie ważną cechą planów kapitałowych (50% wskazań) jest fakt, że zgromadzone na indywidualnym koncie pieniądze będzie można wycofać w dowolnym momencie. Do uczestnictwa w systemie zachęca również prywatność gromadzonych środków. Taką odpowiedź zadeklarowało niemal 40 proc. pracowników dużych firm.



Respondentom towarzyszą również niepokoje związane z wdrożeniem PPK. Raport „PPK oczami Polaków” pokazuje, że wcześniejsze zmiany w systemie emerytalnym mocno ostudziły entuzjazm społeczeństwa względem programów zbiorowego oszczędzania. Jest to najczęstszy czynnik zniechęcający do udziału w PPK (56% deklaracji). Nieco ponad jedna trzecia badanych obawia się ryzyka związanego z inwestycją kapitału. Podobną grupę respondentów zniechęca automatyczny zapis do programu (29%).

- Mając na uwadze dotychczasowe doświadczenia, bardzo ważne jest wytłumaczenie Polakom, że PPK nie mają nic wspólnego z OFE. Jest to najczęściej przywoływana obawa. Aby Polacy podchodzili do tego projektu z mniejszą rezerwą, należy rzetelnie wyjaśnić im różnice między tymi rozwiązaniami. Pokazać, że chociaż PPK mają charakter długoterminowego oszczędzania, to dają możliwość wypłaty środków w dowolnym momencie. Nie bez znaczenia jest również to co obecnie rząd proponuje w sprawie sprywatyzowania środków w OFE - **mówi Grzegorz Chłopek.**

Według najnowszych zapowiedzi rządu Otwarte Fundusze Emerytalne zostaną przekształcone. Z początkiem 2020 roku

środki z programu mają zostać przekazane na prywatne Indywidualne Konta Emerytalne Polaków, z których będą mogli skorzystać po ukończeniu wieku emerytalnego. Plan reformy zakłada, że przyszli emeryci będą mogli decydować, czy chcą pomnażać swoje oszczędności na IKE, czy też przenieść je na swoje konto w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych.

Najważniejsze przy wyborze konkretnej instytucji finansowej ma znaczenie bezpieczeństwo inwestycji gromadzonych środków (54%). Jest to kryterium szczególnie ważne dla osób w wieku 50-59 lat.

- To naturalne, że osobom, które niebawem zakończą swoją aktywność zawodową zależy na bezpieczeństwie pomnażanego kapitału. Fundusze Zdefiniowanej Daty zostały przemyślane jednak w taki sposób, aby dostosować ryzyko inwestycyjne do wieku uczestnika programu - **podsumowuje Grzegorz Chłopek, prezes Nationale-Nederlanden PTE.**

Wśród decydujących kryteriów Polacy wskazują również na długoletnie doświadczenie firmy, która będzie zarządzała środkami (42%), oraz jej wizerunek i stabilność na rynku (33%).

WIZJA BANKU 2030

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE RAPORTU E&Y

Dylematy związane z nacjonalizacją i globalizacją, tzw. „państwowy kapitalizm”, rozwój technologii, coraz intensywniejsza wymiana międzynarodowa i rosnące potrzeby sektora energetycznego – to tylko niektóre z 8 najważniejszych trendów, które przełożą się na to, jak banki będą wyglądały w 2030 roku. Kluczowe zmiany, jakie czekają tę branżę zdefiniowali eksperci z Grupy Rynków Finansowych EY i opublikowali je w raporcie „Budując bank roku 2030 i dalej”.

1. GLOBALIZACJA VS KONCENTRACJA NA RYNKU MACIERZYSTYM

Kryzys finansowy i gospodarczy ostatnich lat zmusił nie tylko firmy, ale i rządy do zmiany sposobu myślenia. Wiele państw i organizacji skupiło się na wewnętrznych problemach – rzadziej myśląc w kategoriach międzynarodowych. Taka sytuacja dotyczy także banków, które na nowo zdefiniowały swoje strategie i skoncentrowały się na macierzystym rynku, w niektórych przypadkach pozbywając się zagranicznych aktywów. Zdaniem ekspertów EY, mimo tych ograniczeń, globalizacja sektora finansowego nie zostanie zatrzymana. Nowe technologie i kapitał dotrą do mniej rozwiniętych regionów, które będą motorem wzrostu. Jednak z powodu kryzysu finansowego 2007 – 2009, globalizacja światowego sektora finansowego spowolniła i raczej nie będzie postępować tak szybko, jak przed kryzysem. W okresie do 2030 roku banki będą musiały podejmować kluczowe dla ich rozwoju decyzje dotyczące strategii, struktury właścicielskiej i kierunku przepływu kapitału.

2. PAŃSTWOWY KAPITALIZM

Kryzys po upadku Lehman Brothers spowodował, że wiele państw stało się właścicielami instytucji finansowych, które wcześniej były w prywatnych rękach. Rządy stały się istotnymi graczami nie tylko w tradycyjnych dla siebie sektorach, jak energetyka czy paliwa, ale także na rynku finansowym. Nic nie wskazuje na to, by w najbliższej przyszłości sytuacja ta uległa zmianie. Wiele z państwowych przedsiębiorstw odnosi sukcesy komercyjne. Często są jednak mniej innowacyjne niż ich prywatni konkurenci. W pokryzysowej rzeczywistości sektor bankowy musi liczyć się z ingerencją państwa w nieznanym do tej pory stopniu. Instytucje publiczne pełnią nie tylko rolę nadzoru bankowego, ale także stają się aktywnym uczestnikiem całego rynku, który walczy o każdego klienta.

- W Polsce, która jest krajem transformacyjnym, jesteśmy przyzwyczajeni do obecności na naszym rynku finansowym graczy, których właścicielem jest państwo. Ale dla wielu krajów to może być nowość. Stąd w skali



globalnej jest to znaczący trend, który wpłynie na przyszłość całego sektora - komentuje Iwona Kozera, Partner Zarządzający Grupą Rynków Finansowych EY w Europie Środkowej i Południowej.

3. CORAZ BARDZIEJ INTENSYWNE PRZEPIŁY FINANSOWE MIĘDZY KONTYMENTAMI

Kolejnym czynnikiem, który będzie kształtował gospodarkę za 20 lat, będzie rosnąca wymiana handlowa. Mimo postępującej globalizacji, nadal większość przepływu towarów, kapitału, czy usług odbywa się wewnątrz kontynentów, a nie pomiędzy nimi. W Europie ponad 70% obrotów handlowych ma miejsce między krajami Starego Kontynentu. Nawet w Azji, gdzie znajdują się gigantyczne fabryki wszystkich światowych koncernów obroty wewnątrzkontynentalne stanowią tylko połowę wszystkich transakcji. Ekspert EY uważają, że za 20 lat ta sy-

tuationa ulegnie zmianie. Wpłynie na to coraz większy popyt na tanią siłę roboczą w państwach rozwiniętych i stopniowy wzrost możliwości krajów rozwijających się. Dla banków finansujących obrót handlowy oznacza to pojawienie się nowych możliwości.

4. NOWE RYNKI WSCHODZĄCE

Za 20 lat obecne kraje rozwijające się mają szansę stać się po prostu rynkami rozwiniętymi. Według EY, w 2030 roku miejsce dzisiejszych państw BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny) zajmą kolejni gracze - tym razem z Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej. To oznacza, że już teraz globalne banki powinny zawierać sojusze w tych regionach i wchodzić na nowe rynki. Najtrudniejsze w tym wypadku mogą okazać się przejścia lokalnych instytucji finansowych, ze względu na obecne upolitycznienie bankowości i rosnącą rolę państw w tym sektorze. Korzystnym rozwiązaniem może być nowa, federacyjna struk-



tura banków, która pozwoli także na wejście oddziałów na lokalne giełdy. Organiczny wzrost na nowych rynkach zajmuje sporo czasu, ale może przynieść lepsze efekty niż przejmowanie już istniejących organizacji.

5. DEMOGRAFIA

Demografia to piąty element, który - według EY - będzie odgrywał jeszcze większą rolę w przyszłości - także sektora bankowego. Prognozy ONZ wskazują, że w 2030 roku na świecie będzie ponad 8 miliardów ludzi, z czego największy przyrost ma nastąpić w Afryce i Azji. Z punktu widzenia sektora bankowego najważniejsze trendy to: urbanizacja (która wiąże się ze wzrostem zamożności) oraz starzenie się społeczeństw. Oba oznaczają możliwości rozwoju poprzez oferowanie nowych usług, dostosowanych do potrzeb osób starszych, ale także - wraz z urbanizacją - do kobiet. Ten trend będzie dotyczył głównie tych części świata, w których ubankowanie kobiet jest niewielkie. Trendy demograficzne są, zdaniem ekspertów EY, jednymi z najstabilniejszych, powinny więc stanowić pewną podstawę nowych strategii działania banków.

6. BANKOWOŚĆ DETALICZNA – BARDZIEJ SPERSONALIZOWANA

Efektorem trendów w demografii jest także rosnąca rola bankowości detalicznej. Klienci coraz częściej zmieniają banki lub korzystają z usług więcej niż jednej instytucji finansowej. Konsumenci oczekują produktów dostosowanych do ich indywidualnych po-

treb. Z badań EY wynika, że 70% z nich jest skłonna przekazać bankom więcej informacji o sobie tylko po to, by otrzymać spersonalizowane usługi. Wraz z rozwojem technologii, banki mogą wykorzystywać posiadane informacje o klientach do tworzenia nowych produktów. Big data, media społecznościowe, serwisy lokalizacyjne - to nowe narzędzia, z których instytucje finansowe muszą nauczyć się korzystać.

- Bankowość detaliczna w Polsce również stoi przed dużymi wyzwaniami. Rynek nosi już cechy rynku nasyconego, coraz trudniej jest zarówno o zdobycie nowych klientów, jak i o utrzymanie rentowności. Banki czekają też w tym obszarze wyzwania nowych technologii i potencjalnie nowych graczy, na przykład z sektora telekomunikacyjnego - mówi Iwona Kozera.

7. PŁATNOŚCI – NOWE MODELE I NOWE RYNKI

Gwałtowny rozwój technologii powoduje, że trudno nam sobie wyobrazić, jak będziemy płacić za produkty i usługi za 20 lat. Eksperti EY nie mają wątpliwości, że szybkość przepływu informacji oraz łatwość oferowania klientom produktów i usług będą kluczowe w 2030 roku. Badania EY pokazują, że już dzisiaj klienci domagają się ułatwień w dokonywaniu płatności w każdym miejscu i o każdej porze. Konsument chce płacić w czasie rzeczywistym, oczekuje także, że znikną bariery w płatnościach międzynarodowych. Jednocześnie istotne staje się dla niego zwiększenie zabezpieczeń i ochrony

prywatności. Niestety te oczekiwania stoją dziś często w sprzeczności z rozwojem technologii. To, w co z całą pewnością będą musiały zainwestować banki w ciągu dwóch najbliższych dekad, to tworzenie i dostosowywanie technologii do potrzeb klientów. Także konkurencja z graczami spoza sektora finansowego będzie przybierała na sile.

8. ENERGETYKA

Energetyka to ostatnia z ośmiu istotnych kwestii dotyczących sektora bankowego w ciągu najbliższych 20 lat. Rosnące zapotrzebowanie na energię, nowe technologie i nieodłącznie związane z tym sektorem polityczne i środowiskowe komplikacje mają daleko idące konsekwencje. Według EY, do 2030 roku czekają nas radykalne zmiany w wytwarzaniu i dystrybucji energii. Będzie to miało znaczący wpływ na sektor bankowy, finansujący tę gałąź gospodarki. Duże, infrastrukturalne projekty energetyczne nadal będą jednym z głównych obszarów aktywności banków.

Zdaniem ekspertów EY, bez względu na tempo postępowania globalizacji, sektor finansowy będzie się rozwijać. Światowe trendy demograficzne i idące za tym starzenie się społeczeństw, a także wzrost zamożności milionów ludzi na wszystkich kontynentach oznaczają, że zarówno przedsiębiorstwa, jak i klienci detaliczni będą dokonywali większych transakcji, więcej inwestowali i oszczędzali. A to bez wątpienia oznacza dobre perspektywy dla sektora bankowego.

BOTY I SZTUCZNA INTELIGENCJA W BANKOWOŚCI

Programy wykorzystujące sztuczną inteligencję odgrywają coraz istotniejszą rolę w bankowości. Już nikogo nie dziwi, że to one rozpatrują wnioski kredytowe, reklamacje oraz księgują wpłaty na rachunki. Europejscy liderzy rynku poszli już o krok dalej i wdrażają boty pomagające w podejmowaniu decyzji inwestorom. Jak pokazuje raport Deutsche Bank Research, na koniec 2018 r. w Europie za ich pomocą obsługiwanych było 900 tys. klientów.

Dzięki zastosowaniu najnowszych rozwiązań banki mają szansę zwiększenia produktywności i jakości obsługi klienta nawet o połowę. Co więcej, rozwój technologiczny pozwala na daleko idącą automatyzację w obszarze inwestowania. Boty-doradcy inwestycyjni są dziś uznawane za jedną z najważniejszych innowacji o niezwykle dużym potencjale. Tym, co stanowi o niezwykłej przydatności rozwiązań opartych o SI w obszarze doradztwa inwestycyjnego, są mechanizmy samouczące się i zwiększające swoje kompetencje analityczne w czasie.

Największymi rynkami botów-doradców w obszarze inwestycji są dziś Wielka Brytania i Niemcy. To właśnie nasi sąsiedzi zza Odry odnotowali szczególnie szybki wzrost aktywów zarządzanych przy pomocy sztucznej inteligencji. Pierwszy program komputerowy doradzający w inwestycjach uruchomiono w Niemczech sześć lat temu. W ciągu zaledwie kilku lat liczba instytucji, które z korzystały z tego typu narzędzi, wzrosła do 40. Potencjał jest bardzo duży, nawet pomimo lekkiego zmniejszenia liczby jego użytkowników, spowodowanego niedawno przeprowadzoną konsolidacją dostawców.

Jak pokazuje raport Deutsche Bank Research, wartość aktywów zarządzanych przez niemieckie boty zwiększyła się w 2018 r. z 0,3 mld euro do około 3,8 mld euro na przestrzeni zaledwie dwóch lat. To aż dziesięciokrotny wzrost. Ich wartość to 27 proc. całego europejskiego rynku. Niemieckie boty inwestują głównie w fundusze typu ETF i budują portfele składające się z akcji i obligacji. W przypadku typowego portfela, w którym przeważają akcje, w 2017 r. sztuczna inteligencja wypracowała średnią stopę zwrotu z inwestycji już po odliczeniu opłat na poziomie 4 proc. W tym samym czasie przeciętny zwrot z innych funduszy wyniósł 3 proc.

Jeśli chodzi o innowacje, banki często przyglądają się również osiągnięciom innych branż. Szczególne znaczenie ma tutaj sektor automotive, który śmiało można uznać za koło zamachowe nowoczesnych technologii. To właśnie techniki sztucznej inteligencji wykorzystywane w samochodach autonomicznych z powodzeniem adaptuje Deutsche



Bank, opracowując narzędzia służące do inwestowania. Wdrożone przez bank narzędzie α-DIG to system, który potrafi ocenić dużą liczbę danych niezwiązanych bezpośrednio z wynikami finansowymi i przełożyć je na rekomendacje dla inwestorów. Oznacza to, że w praktyce α-DIG rozumie i ocenia treści pisane, na przykład artykuły prasowe, i jest w stanie przełożyć te informacje na wartość inwestycyjną. Narzędzie ma już 1 000 użytkowników i obejmuje akcje aż 5 000 spółek.

W tym kontekście warto również wspomnieć o dostępnym od ponad roku dla klientów Deutsche Bank w Niemczech narzędziu ROBIN, dzięki któremu mogą sami cyfrowo zarządzać swoim portfelem inwestycyjnym. Klienci zakładając konto uzupełniają informacje o przychodach, miesięcznych wydatkach i doświadczeniu w inwestycjach, jak również horyzont inwestycyjny i apetyt na ryzyko. Następnie zarządzający portfelem cyfrowym proponuje odpowiednią strategię. Jeśli klient zgadza się ze strategią, ROBIN tworzy indywidualne portfolio ETF, monitorując je automatycznie i dostosowując do bieżących potrzeb. W ten sposób ROBIN oblicza potencjalne ryzyko straty dla całego portfela, a nie tylko ryzyko dla poszczególnych klas aktywów. W tym celu algorytmy nieustannie analizują

rynkę kapitałowe, jednocześnie biorąc pod uwagę prognozy analityków Deutsche Bank i strategów inwestycyjnych.

Poleganie na rekomendacjach botów, które doradzają w inwestowaniu, ma także inną zaletę. Intelligentne programy są wolne od uprzedzeń. Nie kierują się emocjami, które często zaburzają efektywność decyzji związanych z pieniędzmi. Boty pracują w czasie i z prędkością, które nie są osiągalne dla ludzi – inwestorów. Ponadto, osoby fizyczne często nie są w stanie wziąć pod uwagę zróżnicowania geograficznego klasy aktywów. Znacznie częściej wybierają inwestycje w krajowe lub regionalne fundusze ETF. Dzieje się tak z powodu nadmiernego zaufania i tendencji do wyolbrzymiania prawdopodobieństwa pozytywnych wydarzeń.

Mimo przewag sztucznej inteligencji, nadal istnieją pewne czynniki, które zniechęcają do wykorzystywania ich na szeroką skalę. Przede wszystkim decydują o tym wysokie koszty takich rozwiązań. Ze względu na ich krótką historię, brakuje udokumentowanych osiągnięć w dłuższym okresie. Szczególnie niepewne jest to, w jaki sposób mogą reagować w czasie kryzysu, gdy niestabilność jest wysoka.



NOWA INWESTYCJA W WYJĄTKOWEJ LOKALIZACJI

— APARTAMENTY BRZEŻNO

CITI HANDLOWY STAWIA NA NOWE TECHNOLOGIE

Sztuczna inteligencja, wykorzystanie danych oraz technologie chmurowe – te obszary zamierza rozwijać Citi Handlowy w ramach cyfrowej transformacji, która jest głównym filarem nowej strategii do 2021 roku. Jeszcze w tym półroczu bank wdroży system, który pozwoli udzielać finansowania klientom w oparciu o biometrię twarzy.

W obszarze detalicznym Citi postawi na bankowość kontekstową – bank dostępny zawsze wtedy, gdy klient go potrzebuje. Cyfrowa transformacja ma objąć również pracowników banku.

– W technologii stawiamy na kilka obszarów. Pierwszy to wykorzystanie danych. Dzisiaj banki posiadają bardzo dużo danych o klientach, ale jeszcze nie umieją ich prawidłowo wykorzystać. Chcemy, żeby te dane posłużyły nam do poprawy jakości obsługi i jednocześnie przyczyniły się do zwiększenia naszego biznesu. Drugi obszar to sfera technologii zwana sztuczną inteligencją i machine learning. Zamierzamy wykorzystywać roboty software'owe, które będą wyręczać pracowników przy prostych operacjach – **mówi Sławomir S. Sikora, prezes banku Citi Handlowy.**

Citi Handlowy rozwija sztuczną inteligencję między innymi w obszarze zapobiegania oszustwom i praniu pieniędzy. Dzięki temu czas identyfikacji podejrzanych transakcji został zredukowany o 80 proc. Jeszcze w tym półroczu bank wdroży także technologię, która umożliwi udzielanie kredytów nowym klientom w oparciu o biometrię twarzy. Cały proces – od momentu weryfikacji dokumentów i poziomu zarobków po identyfikację klienta – będzie odbywał się automatycznie, online, bez udziału pracownika banku.

– Trzecim, ważnym elementem naszej strategii jest cloud, czyli technologia, która pozwoli klientom korzystać z usług finansowych o każdej porze i z każdego miejsca. Chmura będzie równie ważna dla środowiska pracy naszych pracowników. Oni oczekują, że będą mogli pracować nie tylko zza biurka, lecz także z domu bądź każdego miejsca, w którym się znajdują – **mówi Sławomir S. Sikora.**

Jak podkreśla, pracownicy są kolejnym, ważnym filarem uwzględnionym w strategii Citi Handlowy do 2021 roku. Ich także szeroko obejmie cyfrowa transformacja.

– Chcemy przygotować pracowników do tego, aby nie tylko znali dynamicznie zmieniające się technologie, lecz także rozumieć nowoczesne modele biznesowe naszych klientów, na które wpływają zmiany technologiczne – **mówi prezes Citi Handlowy.**



to technologia, produkty, ale przede wszystkim ludzie, którzy za trzy lata będą w swojej pracy korzystać z tych najnowszych rozwiązań na co dzień.

Prezes zaznacza też, że nowa strategia banku odpowiada na pytanie, jak będzie wyglądać bankowość jutra. Mimo zmian technologicznych w 2021 roku klienci nadal będą potrzebować usług świadczonych przez tradycyjne banki. Znaczenia nabierze bankowość kontekstowa, czyli usługi finansowe błyskawicznie i od ręki dostępne wtedy, kiedy klient faktycznie ich potrzebuje. Słowem-kluczem jest też wygoda, która dla klientów jest już jednym z podstawowych wyznaczników zadowolenia z usług. Obecnie technologia chmurowa pozwala np. zaciągnąć kredyt albo skorzystać z dowolnych usług finansowych z dowolnego miejsca. Kolejnym krokiem może być wirtualna rzeczywistość.

– Wyobraźmy sobie bankowość w technologii VR, która nie operuje poprzez fizyczny oddział. Klient, siedząc naprzeciwko urządzenia z dostępem do internetu, może porozmawiać ze specjalistami z różnych dziedzin bankowości i wyobrazić sobie, że jest w banku. Będziemy tworzyć struktury – być może oparte również o hologramy, które nie będą musiały już działać w tradycyjnych budynkach – **mówi Sławomir S. Sikora.**

Dzisiaj Citi Handlowy ma w Polsce prawie 700 tys. klientów korzystających z kart płatniczych i kredytowych, a na koniec ubiegłego roku portfel kredytów udzielonych klientom indywidualnym był wart 7,2 mld zł. Zgodnie z nową strategią rozwoju do 2021 roku bank zamierza zwiększyć do tego czasu liczbę klientów detalicznych o 50 proc. i udzielić im 2 mld zł nowych kredytów.

– Widzimy, że klienci detaliczni i instytucjonalni zmieniają się wraz z postępem technologii. W Polsce klienci indywidualni lubią podróżować. Jako bank globalny jesteśmy gotowi świadczyć usługi finansowe w ponad 200 krajach i uważamy, że te 1,5 mln gospodarstw domowych, które według badań do 2025 roku zdecydują się odbyć przynajmniej jedną podróż zagraniczną, będzie naszymi klientami – **mówi Sławomir S. Sikora.** – Wśród klientów instytucjonalnych zidentyfikowaliśmy tysiąc firm, które należą do nowej gospodarki. Chcemy wesprzeć te, dla których nie ma granic ani barier, nie potrzebują dużo kapitału, mają świetne pomysły i chcą z tymi pomysłami dotrzeć do klientów na całym świecie.

W całym 2018 roku Citi Handlowy wypracował 638,85 mln zł skonsolidowanego zysku netto wobec 535,57 mln zł rok wcześniej. Przychody wzrosły o 91,5 mln zł do poziomu 2 160 mln zł.



NOWA MAZDA3 ZAPROJEKTOWANA, BY PORUSZAĆ

Przełomowa Nowa Mazda3 – zarówno pod względem designu, jak i technologii – powstała z myślą o jednym: o Tobie. Od dynamiki prowadzenia po minimalistyczną czystość japońskiej estetyki – to Ty zawsze pozostajesz w centrum uwagi. Projektantom Nowej Mazdy 3 przyświecała myśl, by zamiast po prostu prowadzić samochód, każdy kierowca mógł poczuć z nim szczególną, intuicyjną jedność, którą nazywamy Jinba Ittai – perfekcyjną harmonią.

BMG GOWOROWSKI sp. z o.o.

GDYNIA | ul. Łużycka 9 | tel. +48 660 49 00 | www.gdynia.mazda-dealer.pl

GDAŃSK | ul. Elbląska 81 | tel. +48 58 322 22 22 | www.gdansk.mazda-dealer.pl

BOLESŁAWICE | ul. Słupska 6 | tel. +48 59 848 70 70 | www.slupsk.mazda-dealer.pl

W zależności od wersji samochodu średnie zużycie paliwa oraz emisja CO₂ (na podstawie WLTP) wynoszą odpowiednio: 6,0-6,7 l/100 km i 136-152g/km. Samochody Mazda są wyposażone w układ klimatyzacji zawierający fluorowany gaz cieplarniany o współczynniku ocieplenia globalnego powyżej 150. Informacje dotyczące odzysku i recyklingu samochodów wycofanych z eksploatacji znajdują się na mazda.pl

DRIVE TOGETHER





BANK NA POKOLENIA

W Noble Private Banking od samego początku towarzyszymy naszym Klientom w najważniejszych finansowych decyzjach i dbamy o przyszłość ich najbliższych.