

wydanie specjalne

# prestiz

private banking i inwestycje

**PARTNERZY DOBRYCH INWESTYCJI**  
*Trójmiejski segment private banking*

---

**ZAROBIĆ NA INNOWACJI**  
*Trójmiejskie fundusze VC*

---

**JACHT W LEASINGU**  
*Żegluj i zarabiaj*

---

**ŻYCIE NA WYSOKOŚCI**  
*Inwestycje mieszkaniowe*

**AMG**

# EMOCJE NA STARTCIE



Porywają od momentu uruchomienia silnika. Ekscytują już od linii startu. Zachwycają aż do mety – zarówno w mieście, jak i na torze wyścigowym. Poznaj sportową drużynę nowych kompaktowych modeli, wejdź do świata Mercedes-AMG.

Teraz w specjalnej ofercie

za **1%** wartości miesięcznie\*

BMG Goworowski Sp. z o.o.

Gdynia, ul. Łużycka 9, tel.: 58 660 49 49 • Gdańsk, ul. Elbląska 81, tel.: 58 322 22 22

Bolesławice, ul. Słupska 6, tel.: 59 848 70 70

\* Rata miesięczna netto wynosi 1% ceny katalogowej brutto pojazdu. Promocja Lease & Drive 1% dotyczy pojazdów, w przypadku których realizacja zamówienia oraz odbiór pojazdu nastąpią do 30.04.2020 r. Powyższa informacja nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 par. 1 Kodeksu cywilnego.

Produkt Mercedes-Benz Leasing Polska sp. z o.o.

Mercedes-AMG A 45 S 4MATIC+ – średnie zużycie paliwa: 8,3-8,7 l/100 km, średnia emisja CO<sub>2</sub>: 190-198 g/km, Mercedes-AMG A 35 4MATIC – średnie zużycie paliwa: 7,9-8,4 l/100 km, średnia emisja CO<sub>2</sub>: 179-190 g/km, Mercedes-AMG CLA 35 4MATIC – średnie zużycie paliwa: 7,6-8,1 l/100 km, średnia emisja CO<sub>2</sub>: 173-184 g/km, Mercedes-AMG CLA 45 S 4MATIC+ – średnie zużycie paliwa: 8,2-8,5 l/100 km, średnia emisja CO<sub>2</sub>: 186-194 g/km.

# Spis treści

Wydanie specjalne  
**PRESTIŻ**  
PRIVATE BANKING I INWESTYCJE

Wiosna 2020

Na okładce:  
**Olivia Business Centre**

Foto:  
**Karol Kacperski**



- 6 BANKOWOŚĆ W WARIANCIE PREMIUM
- 12 TRÓJMIEJSKI SEGMENT PRIVATE BANKING
- 18 DOCHODY Z INNOWACJI
- 22 LEASING NA ODLEGŁOŚĆ
- 26 ŻEGLUJ I ZARABIAJ
- 32 WYNAJEM W MIEJSCE LEASINGU
- 34 GDY NAUKA STAJE SIĘ BIZNESEM
- 38 INWESTYCJE W NIERUCHOMOŚCI
- 42 ROZWÓJ MIAST „PO TORACH”
- 44 APARTAMENTY BEZ VAT -U
- 46 ŻYCIE NA WYSOKOŚCI
- 52 KAROLINA SZWARC
  - POŚREDNIK OD ZADAŃ SPECJALNYCH
- 56 WOONERFY W TRÓJMIEŚCIE
  - ULICE BUDZĄ SIĘ DO ŻYCIA



6



26



46



**Szef projektu:** Krzysztof Nowosielski  
**Redaktor wydania:** Michał Stankiewicz  
**Skład tekstu:** Kamil Żurek  
**Fotoedycja:** Karol Kacperski  
**Zespół redakcyjny:** Halszka Gronek, Krzysztof Król, Barbara Betlejewska, Klaudia Krause - Bacia

**Wydawca:** MS Group Sp. z o.o.  
ul. Trzy Lipy 3, 80 - 172 Gdańsk  
**Prezes:** Michał Stankiewicz  
**Dyrektor działu sprzedaży i marketingu:** Maria Bek, bek@eprestiz.pl  
**Dział Reklamy:** Krzysztof Nowosielski, tel.: 533 200 779

# EMS

GROUP



custom  
publishing



photo



event  
marketing



copywriting



public  
relations



social  
media

prestiz  
magazyn trojmiejski



WŚLIZGU!  
magazyn o kulturze i sztuce w Sopotu



ARCHITEKTURA - DESIGN - SZTUKA  
LINIA

LUSTRO  
zdrowie i uroda

@ redakcja.trojmiasto@msgroup.pl

📍 Ul. Adama Mickiewicza 41  
81-866 Sopot



**DS AUTOMOBILES**  
Spirit of Avant-Garde

# DS 7 CROSSBACK E-TENSE 4X4

HYBRYDA PLUG-IN. 300 KM.



**TERAZ DOSTĘPNY  
W LEASINGU OD 100%**

[DSautomobiles.pl](https://dsautomobiles.pl)  
[www.ds-zdunek.pl](https://www.ds-zdunek.pl)

Odkryj go w nowym **DS STORE ZDUNEK, ul. Miątki Szlak 35, Gdańsk**

**DS poleca TOTAL** Zużycie paliwa w cyklu mieszanym dla różnych wersji modelu DS 7 Crossback E-TENSE wynosi od 1,3 do 1,7 l/100 km, a emisja CO<sub>2</sub> od 33 do 37 g/km. Wymienione wartości zostały określone na podstawie pomiarów w cyklu WLTP (zgodnie z rozporządzeniem (UE) 2017/1151, ze zmianami). Stan na dzień 5 marca 2020 r. Wymienione dane dotyczące zużycia paliwa, emisji CO<sub>2</sub> i zasięgu są zgodne z procedurą testową WLTP obowiązującą w procesie homologacji samochodów nowych od 1 września 2018 r. Dane dotyczące zużycia paliwa, emisji CO<sub>2</sub> i zasięgu mogą się różnić w zależności od aktualnych warunków eksploatacji oraz innych czynników, takich jak: częstotliwość ładowania, styl jazdy, prędkość, specyfika wyposażenia, opcje, rozmiar opon, temperatura zewnętrzna i w kabinie.

Leasing 100%. Oferta jest skierowana do firm. Koszt leasingu z sumą opłat na poziomie 100% ceny samochodu został wyliczony dla okresu 36 miesięcy, wpłaty początkowej 30% oraz wartości wykupu 1%. Leasing zawiera ubezpieczenie Assistance. Niniejsze propozycje nie stanowią oferty w rozumieniu artykułu 66 Kodeksu cywilnego. Szczegóły oferty jak i informacje o pozostałych dostępnych produktach leasingowych oraz pożyczkach znajdą Państwo w salonach DS Automobiles. Wersja prezentowana na zdjęciu może się różnić od wersji dostępnej w ofercie. Szczegóły w salonach i na [dsautomobiles.pl](https://dsautomobiles.pl).

Fot. Krzysztof Nowosielski



# BANKOWOŚĆ W WARIANCIE PREMIUM

AUTOR: HALSZKA GRONEK

**Milion złotych aktywów płynnych - to minimalna kwota środków, którymi musi dysponować konsument zainteresowany ofertą bankowości typu private banking w Polsce. Ci, którym uda się spełnić restrykcyjne kryterium dochodowe, będą mogli liczyć na iście królewską obsługę - począwszy od indywidualnej opieki doradcy, przez finansowanie nieruchomości i zarządzanie inwestycjami, kończąc na dostępie do prestiżowych kart umożliwiających wstęp do elitarnych saloników VIP na lotniskach.**



**B**ankowość prywatna w Polsce nie ma za sobą kilkusetletniej tradycji. To segment stosunkowo młody, liczący niewiele ponad dwie dekady działalności, a dla wielu Polaków wciąż nieznaną. Mimo tak skromnego stażu polski private banking zdołał wypracować wysokie standardy – wszystko za sprawą doświadczenia trudnego i wymagającego rynku z początków wieku XXI w Polsce.

Lata formowania się polskiej bankowości prywatnej były czasem ogromnych zmian polskiej gospodarki. Nastąpił długo oczekiwany rozwój sektora prywatnego i warszawskiej giełdy, a instytucje finansowe musiały na nowo odnaleźć się w zmienionym łańdźcie postkomuny. Doświadczenie tych lat zahartowało bankowość prywatną w Polsce i pozwoliło podnieść jej standardy do poziomu reprezentowanego przez największych graczy na świecie.

- Historia bankowości prywatnej w Polsce to nieco ponad 20 lat. Lat często burzliwych, bo kształtowanych w okresie ogromnych zmian polskiej gospodarki i rozwoju pierwszych znaczących majątków. To początkowo 'tylko' bankowość w ekskluzywnym wydaniu. – wyjaśnia Krzysztof Bratos, dyrektor departamentu bankowości prywatnej mBanku. - Ten czas jednak się skończył. Polska jest już klasyfikowana jako rynek rozwinięty, a dojrzałym polscy klienci coraz częściej szukają odpowiedzialnego partnera, który będzie ich wspierać w zarządzaniu kompleksowym majątkiem przez lata – dodaje Krzysztof Bratos.

Bankowość prywatna to dziś o wiele więcej niż oferta depozytu dla gotówki majątnego Klienta. Private banking to przede wszystkim kompleksowa obsługa najbardziej wymagających konsumentów, na którą składa się nie tylko szereg wyselekcjonowanych produktów i narzędzi, lecz także długofalowe doradztwo i dostęp do specjalistycznego know-how z zakresu zarządzania finansami.

## KORZYŚĆ OBOPÓLNA

Dochodowy klient to nie tylko przywilej - to także ogromne zobowiązanie dla banku. Chcąc sprostać oczekiwaniom najbardziej wymagających interesantów, banki oferujące produkty typu private banking muszą wykazać się najwyższą jakością usług i niebagatelną obsługą klienta. Nie może być mowy o braku profesjonalizmu doradców, problemowej bankowości mobilnej czy częstych przerwach technicznych odcinających dostęp do konta lub karty. Klient płaci i klient wymaga.

Oczywiście banki nie stawałyby na rękach, gdyby zyski z dostarczania najbardziej prestiżowej oferty nie były wymierne. Klienci bankowości prywatnej to specyficzna grupa konsumentów - dysponują ogromnymi środkami, chętnie inwestują i nie pozwalają sobie na błędne decyzje finansowe. Dla banku to bodaj najbardziej pożądany typ klienta. Duży kapitał regularnie poddawany przemyślanym inwestycjom generuje pokaźny wpływ z marży bankowej. Podobnie w przypadku instrumentów dłużnych dedykowanych klientom private banking - jakość ich portfela utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie, co oznacza niemal pewny zysk dla banku.

## TYLKO DLA WYBRANYCH

Oferta bankowości prywatnej w Polsce przeznaczona jest dla klientów dysponujący co najmniej milionem złotych płynnych aktywów. Wymóg ten, stosowany mniej lub bardziej restrykcyjnie przez banki, jest najważniejszym kryterium przyjęcia do prestiżowego grona. Instytucje finansowe przeprowadzają także analizę wiarygodności konsumentkiej zainteresowanego. Weryfikują jego źródło dochodów, lustrują ostatnie wydatki i inwestycje, a także sprawdzają rejestry krajowych biur informacji gospodarczej, chcąc wykluczyć ryzyko objęcia ekskluzywnym programem bankowym nieterminowego dłużnika.

Klient bankowość prywatnej musi mieć potencjał. Oznacza to, że nawet jeśli nie wszystkie jego decyzje inwestycyjne podejmowane w przeszłości okazywały się wysoce rentowne, posiadane przez niego aktywa muszą być dobrze oceniane przez ekspertów ds. zarządzania finansami. To właśnie ich reinwestycja w znakomitej liczbie przypadków stanowi clou współpracy klienta z doradcami bankowości prywatnej. Zamożny konsument decyduje się na pakiet private banking nie po to, by móc wymienić podstawową kartę kredytową na jej platynowy odpowiednik, lecz po to, by trafić w ręce ekspertów potrafiących sprawnie i bezpiecznie pomnażać majątek.

### PRODUKTY O NAJWYŻSZYM STANDARDZIE

Prestię bankowości prywatnej nie wynika jedynie ze specyfiki klienteli i ich potrzeb, lecz także rozwiązań opracowywanych i dostarczanych przez poszczególne banki na polskim rynku. W skład „standardowego” pakietu usług private banking zaliczyć można przede wszystkim możliwość otworzenia ekskluzywnego rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego,

nad którym pieczę sprawować będzie osobisty opiekun konta. Do tego istnieje możliwość aktywacji rachunku oszczędnościowego z atrakcyjnym oprocentowaniem oraz konta walutowego - szczególnie atrakcyjnego dla klientów często podróżujących i prowadzących biznesy z zagranicznymi podmiotami.

Oprócz tradycyjnych rachunków instytucje dostarczające bankowość prywatną oferują niedostępne mniej zamożnym klientom lokaty negocjowane (dające możliwość indywidualnego wynegocjowania warunków depozytu) oraz rentierskie (długoterminowe, polegające na cyklicznej wypłacie odsetek, z których klient może się utrzymywać). Bankowość prywatna dostarcza także pełen wachlarz możliwości inwestycyjnych. Od indywidualnie dobieranych funduszy i subfunduszy, przez zarządzanie inwestycjami giełdowymi, aż po produkty skarbowe czy niestandardowe narzędzia oferujące większy zysk przy wyższym ryzyku inwestycyjnym.

Doradcy bankowości prywatnej są w stanie dobrać najlepsze instrumenty dłużne do sytuacji finansowej klienta

Fot. mat. pras. Conrad Shipyard







zainteresowanego realizacją kolejnych planów. Banki oferują atrakcyjne kredyty hipoteczne oraz te służące zakupowi instrumentów finansowych na rynku pierwotnym, wtórnym lub w pierwszej ofercie publicznej. Dla tych klientów, którzy rozważają dalsze inwestycje na zagranicznych rynkach, istnieje możliwość opracowania oferty kredytu walutowego o korzystnej marży i szczelnym systemie zabezpieczeń.

- Klienci w dzisiejszych czasach potrzebują instytucji wiarygodnej, banku, który podlega regulacjom, sam stoi na straży równowagi i stabilności – tłumaczy Piotr Wawrzyniak, Dyrektor Departamentu Private Banking w Getin Noble Bank SA. - Oczekują profesjonalisty o najwyższych standardach jakościowych i etycznych. Tylko największe banki będą w stanie przyciągnąć doświadczonych doradców private banking – dodaje.



## NIE TYLKO FINANSE

Prestiżowe lokaty, rachunki i kredyty - brzmią wspaniale, jednak gdyby się zastanowić, to większość tego typu produktów możemy znaleźć w tradycyjnych bankowościach detalicznych bądź korporacyjnych. To, co wyróżnia bankowość prywatną, to fakt, iż wszystkie te produkty możemy otrzymać w jednym miejscu i zawsze według polecenia osobistego doradcy finansowego, któremu bardziej od osiągnięcia zysku ze sprzedaży zależy być na zadowoleniu klienta i zabezpieczeniu jego środków.

Współpraca z doradcami private banking jest długoterminowa i opiera się na wzajemnym zaufaniu. Dlatego też bankowcy doradzają swym ekskluzywnym klientom tak, by osiągnęli oni stabilny zysk w ujęciu długofalowym.

- Co jest tajemnicą sukcesu szwajcarskich czy angielskich banków prywatnych? Zbudowali go na etycznym i partnerskim

podejściu do relacji, na powiązaniu interesu banku z interesem klienta – wyjaśnia Krzysztof Bratos. - Te firmy wielokrotnie wręcz unikały rozwiązań intratnych w krótkim terminie, za to dbały o zaufanie i poczucie bezpieczeństwa swoich klientów w długim okresie – dodaje.

Największą zaletą bankowości prywatnej jest współpraca w oparciu o indywidualnie opracowaną strategię zarządzania majątkiem. Każdy produkt polecany klientowi private banking powinien być zgodny z rzeczywistymi potrzebami konsumenta i odpowiedni względem jego wymagań oraz możliwości. Dotyczy to nie tylko finansów sensu stricto, lecz również rynku nieruchomości, ubezpieczeń, działalności filantropijnej, poradnictwa prawnego czy prywatnej opieki medycznej. Klient bankowości prywatnej musi czuć, że znalazł się do dobrych rękach.

Kompleksowe doradztwo i gwarancja stabilności aktywów odciąża konsumenta, pozwalając mu cieszyć się profitami

płynącymi z uczestnictwa w ekskluzywnym programie opieki bankowej. I tak przykładowo posiadanie elitarniej karty kredytowej gwarantuje dostęp do luksusowych saloników VIP na światowych lotniskach. Klient bankowości prywatnej dysponuje także pakietem specjalnych rabatów w ekskluzywnych punktach handlowo-usługowych. Może liczyć na priorytetowe traktowanie w przypadku wizyty w oddziale banku, szybszą obsługę u partnerów czy wszechstronną pomoc konsjerża.

- Dzięki serwisowi concierge klient może uzyskać pomoc przy organizacji codziennych spraw. Osobisty asystent zarezerwuje stolik w restauracji, zapewni opiekę nad dziećmi, zdobędzie trudnodostępny bilet na koncert lub mecz, a także przypomni o ważnej rocznicy i zapewni na przykład stosowny bukiet kwiatów – wyjaśnia Katarzyna Tomaszewska, Dyrektorka Departamentu Dystrybucji Bankowości Prywatnej i Usług Maklerskich w Banku Pekao SA.



# TRÓJMIEJSKI SEGMENT PRIVATE BANKING PARTNERZY DOBRYCH INWESTYCJI

---

**AUTOR: HALSZKA GRONEK**

---

Wszystkie największe banki oferują w Trójmieście swoim klientom usługi private banking oraz wealth management. Są wśród nich zarówno globalne i doświadczone marki jak Citi Handlowy, czy też BNP Paribas jak i krajowi liderzy. Zamożni konsumenci mają więc w czym wybierać - dla każdego z nich znajdzie się oferta spełniająca wygórowane wymagania.



**Lukasz Stybner**, Citi Handlowy  
dyrektor Regionalny Segmentu Klientów Zamożnych

Fot. Krzysztof Nowosielski

**T**or wyścigowy z obrzeży Gdańska nie przyjmuje dziś klientów. Wytyczne były jasne: zarezerwować całość, bez limitu czasowego, i ściągnąć z urlopu najlepszych instruktorów. Asfalt gości dzisiaj trzech wyjątkowych gości: Porsche 911, najnowszego Mercedesa AMG i Lamborghini Huracan. Reprezentacja banku już jest. Concierge poprawia mankiety, a sprzedawcy z salonów samochodowych wymieniają uściski dłoni. Upał doskwiera nawet technikom. Piętnaście minut po godzinie zero zjawia się czarny luksus. Tyłne drzwi otwierają się, a z pojazdu wysiada klient. Mierzy spokojnym wzrokiem trzy sportowe auta. „To które pierwsze testujemy?”.

### JAZDA TESTOWA NA TORZE

Tak zacząć się może „zwykły” dzień klienta bankowości prywatnej. Oczywiście to sytuacja hipotetyczna, a scenariusz jest znacznie więcej, zwłaszcza że dla concierge private bankingu jedynym ograniczeniem tak naprawdę jest wola klienta i oczywiście zasobność jego portfela. Spełnianie nietypowych zachcianek bogaczy to tak naprawdę spektakularna wisienka na torcie bankowości prywatnej. W rzeczywistości oferta przygotowana dla nich przez banki cechuje się najwyższym standardem obsługi i wyjątkowo szerokim wachlarzem wyselekcjonowanych produktów finansowych.

W samym Trójmieście aż dziewięć banków komercyjnych oferuje rozwiązania z zakresu bankowości prywatnej. Bateria usług składających się na poszczególne pakiety jest obszerna, choć zbliżona między poszczególnymi instytucjami. To, co wyróżnia poszczególne banki, to doświadczenie i ukierunkowanie działań. Jedne banki stawiają na szeroki wachlarz strategii inwestycyjnych, drugie skupiają się na wysublimowanej opowieści, a jeszcze inne - na wdrażaniu innowacji.

### NEVER SAY NO

- Dla klienta zamożnego nie jesteśmy jedynie bankiem - mówi Łukasz Stybner, Dyrektor Regionalny Segmentu Klientów Zamożnych. - Często jesteśmy też partnerem biznesowym, który kieruje do współpracy konkretną osobę. Indywidualny opiekun kompleksowo dba o kwestie finansowe całej rodziny w perspektywie wielu lat. Zajmuje się zabezpieczeniem przyszłości dzieci, kreuje długoterminowy plan finansowy dla klienta oraz jego rodziny i dba o oszczędności - opisuje szef segmentu.

Tak szeroki zakres działań to zadanie dla sztabu ludzi dlatego w Citi Handlowy klient ma do dyspozycji grono ekspertów z różnych dziedzin finansów. Dzięki temu w dowolnej chwili może uzyskać pełną informację o swoim portfelu, w tym o planowanych inwestycjach. Menedżer Inwestycyjny odpowiada za monitorowanie oraz propozycje rewizji portfela inwestycyjnego w zależności od aktualnych potrzeb, skłonności do ryzyka i horyzontu inwestycyjnego klienta. Menedżer ds. rozwiązań walutowych służy informacją na temat sytuacji makroekonomicznej i wymiany walut, a menedżer ds. rozwiązań ubezpieczeniowych odpowiedzialny jest za zapewnienie indywidualnych strategii pozwalających na zabezpieczenie przyszłości samych klientów i ich bliskich. Bank współpracuje też ściśle z Domem Maklerskim Banku Handlowego. W ramach tej współpracy makler zapewnia doradztwo w zakresie nabywania i zbywania akcji na polskiej i światowych giełdach.

Każdy Klient obsługiwany w ramach Citigold Private Client ma możliwość zweryfikowania lub zbudowania portfela inwestycyjnego, dopasowanego do własnych potrzeb i planów finansowych, przy uwzględnieniu akceptowalnego poziomu ryzyka w ramach usługi doradztwa inwestycyjnego.

- Ze względu na swój globalny charakter bank może również pochwalić się ofertą dla klientów poszukujących rozwiązań finansowych poza granicami Polski. Zapewniamy dostęp do ponad 20 giełd na całym świecie. Korzystając z wiedzy globalnych ana-



**Krzysztof Bratos,**  
dyrektor departamentu bankowości prywatnej mBanku

lytów proponujemy klientom rekomendacje zakupu i sprzedaży instrumentów finansowych na światowych rynkach kapitałowych - mówi Łukasz Stybner.

CityHandlowy nie zapomina również o benefitach dla swoich klientów. - To nie tylko limitowana liczba wejść do ponad 1200 saloników lotniskowych na całym świecie, ale również możliwość skorzystania z 5 dodatkowych bezpłatnych wejść dla rodziny czy też bliskich. Mówiąc z kolei o concierge, pamiętajmy, że usługa uszłdze nierówna. Również w tym obszarze proponujemy klientom najbardziej prestiżowe rozwiązanie elite concierge z opcją „never-say-no”, w ramach której konsultanci concierge na całym świecie przygotowują rozwiązania odpowiadające na każdą prośbę klienta - wyjaśnia Łukasz Stybner.

### BANKOWOŚĆ NA MEDAL(E)

Jednym z banków, w których bankowość prywatna przetrwała próbę czasu, jest mBank. W ubiegłym roku instytucja świętowała 20-lecie segmentu private banking. Nie tylko doświadczenie mBanku, lecz także jakość usług świadczonych na rzecz najbardziej wymagających klientów, zasługują na uznanie. Wystarczy przywołać, iż na przełomie ostatnich lat mBank zebrał liczne nagrody za najlepszą bankowość prywatną w Polsce. Trzykrotnie (w latach 2016, 2018 oraz 2019) zdobył tytuł Best Private Bank in Poland w konkursie organizowanym przez prestiżowe magazyny należące do grupy Financial Times. Zdaniem jury o niezawodności bankowości prywatnej mBanku świadczyć może systematyczny wzrost wartości zarządzanych aktywów. Ekspertki docenili także przemysł i dobrze zorganizowany transfer międzypokoleniowy mBanku.

- Dojrzały polski klient coraz częściej szuka odpowiedzialnego partnera, który będzie ich wspierał w zarządzaniu kompleksowym majątkiem przez lata - wyjaśnia Krzysztof Bratos, dyrektor depar-



**Piotr Wawrzyniak,**  
dyrektor Departamentu Private Banking w Getin Noble Bank S.A.

tamentu bankowości prywatnej mBanku. – W tym duchu już kilka lat temu zmieniliśmy nasze portfolio. Zrezygnowaliśmy z dostarczania często intratnych krótkoterminowych produktów, po to, by móc skupić się na długofalowych celach naszych klientów. I robić to w sposób odpowiedzialny i pielęgnujący nierzadko już 25-letnie relacje.

- To co nas wyróżnia na rynku, to nie tylko oferta, ale też ludzie tworzący wyjątkowy i unikalny styl prac – dodaje Marlena Radziul, dyrektorka ds. inwestycji private banking w mBanku. - Rozmawiając z moimi klientami o ich potrzebach i celach, czuję się ich partnerem, a to buduje stabilną i długotrwałą relację.

## LIDER W ZAKRESIE INWESTYCJI

Bankowość prywatna to nie tylko prestiżowe karty, szereg udogodnień i przywilejów czy dostęp do usługi concierge. To przede wszystkim długofalowa współpraca na rzecz pomnażania majątku klienta banku, której clou stanowi przemyślany plan inwestycyjny.

ING Bank Śląski proponuje zamożnym klientom aż osiem strategii inwestycyjnych. Każda z nich charakteryzuje się innym poziomem ryzyka, a co za tym idzie - różnym potencjałem zysku. Oczywiście klient nie musi sam wybierać, w jaki sposób zaangażować swoje środki. Może w tej kwestii liczyć na strategiczne wsparcie ze strony profesjonalnego doradcy. Pomoc ekspertów może okazać się nieoceniona także na dalszych etapach inwestycji. Doradcy ING Banku Śląskiego mogą na życzenie przygotować raport dotyczący struktury finansowej podejmowanych inwestycji i zaopiniować przyszły potencjał zysku.

– Zapewniamy kompleksowe podejście do potrzeb naszych klientów na każdym etapie ich życia prywatnego i zawodowego – wyja-

śnia Paweł Kołodziejcki, Doradca Wealth Management w ING Banku Śląskim. – Główny obszar współpracy z klientem zamożnym to pomnażanie i ochrona kapitału. Naszą ofertę wyróżnia możliwość inwestowania poprzez rachunek maklerski między innymi w Obligacje Skarbu Państwa oraz od niedawna ETF, czyli fundusze notowane na giełdzie – dodaje.

## WEALTH MANAGEMENT ZE 100-LETNIM DOŚWIADCZENIEM

W banku BNP Paribas private banking przybrał formę wealth management - usługi zarządzania majątkiem klientów zamożnych. Oferta zakłada współpracę zespołu ekspertów obeznanych w planowaniu zarówno finansowym, jak i niefinansowym spraw klientów detalicznych oraz instytucjonalnych.

Warto zaznaczyć, że wealth management banku BNP Paribas został wyróżniony tytułem Best Private Bank 2019 w Polsce w prestiżowym rankingu magazynu World Finance Banking Awards 2019. Nagrodę przyznano za najlepszą jakość świadczonych usług, innowacyjne podejście do bankowości oraz wysoki poziom obsługi.

Bank BNP Paribas zapewnia, iż chcąc świadczyć usługi na najwyższym poziomie, korzysta z ponad stuletniego doświadczenia, dobrej pozycji rynkowej i najlepszych praktyk Grupy BNP Paribas. Wrażenie może też zrobić fakt, że BNP Paribas jest siódmym co do wielkości dostawcą usług wealth management na świecie. Wyżej znaleźli się jedynie zagraniczni gracze, w tym amerykańskie giganty Morgan Stanley i Bank of America, a także UBS z siedzibą w Zurychu.

## DIABEL TKWI W SZCZEGÓŁACH

Klienci zwracający uwagę na detale z pewnością docenią ofertę Noble Banku - marki Getin Noble Banku stworzonej w celu dostarczania bankowości prywatnej najbardziej wymagającym konsumentom. Już samo wejście na ekskluzywnie wykończoną stronę internetową banku sprawia, że czujemy się, jakbyśmy trafili w ręce ekspertów pewnych swego fachu. Jednak nie sama otoczka prestiżu jest ważna, a to, jak wizualna perfekcja przekłada się na rzeczywistą jakość usług oferowanych w ramach bankowości prywatnej.

Marka zapewnia, iż Konto Osobiste Noble Private Banking jest przepustką do świata komfortowej obsługi i atrakcyjnych profitów. Priorytetem segmentu jest bezpieczeństwo finansowe zamożnych klientów. Inwestowanie w ramach oferty Noble Banku wspierane jest przez ekspertów takich podmiotów jak Noble Funds TFI SA, Open Life TU Życie SA, Dom Maklerski Noble Securities SA czy Noble Concierge Sp. z o.o.

- Wprowadzaliśmy private banking jako jedni z pierwszych na polskim rynku – komentuje Piotr Wawrzyniak, Dyrektor Departamentu Private Banking w Getin Noble Bank S.A. - Korzystaliśmy przy tym z najlepszych zagranicznych wzorców bankowości prywatnej. W ostatnich latach skupiamy się na wyborze produktów o najwyższej jakości, zapewnieniu profesjonalnej obsługi, nowych rozwiązaniach technologicznych. Wprowadzamy odpowiednie i precyzyjne rozwiązania w odpowiedzi na zróżnicowane potrzeby klientów

Noble Bank dostarcza nie tylko wyselekcjonowane produkty finansowe, lecz także usługę doradztwa i wieloobszarowego wsparcia zamożnych klientów. To także na najwyższym możliwym poziomie.

- Zespół Noble Concierge to osoby wszechstronne, o szerokich zainteresowaniach i wiedzy, wysokim stopniu kultury osobistej – wyjaśnia Piotr Wawrzyniak. - Konsultanci rekomendują najlepsze możliwe rozwiązania, a także podpowiadają, co dzieje się w kraju

i na świecnie, gdzie dobrze zjeść i jak atrakcyjnie spędzić weekend z dziećmi.

## NIEKONWENCJONALNE ROZWIĄZANIA

Zarządzanie majątkiem wcale nie musi być nudne. Doradcy bankowości prywatnej Banku Millennium proponują swym klientom szereg niestandardowych sposobów lokowania gotówki, czyli tak zwane inwestycje alternatywne. W ofercie banku znaleźć można na przykład narzędzia inwestowania w sztukę (art banking). Klient korzystający z takiego rozwiązania może liczyć na wsparcie nie tylko w kwestii nabywania dzieł sztuki, lecz także w procesie ich wyceny, analizy stanu technicznego, potwierdzenia autentyczności czy późniejszego zbycia.

Dzięki współpracy banku z wyselekcjonowanymi domami aukcyjnymi klienci banku Millennium mogą podjąć się inwestowania nie tylko w dzieła sztuki, lecz także w antyki czy zabytkowe zegarki. Ponadto Millennium oferuje kompleksowe wsparcie rozwoju edukacyjnego zamożnych klientów i ich rodzin. Doradcy Prestige są w stanie stworzyć dogodny plan inwestycyjny, dzięki któremu podnoszenie kompetencji nie będzie uciążliwe finansowo.

Dla pomorskich klientów zainteresowanych bankowością prywatną dużym atutem może okazać się to, że Bank Millennium posiada aż osiem centrów obsługi klientów zamożnych zlokalizowanych na obszarze całego Trójmiasta. Ekskluzywne oddziały Prestige z nowoczesnymi, dającymi poczucie pełnej dyskrecji wnętrzami zostały stworzone tak, by sprostać oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów. Jeśli jednak klient uzna, iż woli spotkać się w innym, bardziej dogodnym miejscu, bank zapewnia, że dla osobistego doradcy dojazd nie będzie stanowił problemu.

## INNOWACJE I PROSPOŁECZNE INWESTYCJE

Banki oferujące bankowość prywatną na trójmiejskim rynku muszą stale pracować nad tym, by nie dać się wyprzedzić konkurencji. Ewaluacja oferty i dostosowywanie jej do bieżących oczekiwań zamożnych klientów zdają się być kluczowe dla instytucji, którym zależy na utrzymaniu pozycji lidera segmentu private banking. Jednym z banków, który nie boi się udoskonalać rozwiązań finansowych dedykowanych zamożnym klientom, jest Bank Pekao S.A.

- W 2018 roku w ofercie dla klientów private banking Banku Pekao pojawiły się pierwsze produkty inwestycyjne, których strategię inwestycyjną zorientowaną są na impact investing, czyli lokowanie środków w spółki odgrywające pozytywną i istotną rolę społeczną, ekonomiczną czy środowiskową. – tłumaczy Katarzyna Tomaszewska, Dyrektorka Departamentu Dystrybucji Bankowości Prywatnej i Usług Maklerskich w Banku Pekao SA. - To pójsie o krok dalej niż inwestowanie odpowiedzialne społecznie. Impact investing polega na świadomym doborze projektów inwestycyjnych, które bezpośrednio przyczyniają się do poprawy warunków i jakości życia.

Bankowość prywatna Banku Pekao sukcesywnie przesuwa granicę tego, co w branży bankowej uznawane jest za maksimum możliwości oferowanych klientom.

- Przesunęliśmy (do 79. roku życia) poprzeczkę wieku osób objętych ubezpieczeniem, co jest rekordem na rynku polskim – wymienia Katarzyna Tomaszewska. – Co więcej, jako jeden z dwóch banków na rynku, oferujemy dostęp do skrytek bankowych, gdzie można przechowywać między innymi złoto.

## STABILNOŚĆ, BEZPIECZEŃSTWO, RENOMA

Niezaprzeczalnym atutem oferty bankowości prywatnej w PKO Banku Polskim jest duża renoma i stabilna pozycja rynkowa insty-



**Wojciech Sieńczyk,**  
dyrektor departamentu Bankowości Prywatnej Santander Bank Polska

tucji - banku PKO BP chyba nikomu nie trzeba przedstawiać. Klienci, którzy decydują się na usługi typu private banking w PKO Banku Polskim, mogą liczyć na obsługę ekskluzywnego konta Platinum II. Posiadacze rachunku cieszą się zaawansowanym pakietem opieki, rozszerzonym programem przywilejów czy zniżek, a także nieograniczonym wsparciem concierge.

Oprócz narzędzi wspomagających bankowość codzienną PKO Bank Polski oferuje także ciekawe rozwiązania inwestycyjne, w tym różnorodne subfundusze SFIO czy lokatę dwuwalutową zakładającą wysoką stopę zwrotu przy akceptacji wyższego poziomu ryzyka. I w końcu crème de la crème bankowości prywatnej PKO Banku Polskiego – zaawansowane i wysoce atrakcyjne pakiety ubezpieczeń obejmujące kredyty czy karty bankowe, lecz także te wykraczające poza sferę finansową i chroniące mieszkanie, zdrowie, podróże czy ruchomości należące do klienta banku.

## NAJWIĘKSZY SEGMENT W POLSCE

Za sprawą przejścia segmentu bankowości detalicznej Deutsche Banku, w tym bankowości prywatnej, Santander Bank Polska deklaruje, że stał się posiadaczem największego w Polsce portfela aktywnych usług typu private banking. Fakt posiadania tak wielu zamożnych klientów pod skrzydłami to nie tylko powód do dumy - to także ogromna motywacja do rozwoju i utrzymywania najwyższych standardów obsługi.

- To, co wyróżnia nas od innych, to możliwość korzystania przez naszych klientów z międzynarodowej oferty i rozwiązań – tłumaczy Wojciech Sieńczyk, dyrektor departamentu Bankowości Prywatnej w Santander Bank Polska. - Mamy dla nich także usługę „Santander Exclusive” realizowaną we współpracy z renomowanymi partnerami biznesowymi z ob-



szaru prawnopodatkowego, doradztwa edukacyjnego oraz obszaru lifestyle. Oferujemy również doradztwo specjalistów zajmujących się planowaniem ścieżki edukacji dla dzieci, w tym na zagranicznych, renomowanych uczelniach – dodaje Sienczyk.

Użytkownicy Konta Private Banking w Santander Bank Polska mogą liczyć na wsparcie ze strony sztabu ekspertów bankowości prywatnej posiadających europejskie certyfikaty doradztwa finansowego (EFPA, EFA). Klienci otrzymują od banku ekskluzywne karty płatnicze (MasterCard World Elite lub Visa Platinum), które dają możliwość szybkiej rezerwacji luksusowych hoteli z dostępem do dodatkowych przywilejów, wstępu do prestiżowych saloników lotniskowych VIP na całym świecie czy nieograniczony dostęp do usług konsjerża.

Co więcej, klienci bankowości prywatnej w Santander Bank Polska mogą korzystać z kompleksowych usług i doświadczenia szwajcarskiego bankiera, który zapewni między innymi pomoc w znajdowaniu najlepszych sposobów finansowania globalnych inwestycji. Dzięki współpracy instytucji z Mennicą Polską klienci mają także możliwość inwestowania w metale szlachetne, takie jak złoto, srebro czy diamenty.

## PRIVATE BANKING W TRÓJMIĘŚCIE

### **BNP Paribas**

Gdańsk, ul. Bogustawskiego 2

### **Citi Handlowy**

Gdańsk, al. Grunwaldzka 103a

### **mBank**

Gdańsk, ul. Jana z Kolna 11  
Gdynia, ul. Świętojańska 15

### **Bank Millennium**

Gdańsk: ul. Stągiewna 14,  
ul. Grunwaldzka 19/23, ul. Grunwaldzka 469,  
Al. Jana Pawła II 20;  
Gdynia: ul. Świętojańska 104,  
ul. Skwer Kościuszki 14, ul. Gniewska 21;  
Sopot: ul. Konstytucji 3 Maja 1.

### **Noble Bank**

Gdańsk, aleja Grunwaldzka 472

### **PKO Bank Polski**

Gdańsk, aleja Grunwaldzka 472

### **Santander Private Banking**

Gdańsk, ulica 3 Maja 3;  
Sopot, ulica Chopina 6

### **ING Bank Śląski**

Gdańsk, al. Grunwaldzka 56

### **Bank Pekao**

Sopot, ul. Mikołaja Reja 13/15





This changes everything!

Firma MBL jest jedną z najbardziej pożądaných marek audio na świecie. Niepowtarzalne głośniki omnipolarne oraz najwyższej klasy elektronika, są wcieleniem luksusu oraz ekskluzywnego brzmienia. Kierowane do najbardziej wymagających miłośników muzyki, potrafią przenieść słuchacza z salonu wprost do sali koncertowej.





# FUNDUSZE VC ZAROBIĆ NA INNOWACJI

AUTOR: HALSZKA GRONEK

**Inżynieria biomedyczna, farmacja, rolnictwo i IT - w te branże pomorskie fundusze venture capital inwestują najczęściej. Dzięki wsparciu ze strony zewnętrznych spółek do początkujących firm trafiają dziesiątki milionów złotych, a innowacyjne koncepty mają szansę wejść na rynek.**

**G**dańska spółka Quantum Lab to jedna z podopiecznych funduszu Black Pearls VC. Firma pracuje nad wieloma rozwiązaniami z zakresu sztucznej inteligencji i software, jednak jednym z najciekawszych projektów spod skrzydeł Quantum Lab jest aplikacja mobilna „How Are You” stworzona z myślą o osobach cierpiących z powodu depresji oraz użytkownikach zmagających się z zaburzeniami nastroju, napadami lękowymi i nerwicą.

Działanie aplikacji polega na dokonywaniu pomiaru nastroju i intensywności odczuwanych emocji. Aplikacja rejestruje wynik dzięki prostemu testowi wypełnianemu przez chorego, a także dzięki autorskiemu systemowi rozpoznawania wyrazu twarzy (Quantum Sense). Informacje zebrane w ten sposób są następ-

nie zestawiane z danymi dotyczącymi bodźca, który wywołał u użytkownika konkretny stan emocjonalny.

Narzędzie ma nie tylko monitorować stanu chorego. Jego celem jest także uświadamianie użytkownika o procesach psychicznych, jakie dzieją się na relacji on-świat zewnętrzny, dostarczanie zestawu ćwiczeń z zakresu psychologii pozytywnej, a przede wszystkim szerzenie wiedzy w obszarze zaburzeń emocjonalnych i realnych zagrożeń, jakie się z nimi wiążą.

Quantum Lab to jeden z najczęściej nagradzanych i najbardziej rozpoznawalnych startupów w Polsce. Spółka w ostatnich latach była wielokrotnie nagradzana, między innymi tytułem Best Startup by Innovation AD oraz statuetką

polskiego Startup of Year 2015 przyznaną przez Central European Startup Awards. Być może Quantum Lab nie zdołałby odnieść tak piorunującego sukcesu, gdyby nie pomoc zewnętrznych inwestorów. Ci są niezaprzeczalnie cichymi bohaterami wielu innowacyjnych produktów na polskim rynku.

## JEDNA Z PERŁ BLACK PEARLS

Black Pearls CV to fundusz, który zaufał pomysłowi Quantum Lab i zainwestował pieniądze w rozwój gdańskiej spółki. Dziś „Czarne Perły” zajmują jedno z pięter prestiżowych wieżowców w gdańskim Olivia Business Centre, a w swym portfolio mają ponad trzydzieści projektów naukowych z obszaru branż takich jak biotechnologia, rolnictwo czy farmaceutyka.

Wśród „pereł” funduszu znaleźć można markę Nanoxo dostarczającą technologię kropek kwantowych, dzięki którym możliwe stało się wytwarzanie nanomateriałów o bardzo wysokiej czystości, dobrej stabilności i niskiej toksyczności. Inwestorzy z Black Pearls wsparli także Lunę - spółkę odpowiedzialną za powstanie systemu przetwarzania danych opartego na platformie data science, który został uznany przez Singularity University za jedną z dwudziestu najbardziej przełomowych technologii na świecie.

- Inwestujemy w spółki technologiczne na etapie early stage zlokalizowane w północnej i centralnej Europie – tłumaczy Marcin P. Kowalik, Managing Partner w Black Pearls VC. - W samym 2019 roku zespół Black Pearls VC przeprowadził transakcje inwestycyjne o wartości ok. 15 milionów PLN. Łączna kapitalizacja spółek z portfela ostatniego funduszu wynosi około 335 milionów PLN.

W roku 2020 „Czarne Perły” nie mają zamiaru zwalniać tempa.

- Fundusz stale zwiększa swoją kapitalizację pozyskując, nowych inwestorów zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych – zdradza Kowalik. – Na rok 2020 planujemy kolejną rundę inwestycyjną w Autenti, czyli platformę do cyfrowego zawierania umów i elektronicznego obiegu dokumentów, zrealizowaną wspólnie z PKO BP, Alior Bank i BNP Paribas w wysokości 17 mln zł.

## WIĘKSZE RYZYKO, WIĘKSZY ZYSK

Black Pearls, podobnie jak inne fundusze typu venture capital (VC), różni się od tradycyjnych aniołów biznesu tym, że angażują środki w rozwój firm o wysokim ryzyku inwestycyjnym (a jednocześnie z wysoką stopą możliwego zysku).

Za sterami funduszy VC stoją wyspecjalizowane firmy, często powiązane są z bankami i innymi instytucjami finansowymi. Utrzymują się one z zysku z innowacji, które uprzednio wsparły, przy czym wypłata wynika z faktu przejęcia części udziałów subwencjonowanej firmy.

Inwestorzy wspierają małe i średnie przedsiębiorstwa poprzez smart money, czyli zaangażowanie kapitału pieniężnego wzbogaconego o usługę profesjonalnego doradztwa w zakresie budowania strategii inwestycyjnej czy działań operacyjnych.

## STAWKA JEST DUŻA

Fundusze kapitału podwyższonego ryzyka nie inwestują w luźne pomysły. Sam zarys planowanego biznesu wystarczy dla aniołów biznesu, którzy zwykle podejmują się wsparcia projektów o małym ryzyku inwestycyjnym. W przypadku funduszy venture capital gra toczy się o dużo większą stawkę - startupy mają szansę odnieść ogromny sukces (zwłaszcza

finansowy), lecz ryzyko niepowodzenia jest równie znaczące. Dlatego firmy, które chcą skorzystać z pomocy funduszy VC, muszą odpowiednio się przygotować. Zainteresowane spółki powinny dysponować przede wszystkim przejrzystym zarysem projektu, wstępnym biznesplanem i budzącym zainteresowanie pitch deskami.

Spełnienie rygorystycznych kryteriów może zaowocować wieloma korzyściami. Spółki wspierane przez fundusze VC przede wszystkim otrzymują „mądry kapitał”, czyli pieniądze służące wdrożeniu innowacji z całym wachlarzem usług doradztwa inwestycyjnego. Firma z backupem w postaci cenionego na rynku inwestora ma szansę poprawić (bądź zbudować od zera) swój wizerunek i zwiększyć wiarygodność względem potencjalnych wierzycieli.

Pozyskanie doświadczonego inwestora pozwala także na łagodne przeprowadzenie dywersyfikacji ryzyka, a dzięki wypłacie kapitału ze środków prywatnych subsydiowane przedsiębiorstwo może zachować prawo do tajemnicy handlowej (czego nie można powiedzieć o biznesach pozyskujących środki z funduszy publicznych, których umowy subwencjonowania często zakładają warunek jawnego opisanie autorskiego know-how'u).

## FINANSOWANIE FAZY „ZASIEWU”

Większość funduszy venture capital inwestuje w przedsiębiorstwa znajdujące się w wczesnych fazach rozwoju. Tego typu działalność na terenie Trójmiasta świadczy między innymi Alfabeat – spółka wspierająca rozwój start-upów o podwyższonym ryzyku, których profil dotyczy oprogramowań komputerowych wykorzystywanych w działalnościach zbiorowych. Biuro funduszu znajduje się w Gdańsku-Wrzeszczu, na terenie nowoczesnego kompleksu zabudowy Garnizon.

- Charakteryzujemy się ściśle określonym profilem inwestycyjnym. Wspieramy projekty z obszaru enterprise software w Europie Środkowo - Wschodniej – tłumaczy Jan Wyrwiński, Managing Partner Alfabeat. - Taki focus wynika z zawodowego doświadczenia zespołu, które pozwala wesprzeć nasze inwestycje w szybszym rozwoju na globalnych rynkach.

Alfabeat stawia na start-upy z ambicjami na poziomie światowym. Fundusz poszukuje innowacyjnych projektów, które mają szansę pozostawić swój ślad w historii. Dla spółki równie ważna jest także współpraca międzynarodowa.

- Jako fundusz wspieramy budowanie relacji z partnerami z bardziej rozwiniętych rynków - dodaje Wyrwiński. - Pracujemy również na rzecz popularyzacji regionu poprzez publikację raportów o inwestycjach w Europie Środkowo - Wschodniej, które przygotowujemy z naszymi partnerami takimi jak Dealroom czy Pitchbook. Wierzymy, że istotne jest budowanie relacji z ko-inwestorami, co potwierdzają nasze inwestycje w projekty o międzynarodowym zasięgu, takie jak WOLT, Intiaro, Hotailors, Coinfirm.

Według ostatniego rankingu Dealroom Alfabeat jest najlepszym w Polsce i trzecim w Europie Środkowo-Wschodniej funduszem inwestującym w początkowe stadia rozwoju subwencjonowanych firm (seed capital).

## SZANSA DLA FIRM Z BRANŻY ONLINE

Kolejnym zlokalizowanym na terenie Gdańska funduszem venture capital jest spółka Online Venture. Tworzy ją kolektyw programistów, specjalistów od SEO i content creatorów zainteresowanych wspieraniem dobrze rokujących innowacji z branży internetowej. Inwestycje spółki szczególnie chętnie lokowane są w projekty sieciowych serwisów e-commerce i serwi-



Fot. Karol Kacperski | Olivia Business Centre



sów mediowych posiadających model biznesowy oparty na sprzedaży reklam.

Fundusz Online Venture pozostaje otwarty dla startujących projektów z obszaru online, mobile, nowych mediów i trendów biznesowych – zwłaszcza tych, które mają szansę osiągnąć zadowalające zyski, lecz ich rozwój ograniczony jest przez niewystarczające ograniczone środki pieniężne. Jedną z takich inwestycji podjętych przez Online Venture był CustomerCare - oprogramowanie umożliwiające monitorowanie ruchu na stronie internetowej.

- Mamy ambicję, by docierać z jakościowym produktem do dziesiątek milionów polskich i zagranicznych internautów – informuje spółka na swojej stronie internetowej. - Biznesy na każdym etapie potrzebują "dobrej" ręki i umiejętnego zarządzania. Gdy stoi za nimi poważny partner, całe przedsięwzięcie dodatkowo zyskuje na wartości.

### WAŹNI GRACZE NA OBRZEŻACH

Interesujące fundusze VC z Pomorza znaleźć można nie tylko na terenie trójmiejskiej aglomeracji, lecz także na jej obrzeżach. Przykładem takiego podmiotu jest Aligo VC, spółka z Tczewa zajmująca się inwestowaniem w produkty i usługi komercjalizowane w modelu B2B.

- Jako Aligo Venture Capital kierujemy się z jednej strony perspektywą komercjalizacji danego rozwiązania, ale także możliwością wniesienia dodatkowej wartości dodanej do długości oraz jakości ludzkiego życia - wyjaśnia Przemysław Sola, CEO Aligo Venture Capital. - Skupiamy się głównie na projektach z zakresu medycyny, far-

makologii, inżynierii biomedycznej i diagnostyki, chociaż otwarci jesteśmy także na inne branże.

Od początku swej działalności fundusz Aligo VC zrealizował ponad czterdzieści projektów inwestycyjnych na łączną kwotę blisko 30 mln złotych. We wszystkich inwestycjach Aligo odgrywał rolę mniejszościowego udziałowca – spółka skupia się bowiem na wspieraniu realizacji projektów swych klientów, a nie na samodzielnym prowadzeniu przedsięwzięć. Dlatego też fundusz odgórnie obiera strategię wyjścia, angażując się jedynie w te projekty, których przyszłościowa sprzedaż udziałów będzie możliwa i opłacalna.

- Pomysłodawców często przekonuje do współpracy z nami dynamika, z jaką działamy, a także, poza kompetencjami naukowymi, doświadczenie, kontakty i know how naszego zespołu w zakresie pozyskiwania dalszego finansowania dla spółek portfelowych – dodaje Sola.

### ZEWNĘTRZNI INWESTORZY FUNDUSZY

Fundusze typu venture capital dysponują głównie kapitałem zewnętrznym pochodzącym z różnorodnych źródeł, między innymi inwestorów prywatnych, funduszy emerytalnych, towarzystw ubezpieczeniowych, banków czy instytucji publicznych. Z tego powodu sieć podmiotów uprawnionych do wypłaty zysku z tytułu dobrze przyjętej innowacji na rynku jest dość obszerna. A ponieważ wszystkim tym inwestorom - czy to pośrednim czy bezpośrednim - zależy na osiągnięciu zysku, subwencjonowana firma może liczyć na ogromne wsparcie merytoryczne.

Zasilanie funduszy może być wysoce opłacalnym biznesem, choć w przypadku transakcji venture capital ryzyko wystąpienia ujemnej rentowności jest wysokie.

- Obecnie naszymi inwestorami są osoby fizyczne, firmy i inwestorzy instytucjonalni, ale także fundacje zarządzające własnymi środkami i lokujące część aktywów na rynku VC (endowments) - wymienia Marcin P. Kowalik, Managing Partner w Black Pearls VC. - Kluczowe jest, aby inwestorzy byli świadomi ryzyka związanego z inwestowaniem w firmy na wczesnym etapie rozwoju. Podwyższone ryzyko daje jednak wysoką potencjalną stopę zwrotu, jaką można uzyskać na takich inwestycjach.

Oprócz kapitału pieniężnego dla funduszy CV równie ważne są pozamaterialne korzyści płynące ze współpracy z zewnętrznymi inwestorami. Podmioty wykazujące chęć zaangażowania środków w innowacyjne projekty powinni móc zaoferować branżowy know-how w szerokim rozumieniu tego terminu.

- W przypadku zainteresowania współpracą z Aligo kluczową determinantą do rozpoczęcia rozmów są wartości dodane, które potencjalni partnerzy mogliby wnieść do funduszu oraz naszych spółek portfelowych, w szczególności doświadczenie branżowe, sieć kontaktów w środowisku medycznym i kosmetycznym, a także dorobek w zakresie komercjalizacji projektów badawczo-rozwojowych - wyjaśnia Przemysław Sola, CEO Aligo Venture Capital.

# Lofty i apartamenty

Gdańsk Wrzeszcz



DAWNA  
POCZTA

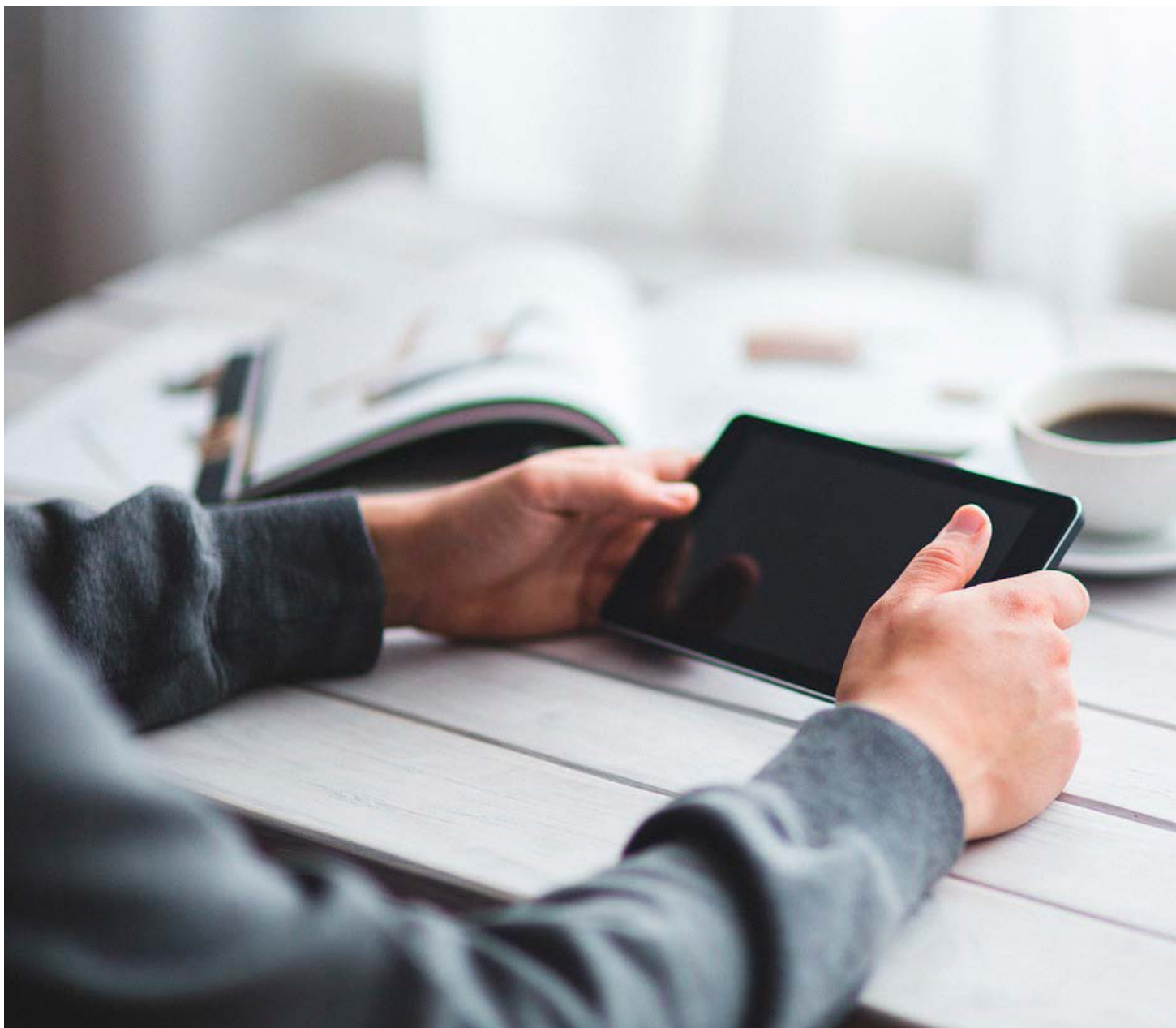
• DOLNY WRZESZCZ •



tel. 58 779 58 80  
[eurostyl.com.pl](http://eurostyl.com.pl)



**EURO STYL**  
GRUPA DOM DEVELOPMENT



Fot. mat. pras.

# LEASING NA ODLEGŁOŚĆ

---

AUTOR: HALSZKA GRONEK

---

**Na koniec 2019 roku całkowita wartości aktywnego portfela branży leasingowej wyniosła aż 160,4 miliarda złotych - wynika z danych Związku Polskiego Leasingu. Krajowy rynek leasingowy rozwija się i wprowadza innowacyjne rozwiązania. Coraz więcej procedur można załatwić już zdalnie.**



**S**komplikowane i pełne formalności procedury udzielania leasingu odeszły w niepamięć. Dzisiejsze realia rynku leasingowego odpowiadają możliwościom XXI wieku - ofertę można wybrać za pomocą aplikacji mobilnej, większość dokumentów dostarczymy drogą elektroniczną, a decyzja o udzieleniu finansowania często zajmuje mniej niż kwadrans. Do tego doliczyć można konkurencyjne stawki i optymalność podatkową samego rozwiązania leasingowego - to wszystko sprawia, że coraz więcej przedsiębiorców decyduje się na zakup w leasingu.

### **KREDYT I LEASING - STARCIE DWÓCH ŚWIATÓW**

W porównaniu z rynkiem kredytowym leasing jest w Polsce rozwiązaniem stosunkowo młodym. Licząca niespełna trzy dekady branża zdążyła jednak w pełni się rozwinąć, doścignąć konkurencyjne rynki finansowe, a nawet je przegonić. Dziś leasing uważa się za rozwiązanie dalece atrakcyjniejsze od kredytów branych na zakup konkretnych środków trwałych (zwykle ruchomości, choć warto dodać, że coraz częściej słyży się także o leasingowaniu nieruchomości).

Najważniejszą przesłanką działającą na korzyść leasingu jest optymalizacja podatkowa - różna, w zależności od tego, czy zdecydujemy się na leasing operacyjny, czy finansowy (kapitałowy).

Sama możliwość zastosowania tak zwanej tarczy podatkowej jeszcze do niedawna nie było w stanie przekonać do siebie wszystkich przedsiębiorców szukających szybkiego i komfortowego finansowania. W porównaniu z ofertą firm leasingowych kredyty można było otrzymać zdecydowanie łatwiej. Banki miały w ofercie produkty dostępne online, „od ręki”, „z wypłatą w pięć minut”, a także te, o które wniosek można było wypełnić w telefonie, przez aplikację mobilną banku. Z kolei leasing odstraszał stosem formalności, dogłębną analizą zdolności i wiarygodności wnioskodawcy.

### **NOWA ERA LEASINGÓW**

Żmudna i przytłaczająca procedura leasingowa to już historia. Dziś większość firm leasingowych stosuje uproszczony model weryfikacji wniosku, a cały proces przeprowadzić można bez wychodzenia z domu, w formie online. Samoobsługowy model finansowania dostępny jest w wielu instytucjach, przykładowo w LeaseLink - polskim fintechu, który w 2019 roku został wykupiony przez mLeasing (marka mBanku). Nowoczesne formy leasingowe dostarczane są dziś przez LeaseLink do wielu różnych instytucji: banków, resellerów, a także samych e-sklepów.

- Stworzyliśmy dedykowaną aplikację, dzięki której jako jedyni na świecie realizujemy usługę płatności leasingiem, tak jak płatność przelewem (pay-by-link). Płacąc leaseLinkiem nasi klienci - przedsiębiorcy - bez angażowania gotówki finansują leasingiem lub pożyczką zakupy w prosty i całkowicie zdigitalizowany sposób, bez żadnych dokumentów (paperless) o dowolnej porze 24 h/7/365 - wyjaśnia spółka LeaseLink.

Zdalne udzielenie finansowania to przede wszystkim oszczędność czasu, choć również papieru potrzebnego do wypełnienia stosownych formularzy w przypadku tradycyjnego wnioskowania w stacjonarnych oddziałach instytucji. To ważne argumenty przemawiające nie tylko do zabieganych, lecz także do tych klientów, którzy troszczą się o środowisko i żyją w duchu „zero waste”.

Niezaprzeczalnym atutem internetowych platform leasingowych jest wygoda i komfort nawiązania współpracy. Umowę można podpisać bez wychodzenia z domu, jedyny wysiłek wkładając w uruchomienie urządzenia elektronicznego z dostępem do sieci. Ponadto nowoczesne technologie służące dostarczaniu leasingu drogą elektroniczną pozwalają znacząco minimalizować koszty transakcji, co z kolei przekłada się na lepsze warunki finansowe oferowanych rozwiązań. Zdalny leasing to tańszy leasing, a tańszy leasing to zadowolony klient.

- Nasze podejście do biznesu nacechowane jest typowymi zasadami firm technologicznych (Fintech). Opiera się na połączeniu know-how i oprogramowania tak, aby maksymalnie uprościć procesy i obniżyć koszty działalności, przez co oferować usługę tańszą niż dostępne alternatywy na rynku, a zyski czerpać poprzez efekt skali a nie jednostkową transakcję/klienta - informuje LeaseLink sp. z o.o.

### **MINIMUM FORMALNOŚCI**

W dobie rozkwitu postaw przedsiębiorczych i stale rosnącej świadomości finansowej konsumentów firmy leasingowe muszą stawać na głowie, by przyciągnąć konsumenta i zachęcić go do skorzystania z ich oferty. Dlatego też coraz więcej leasingodawców wprowadza tak zwany model uproszczonej procedury, który pozwala wnioskodawcom uzyskać finansowanie przy dopełnieniu minimalnej ilości formalności.

- Wybierasz model samochodu. W 5 minut wypełniasz ze sprzedawcą prosty wniosek leasingowy. Przedstawiasz tylko dokumenty rejestrowe twojej firmy i jeden dokument tożsamości (procedura uproszczona). Otrzymujesz w ciągu godziny decyzję leasingową - tak według zapowiedzi spółki



wygląda szybki proces przyznawania leasingu w Volkswagen Financial Services.

Model uproszczonej procedury oznacza rezygnację wymogu dostarczania takich dokumentów, jak raporty finansowe firmy czy zaświadczenie o niezaleganiu z opłatami na rzecz ZUS-u i skarbówki. Takie rozwiązanie znacząco przyspiesza cały proces leasingowy, czyniąc go równocześnie bardziej atrakcyjnym - zwłaszcza w oczach zabieganych przedsiębiorców. Warto jednak nadmienić, iż uproszczona procedura weryfikacyjna zwykle obowiązuje w przypadku tylko niektórych środków trwałych (zwykle samochodów) i tylko do pewnej kwoty.

Ważnym uproszczeniem stosowanym w nowoczesnych ofertach leasingowych jest także możliwość wnioskowania o pewne kwoty leasingowe już od pierwszego dnia działalności firmy. To ogromne ułatwienie dla świeżo powstających przedsiębiorstw, które nie posiadają środków do nabycia niezbędnych przedmiotów czy maszyn. Leasing na start to odpowiedź rynku leasingowego na produkty kredytowe dla nowo otwieranych firm, które dostępne są w sprzedaży od lat, lecz nie gwarantują tak dobrej optymalizacji podatkowej jak leasing.

- Leasing na start to finansowanie nowych i używanych samochodów osobowych i ciężarowych do 120 tys. zł. Wszystko po to, aby ułatwić pierwsze miesiące prowadzenia działalności – informuje w komunikacie prasowym PKO Bank Polski. - Klienci firmowi PKO Banku Polskiego mogą skorzystać z dedykowanych form finansowania już od pierwszego dnia działalności.

### ATRAKCYJNE PROFITY I PAKIETY WSPARCIA

Przedsiębiorcy i biznesmeni XXI wieku nie dają się już zaspokoić niskimi ratami leasingu i możliwością zdalnego dopięcia procedur akceptacji wniosku. Chcąc zadowolić wymagających klientów, firmy leasingowe postawiły na podobne pakiety cross-sellin-gowe do tych, które znamy z rynku kredytowego. W przypadku leasingu usługi te są jednak bardziej specjalistyczne - podobnie jak same firmy, które ich udzielają.

Przedsiębiorca, który chce zakupić auto w leasingu, może zwrócić się do firm finansujących szeroko rozumiany car fleet management, licząc na to, że wraz z atrakcyjną ofertą spłaty otrzyma korzystny pakiet ubezpieczeniowy czy wsparcie w zakresie assistance. Oprócz tego nowocześni leasingodawcy są w stanie zaoferować

profesjonalne wsparcie medyczne czy informacyjne w razie awarii bądź wypadku drogowego, nie mówiąc już o sezonowym serwisie ogumienia czy tak zwanej gwarancji mobilności (zapewnienie samochodu zastępczego).

- Wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów - możemy przeczytać na stronie internetowej gdańskiej spółki leasingowej Master-lease, która od 2019 roku jest w grupie PKO Leasing. - Proponujemy wiele udogodnień dotyczących obsługi, serwisu i likwidacji szkód. U nas podpisują państwo umowę na najlepszy leasing spełniający państwa wszelkie oczekiwania i potrzeby.

Doradcy leasingowi nie tylko przedstawiają gotowe oferty finansowania, lecz służą także specjalistycznym know-how'em. Potrafią doradzić, który sprzęt wybrać i jakie usługi sprawdzają się w praktyce. W przypadku całych flot i biznesu czarterowego leasingodawcy są w stanie oszacować potencjalny zysk z inwestycji, tworząc podług swych wyliczeń najlepszy plan spłaty. W tym znaczeniu leasingodawca jest dziś nie tylko źródłem finansowania, lecz także realnym doradcą inwestycyjnym i współtwórcą sukcesu finansowego klienta.





**EKSKLUZYWNY TRANSPORT,  
WYNAJEM LIMUZYNY Z KIEROWCĄ**

**Z MYŚLĄ O NAJBARDZIEJ WYMAGAJĄCYCH KLIENTACH...**

**Z PASJI DO PERFEKcji...**

**WWW.LUXURYWAY.PL**

**BIURO@LUXURYWAY.PL**

**+48-668-397-325**

AUTOR: HALSZKA GRONEK

# ŻEGLUJ I ZARABIAJ

**Luksusowe jachty to nie tylko pasja i przygoda dla zamożnych, ale sposób na atrakcyjny i dochodowy biznes. Dzięki leasingowi zakup jachtu jest mniej odczuwalny dla portfela, a oddanie jednostki w czarter umożliwia osiągnięcie stałych zysków.**



**C**zy może być coś atrakcyjniejszego od luksusowego jachtu na własność? Tak, luksusowy jacht, który sam będzie na siebie zarabia! Na takie połączenie pasji do sportów wodnych i biznesu decyduje się coraz więcej zamożnych właścicieli jednostek wodnych, którzy dostrzegają ogromny potencjał inwestycyjny drzemiący w jachtach.

## DWADZIEŚCIA PROCENT NA POCZĄTEK

Jednostkę można zakupić za gotówkę, można uzyskać kredyt lub też można skorzystać z leasingu. Ta ostatnia forma wejścia w posiadanie jachtu jest najbardziej atrakcyjna z punktu widzenia przedsiębiorcy.

- Stosowanie instrumentów leasingowych jest wygodne i znacznie efektywniejsze w porównaniu z innymi - przekonuje Krzysztof Rączka kierujący szczecińskim oddziałem PKO Leasing, specjalizującym się w leasingu jachtów. - Decyzja o finansowaniu jest szybka, a w odniesieniu do najbardziej typowych przedmiotów nawet natychmiastowa. Sam leasing jest optymalny podatkowo, a nasz klient może dokładnie rozplanować wszelkie dochody i wydatki, szacując zwrot z inwestycji i jej ryzyko.

Korzystając z rozwiązania w postaci leasingu, przedsiębiorca może wliczyć zarówno odsetkową jak i kapitałową część rat leasingowych do kosztów uzyskania przychodów. Takie rozwiązanie upraszcza całą kalkulację, a inwestor ma ogląd na to czy i jak wiele jest w stanie zarobić w krótkim i długim czasie. Dzięki leasingowi nie tylko zarabiamy, lecz także mamy całą inwestycję zoptymalizowaną podatkowo.

Co ważne - dzięki leasingowi - by stać się właścicielem jachtu wystarczy dysponować kwotą odpowiadającą wstępnej opłacie leasingowej, a przy odpowiednio opracowanym planie spłaty dochody z tytułu wynajmu jachtu powinny z nawiązką pokrywać raty uiszczane na rzecz leasingodawcy.

- Uznajemy że jeżeli ktoś planuje skorzystać z finansowania w postaci leasingu to powinien przeznaczyć co najmniej 20% wartości na wstępną opłatę leasingową, posiadać stabilną sytuację majątkową i dochody pozwalające na niezakłócone regulowanie opłat - wyjaśnia Krzysztof Rączka.

## CZARTER WYŻSZY NIŻ RATA

Powodzenie inwestycji w luksusowe jachty w ogromnej mierze zależy od dobrego leasingodawcy, który nie tylko dostarczy finansowanie, lecz także wspólnie z klientem wypracuje model o najmniejszym ryzyku finansowym. Początek to znalezienie odpowiedniej oferty zakupu jednostki, w odpowiedniej cenie i wielkości, która będzie w stanie wygenerować jak największy zysk

w ramach przyszłego czarteru. Leasingodawca może doradzić w doborze odpowiedniej konfiguracji i wyposażenia jachtu, niemniej ostateczna decyzja zawsze należy do klienta.

- Wieloletnie doświadczenie w branży dało nam umiejętność precyzyjnej wyceny, projekcji spadku wartości i kosztów rzeczywistych związanych z inwestycją w luksusowe jachty. Wiedzą tą dzielimy się z naszymi klientami. Wiemy, co możemy im zaproponować, mając na uwadze obopólne bezpieczeństwo - wyjaśnia Krzysztof Rączka. - Rozpiętość cen na rynku rekreacyjnych jednostek pływających jest znaczna. Zdają się jachty dostępne tylko dla najbogatszych, ale najbardziej cieszy fakt, że zarówno producenci, jaki i partnerzy finansowi mają do zaoferowania jachty dla przedstawicieli klasy średniej - mówi Krzysztof Rączka.

Samo dokonanie wpłaty początkowej z tytułu umowy leasingowej nie jest jednak jedynym kosztem związanym z rozpoczęciem biznesu jachtowego.

- Już na etapie planowania zakupu jednostki koniecznością jest zastanowienie się nad wyborem ubezpieczenia jachtu i to w jak najszerszym zakresie. Chronimy przecież naszą inwestycję - zwraca uwagę Michał Korneszczuk, dyrektor Pantaenius Ubezpieczenia Jachtów i doświadczony żeglarz.

- Co więcej firma leasingowa będzie wymagała od klienta ubezpieczenia casco oraz cesji na rzecz leasingodawcy. Wielu naszych klientów korzysta z takiej formy finansowania zakupu jachtu - na polisie widnieje wtedy zarówno firma finansująca jak i jej klient. W ten sposób zabezpieczone są więc wszystkie strony umowy.

W Pantaenius dla każdej łodzi, czy żaglowej, czy motorowej, przygotowana jest dedykowana wycena rocznej składki ubezpieczeniowej. I tak, by wycenić koszt ubezpieczenia, oprócz wartości jachtu, inwestor musi podać informacje o konkretnym modelu, roku produkcji, mocy silnika czy powierzchni ożaglowania. Na wysokość składki w dużym stopniu wpłynie fakt czy będziemy ją czarterować i na jakich akwenach będzie pływać.

Przedsiębiorca wkraczający na rynek wynajmu jachtów powinien być też przygotowany na konieczność pokrycia bieżących kosztów utrzymania jednostki, przeprowadzenia koniecznego serwisu, wykupu miejsc rezydenckich w marinie, utrzymania stałej załogi pokładowej, a w dużych maszynach - zaspokojenia potężnego zużycia paliwa.

- Sprowadzając nasze obliczenia do konkretnych, pełnomorski jacht żaglowy do długości dziesięciu metrów to inwestycja możliwa dla właściciela niewielkiej firmy, osoby wykonującej wolny zawód, menedżera średniego



szczebla czy dobrego handlowca - ocenia Krzysztof Rączka. - Z kolei ponad 20-metrowy jacht motorowy to inwestycja idąca już w miliony euro przy zakupie i nawet w kilkanaście tysięcy euro kosztów dodatkowych miesięcznie.

## POTRZEBNY OPERATOR

Gdy już mamy wybraną jednostkę leasingodawca opracowuje najkorzystniejszy plan spłaty zobowiązania w oparciu o propozycję czarteru wysuniętą przez zewnętrzną firmę zajmującą się wynajmem prywatnych jachtów turystom w najatrakcyjniejszych żeglarsko rejonach świata. Plan finansowy nie tylko uwzględnia comiesięczne raty, lecz także pozostawia margines błędów na ewentualne wydatki pozaplanowe (awarie, niekorzystną pogodę czy bankructwo operatora) i dolicza prowizję oraz wszystkie koszty podmiotu zarządzającego czarterami.

- Do naszego klienta należy znalezienie



odpowiedniego partnera, z którym chce się związać - tłumaczy Krzysztof Rączka. - PKO Leasing, uczestniczy w tym procesie, analizując warunki współpracy i wyrażając zgodę na przekazanie jednostki określonemu operatorowi. Następnie opracowujemy plan spłaty leasingu, starając się przy tym, aby poziom obciążeń był dostosowany do prognozowanych dochodów.

- Dobrze jeżeli dochód w stosunku do opłaty leasingowej daje odpowiednią nadwyżkę. To jest nasz bufor bezpieczeństwa - dodaje.

### **RATY ZGODNE Z SEZONEM**

Biznes jachtowy to w większości przypadków biznes sezonowy, dlatego tak ważne jest opracowanie planu spłaty nie tylko pod kątem wysokości obciążeń, ale i.. pół roku. W PKO Leasing istnieje możliwość dostosowania opłat do specyfiki branży i takie skonstruowanie harmonogramu rat,

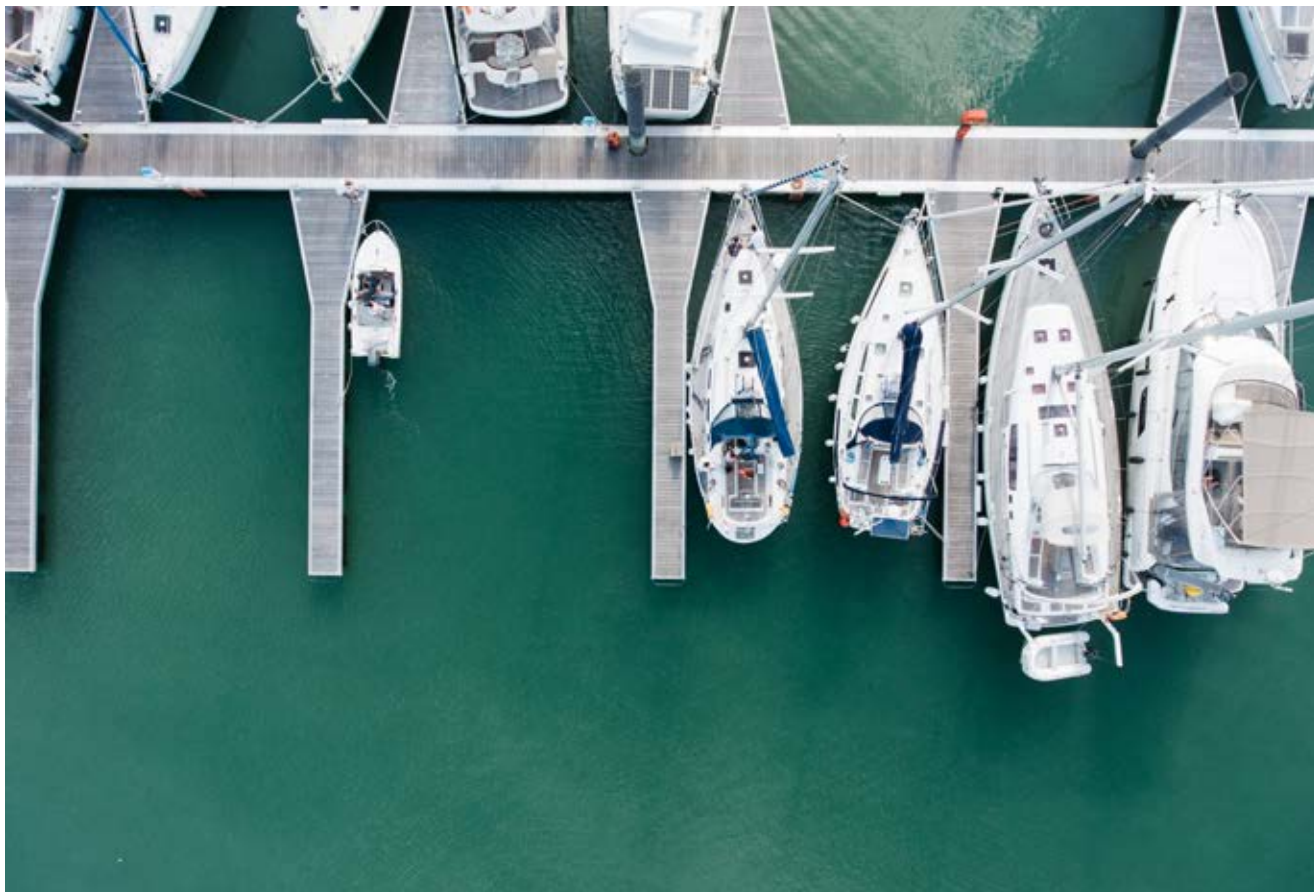
by przy niezmiennym obciążeniu w skali roku większość spłat przypadała na okres wiosenno - letni i wczesno jesienny. Tak skonstruowany plan finansowy ma szansę przynieść pokaźne zyski z czarteru jednostki. Rentowność biznesu w czasie spłaty umowy leasingowej znacząco wzrasta tuż po wygaśnięciu umowy, wszak jachty pełnomorskie są aktywem długoterminowym, utrzymującym swą wartość zarówno w aspekcie ceny, jak i walorów użytkowych. - Nasi klienci i ich firmy prężnie się rozwijają, a wraz z nimi rosną ich aspiracje. Dlatego leasingobiorcy często nie czekają do końca umowy. Szukają nabywców gotowych przejąc spłaty za posiadaną jednostkę wodną, a uzyskany kapitał wkładają w leasing na większy jacht - komentuje dyrektor szczecińskiego oddziału PKO Leasing. - W mojej opinii można postawić znak równości pomiędzy liczbą osób używających jachtu przez kolejne lata po zakończeniu spłaty, a tymi osobami, które sprzedają łódzie lub

cedują spłaty, żeby przesiąść się na coś większego i nowszego.

### **EUROPEJSKIE PORTY W ZASIĘGU RĘKI**

Duże znaczenie dla powodzenia inwestycji ma także odpowiednie ulokowanie jachtu. Rajskie regiony świata, z pozoru najbardziej atrakcyjne dla właścicieli ekskluzywnych jednostek, w praktyce wcale nie muszą okazać się opłacalne. W doborze kierunku przetransportowania jednostki warto jest zaufać ekspertom śledzącym branżę od lat.

- W kwestii destynacji staramy się utrzymać naszych klientów w Europie - tłumaczy dyrektor szczecińskiego oddziału PKO Leasing. - Budowanie projektów biznesowych w oparciu o modne ostatnimi czasy Karaiby musi się wiązać z dwukrotną w roku podróżą przez Atlantyk, bowiem w Europie nie pływa się zimą, a na Karaibach nie żeglują się



w lecie z uwagi na huragany. Do tego po drugiej stronie oceanu mamy do czynienia z zupełnie inną rzeczywistością. Mamy różne kraje z zupełnie innym prawem i zwyczajami.

Choć wizja zarabiania na czarterze przez okrągły rok brzmi kusząco, Krzysztof Rączka ostrzega, że kursowanie między kontynentami znacząco zwiększa ryzyko wystąpienia różnych niekorzystnych scenariuszy, a przede wszystkim generuje poważne koszty pustego przebiegu na przetransportowanie jachtu.

Bliższe regiony Europy są równie atrakcyjne pod względem turystycznym, przy czym minimalizują ryzyko strat finansowych.

- Jako PKO Leasing zachęcamy naszych klientów do szukania miejsca na Bałtyku. Mamy w tej kwestii bardzo dobre doświadczenia, wszak polskie wybrzeże obrodziło w ostatnich latach nowoczesnymi portami jachtowymi. Akwen jest dużo mniej zatłoczony niż Adriatyk czy Morze Egejskie, a wcale nie mniej ciekawy. Interesujące miejsca to przykładowo Szwecja i jej archipelagi, Rugia czy Borholm. Do tego należy uwzględnić fakt, iż operatorzy i pracownicy pobliskich serwisów często rozmawiają po polsku. To czyni biznes dużo łatwiejszym dla amatorów.

### PASJA, KTÓRA DAJE ZYSK

Na leasing ekskluzywnych jachtów decydują się osoby dzielące pasję do sportów wodnych i żeglowania. Znajomość praktyk wodnych i rynku jachtowego jest w przypadku PKO Leasing niejako wymogiem do udzielenia finansowania.

- Wprawdzie nie mamy tego elementu zapisanego w procedurach dotyczących procesów decyzyjnych, ale sprawa jest uregulowana w treści każdej umowy leasingowej, która obliuguje do używania przedmiotu umowy przez osoby posiadające odpowiednie uprawnienia, niezależnie od tego, czy to kombajn, czy luksusowy jacht - wyjaśnia dyrektor szczecińskiego oddziału PKO Leasing.

- Uczestniczyłem w co najmniej osiemdziesięciu transakcjach jachtowych dla PKO Leasing i nie zdarzyło mi się spotkać klienta, który porywał się na coś, na czym się nie zna - mówi z uśmiechem Krzysztof Rączka.

- Już po wymianie pierwszych trzech zdań można się zorientować, co klient wie i czy „przepracował temat” przed podjęciem decyzji o podpisaniu leasingu. Nasza kadra potrafi rozpoznać, czy i jakie uprawnienia ma klient, bądź czy zamierza zatrudnić kogoś odpowiedniego do obsługi jednostki.

### OFERTA DLA ZAWODOWCÓW

Charter management to coraz bardziej popularne rozwiązanie dla wszystkich tych, którzy chcą połączyć swoje hobby z inwestowaniem. Klientami firm leasingowych są nie tylko biznesmeni pasjonujący się w sportach wodnych, lecz także przedsiębiorstwa zawodowo związane z żeglarstwem. PKO Leasing współpracuje także z firmami bezpośrednio zajmującymi się czarterowaniem łodzi.

- Naszymi klientami są podmioty organizujące kursy żeglarskie, eventy, a także profesjonalne i amatorskie regaty - wymienia Krzysztof Rączka. - Naszym powodem do dumy jest np. współpraca partnerska z Maciejem Cylupą, organizatorem między innymi Polskiej Ligi Żeglarskiej, który odmienił oblicze profesjonalnych zawodów match racingowych i flotowych na polskim wybrzeżu. Mieliśmy okazję dla niego nie tylko monotypową flotę regatową, ale również łodzie typu RIB, służące jako zaplecze organizatorów regat i sędziów.

PKO Leasing jest dziś jednym z największych graczy na rynku leasingowym, między innymi za sprawą fuzji ze spółką Raiffeisen Leasing, a także przejęcia znanej na rynku firmy zajmującej się finansowaniem samochodów i zarządzaniem flotami - Prime Car Management.

Ubezpieczenie tak  
wyjątkowe jak Twój jacht



Wiemy, że każdy akwen żeglugi oraz każdy klient ma swoje, indywidualne wymagania. Niezależnie czy na silniku, czy pod żaglami nasze rozwiązania ubezpieczeniowe są uszyte na miarę twoich potrzeb.

  
**PANTAENIUS**  
Ubezpieczenia Jachtów

Gdańsk · Tel.: +48 58 350 61 31 · [pantaenius.pl](http://pantaenius.pl)

# WYNAJEM W MIEJSCE LEASINGU

---

**AUTOR: HALSZKA GRONEK**

---

**Wieloletnie doświadczenie w branży i pasję do motoryzacji przekłuli w biznes. Przekonują, że era klasycznego leasingu operacyjnego dobiegła końca - zamiast tego proponują najwyższej jakości doradztwo w zakresie długoterminowego wynajmu samochodów. Car Lease Polska to firma, która rynek leasingowy zna od podszewki.**





**W**raz z rozwojem rynku CFM tradycyjny leasing samochodowy przestał być jedyną alternatywą dla zakupu auta. Dziś coraz więcej osób decyduje się na wynajem długoterminowy. Z pozoru jest on tylko nieznacznie zmodyfikowaną formą leasingu - leasingiem operacyjnym z dużą wartością końcową ewentualnego wykupu. Jednak w praktyce wynajem długoterminowy to prawdziwy game changer rynku zarządzania flotą. Oferta zakłada elastyczne warunki użytkowania pojazdu i wnosi wiele nowych korzyści.

- Wynajem jest bardziej opłacalny i wygodniejszy - mówi Przemysław Czarnecki, wspólnik w Car Lease Polska, gdyńskiej spółce zajmującej się doradztwem w zakresie zarządzania flotą. - Nie musimy co roku kupować polisy oraz negocjować jej wartości, płacić za serwisowanie, kupować opon zimowych oraz płacić za ich wymianę, po zakończonej umowie szukać kupca na auto. Całkowity koszt użytkowania samochodu może być nawet o kilkadziesiąt tysięcy niższy niż w przypadku leasingu klasycznego.

### BEZ KOSZTÓW KAPITAŁOWYCH

Wysokość raty za wynajem jest znacznie niższa niż przy tradycyjnym leasingu. Różnica wynika z konstrukcji umów. W tradycyjnym leasingu rata zawiera część

kapitałową, a na koniec umowy leasingobiorca ma możliwość wykupu samochodu, najczęściej za symboliczną kwotę. Z kolei w czasie spłaty wynajmu długoterminowego klient pokrywa jedynie koszty użytkowania (wynajmu) auta oraz wybranego pakietu opon, serwisu czy ubezpieczenia. W tym wariancie odchodzi część kapitałowa raty służąca sukcesywnej spłacie wartości pojazdu. Oczywiście wykup pojazdu po zakończonej umowie wynajmu także jest możliwy, ale kwota wykupu jest znacznie wyższa niż w tradycyjnym leasingu.

Dlatego też na wynajem długoterminowy zwykle decydują się osoby, którym zależy na niższej racie, niższym koszcie bieżącej obsługi bez konieczności wykupu pojazdu po zakończeniu umowy. Dzięki temu mogą korzystać z nowego, atrakcyjnego auta, nie zwracając sobie głowy późniejszą sprzedażą samochodu.

- Z naszej oferty korzystają zarówno firmy, jak i osoby fizyczne. Każdy, kto potrafi liczyć. Na dzień dzisiejszy oferta skierowana do firm jest trochę bardziej rozbudowana. Mamy jednak równie atrakcyjne oferty przeznaczone dla osób fizycznych - tłumaczy Ewa Starownik.

W przypadku wynajmu długoterminowego nie ma żadnych dodatkowych wymogów dotyczących leasingobiorcy.

- Klient musi spełnić te same wymagania co przy leasingu tradycyjnym, ponieważ umowę weryfikuje bank i jest ona zawierana z bankiem lub instytucją leasingową. My natomiast jesteśmy reprezentacją wielu leasingów w jednym miejscu. Nie jesteśmy pośrednikiem w zakupie - mówi Sebastian Muller.

### WSZYSTKIE LEASINGI W ZASIĘGU RĘKI

Car Lease Polska oferuje swoim klientom także tradycyjny leasing. Firma posiada dostęp do kalkulatorów wszystkich dostępnych leasingów, dzięki czemu może wybrać najkorzystniejszą ofertę dla konkretnego samochodu. Mechanizm jest prosty, sprawny, a przede wszystkim szybki. Kolejna korzyść to cena pojazdu. Car Lease Polska jest w stanie udzielić bardzo konkurencyjnych upustów.

- Jesteśmy drapieżnikiem na rynku motoryzacji - uśmiecha się Karol Krużycki - Wiemy, jak, gdzie i z kim rozmawiać, aby oferta była jak najbardziej korzystna dla naszych klientów. Sprawdzamy, u jakiego leasingodawcy rata jest najniższa, a gotowe rozwiązanie trafia na ręce klienta. U nas klient może porównać Audi do BMW, BMW do Porsche i tak dalej. Wchodząc do nas, klient może podpisać umowę na samochód, otrzymać komplet niezbędnych informacji, a po odbiorze liczyć na nasze wsparcie - puentuje wspólnik Car Lease Polska.



# GDY NAUKA STAJE SIĘ BIZNESEM

AUTOR: HALSZKA GRONEK

Czasem zaczyna się od przypadkowych odkryć, a czasem - od miesięcy spędzonych na badaniach w laboratoriach. Stawiane w nich hipotezy tworzą teorie, a te z kolei znajdują potwierdzenie w praktyce i biznesie. Bo nauka to także biznes, co stale udowadniają naukowcy Politechniki Gdańskiej.

**O**środki akademickie są dziś czymś więcej niż miejscem kształcenia i dostarczania narzędzi badawczych aktywnym zawodowo naukowcom. To również miejsca komercjalizacji odkryć naukowych, w których przełomowe wynalazki mają szansę przerodzić się w niezależne biznesy. Przekazywanie uczelnianych projektów w zarabiające na siebie spółki to wyraz praktycznego spojrzenia na system edukacji wyższej, który zdaje się wdrażać coraz więcej polskich ośrodków akademickich.

## BIZNESY, KTÓRE KIELKUJĄ NA POLITECHNICIE

Na rynku Trójmiejskim bez trudu znaleźć można biznesy, które swe początki zawdzięczają pracom badawczym podjętym w uniwersyteckich laboratoriach. Przykładem uczelni, która chętnie współpracuje ze środowiskiem biznesowym, jest Politechnika Gdańska. Instytucja to alma mater wielu świetnie rokujących biznesów - zarówno tych typu spin-out (spółek powiązanych organizacyjnie i finansowo z macierzystą instytucją naukową), jak i spółek spin-off (współpracujących z uczelnią na zasadach rynkowych).

Jedną z firm pierwszego typu (spin-out) jest spółka Chitone, do 2018 roku znana jako AG Medica. Firma zajmuje się produkcją kosmetyków i materiałów w oparciu o autorską technologię ChitoVelum®, która opracowana została na Wydziale Chemicznym Politechniki Gdańskiej przez zespół badaczy: dr. inż. Grzegorza Gorczycę, prezesa spółki, dr. hab. inż. Roberta Tylino, dyrektora technicznego i dr. hab. inż. Piotra Szwedę. Opiekę naukową projektu zapewnili profesor Sławomir Milewski i profesorka Maria Sadowska.

## KOSMETYKI JAK OPATRUNEK DLA SKÓRY

Technologie ChitoVelum® i ChitoVelum® Pro to unikalne sposoby przetwarzania, a dokładniej rozpuszczania chitozanu, czyli związku pochodnego chityny pozyskiwanego między innymi z pancerzy skorupiaków (krewetek i kryli) bądź komórek grzybów, przy użyciu kwasu węglowego. Dzięki wykorzystaniu przełomowej technologii spółka Chitone wdrożyła na rynek pierwszą linię produktów kosmetycznych, które występują pod marką Chitosan.

Kosmetyki Chitosan to cztery produkty przeznaczone do utrzymania codziennej higieny (delikatne pianki do mycia twarzy oraz żele do mycia rąk i ciała). Ponadto w skład linii kosmetycznej wchodzi także unikatowy hydrożel znany wcześniej jako „Chitozan naturalny Sun” - pierwszy na świecie kosmetyk łagodzący oparzenia słoneczne oraz inne podrażnienia skóry stworzony na bazie hydrożelu chitozanu.

W składzie kosmetyków marki Chitosan nie ma barwników, konserwantów, alergenów



czy substancji zapachowych, a także wszelkich syntetycznych zagęszczaczy i stabilizatorów. Oznacza to, że hydrozele z rodziny ChitoVelum® są nie tylko całkowicie kompatybilne z ludzką skórą, lecz także w pełni biodegradowalne i bezpieczne dla osób szczególnie wrażliwych na drażniące substancje składowe. Dodatkowo zawarty w produktach spółki hydrożel tworzy błonę typu „second skin”, która działa ochronnie i regenerująco na skórę - w sposób podobny do działania materiałów opatrunkowych.

- Hydrozele ChitoVelum® zostały opracowane z myślą o szerokim impakcie społecznym - tłumaczy Grzegorz Gorczyca, prezes spółki Chitone. - Dlatego też nasze rozwiązanie kierujemy przede wszystkim do sektora B2B. Wierzymy, że taka strategia umożliwi dotarcie do szerokiego grona odbiorców i maksymalizację korzyści społecznych, gospodarczych i ekologicznych naszej innowacji.

## HYDROŻELE W BRANŻY MEDYCZNEJ I ROLNEJ

Prace zespołu badaczy Politechniki Gdańskiej nad dalszym wykorzystaniem technologii ChitoVelum® pozwoliły także na stworzenie i opatentowanie materiałów opatrunkowych przeznaczonych do leczenia trudno gojących się ran skórnych. Prototypy autorskich produktów medycznych przyjęły formę gąbczastych materiałów, membran hydrożelowych oraz hydrożeli.

Co więcej, innowacyjna metoda rozpuszczania chitozanu przy użyciu kwasu węglowego znalazła zastosowanie w przemyśle rolno-spożywczym. W ramach finansowania z programu NCBiR „BRIDGE Alfa” spółka Chitone wykorzystwała hydrożel ChitoVelum® Pro w celu wytworzenia unikalnej, naturalnej

i jadalnej osłonki chroniącej produkty spożywcze (owoce, warzywa i ryby) w trakcie ich transportu i magazynowania. Autorska otoczka zabezpiecza towar przed przedwczesną utratą wody oraz rozwojem szkodliwych mikroorganizmów, co może przyczynić się do zmniejszenia zjawiska marnotrawstwa żywności w skali globalnej.

Produkty opatentowane przez zespół badaczy Politechniki Gdańskiej zyskały uznanie nie tylko na rynku komercyjnym, gdzie pojawiły się pod marką Chitosan, lecz także w środowisku naukowym. Autorska technologia przetwarzania chitozanu została wielokrotnie nagrodzona, między innymi złotymi i srebrnymi medalami międzynarodowych salonów wynalazków Archimedes oraz IENA.

Na początku 2019 roku spółka Chitone otrzymała zwycięski grant w wysokości 100 tysięcy złotych w ramach XXI edycji konkursu Polski Produkt Przyszłości. Nagroda przyznana została w kategorii „Produkt przyszłości jednostki naukowej i przedsiębiorcy”. W tym samym czasie (maj 2019) zespół pozyskał blisko 5,5 miliona złotych finansowania na prace badawczo-rozwojowe nad technologią ChitoVelum® - wszystko to w ramach konkursu NCBiR „Szybka ścieżka”. Dodatkowo spółce udało się podpisać wieloletni kontrakt o wartości ponad 21 milionów złotych z prywatnym inwestorem.

## WSPARCIE DLA INNOWACYJNYCH PROJEKTÓW

Inną wartą uwagi jednostką Politechniki Gdańskiej jest Excento - celowa spółka uczelni stworzona po to, by podejmować aktywności związane z komercyjnym zastosowaniem nauki. Excento ma za zadanie wspierać pra-



cowników naukowych gdańskiej uczelni technicznej zainteresowanych wdrożeniem wyników prowadzonych badań, a także inicjować powstawanie nowych innowacyjnych przedsięwzięć.

- W 2020 roku planujemy uruchomienie programu małych grantów badawczych dla firm i naukowców chcących nawiązać współpracę badawczą - zdradza Krzysztof Malicki, prezes zarządu Excento sp. z o.o. - Poszukujemy na uczelni wartościowych projektów, które przekształcamy w powstające wokół uczelni spółki. Nasi pracownicy wspierają firmy w identyfikowaniu zespołów badawczych zdolnych rozwiązać zgłoszone przez nie problemy.

Excento sprawuje pieczę nad spółkami typu spin-off powołanymi z wykorzystaniem własności intelektualnej uczelni. Podmioty te najczęściej współpracują z macierzystą uczelnią na zasadach rynkowych (są partnerami biznesowymi), a przy wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań mogą liczyć na wsparcie ze strony współpracujących z uczelnią funduszy i inkubatorów.

- Excento stara się pełnić rolę akceleratora zapewniającego wsparcie merytoryczne, a często również finansowe, zespołom uczelnianym i firmom wdrażającym innowacje - wyjaśnia Krzysztof Malicki. - Współpracujemy nie tylko z naukowcami,

ale również ze studentami i doktorantami. Nasze największe projekty to ProtoLab, czyli przestrzeń, gdzie w trybie 24/7 nasze zespoły mogą rozwijać swoje pomysły, a także ePionier – program finansujący poszukiwanie rozwiązań ważnych problemów społeczno-gospodarczych.

### KONKURS DLA MŁODYCH Z POMYSŁEM

Trójmiejski rynek jest otwarty na kolejne innowacyjne pomysły na biznes. Ambitni studenci i doktoranci, którzy opracowali koncepcję na komercyjne wykorzystanie zdobytej wiedzy i umiejętności, mają możliwość wystartowania w „Jaskółkach Przedsiębiorczości” - konkursie na odkrywczy i niekonwencjonalny pomysł na biznes. Jego współorganizatorem jest wyżej wymienione Excento. W zeszłorocznej edycji „Jaskółek Przedsiębiorczości” największe uznanie jury zdobyli twórcy innowacyjnej aplikacji AlergoAlert. Narzędzie pozwala w szybki sposób zweryfikować skład kosmetyków pod względem zawartości substancji uczulających - w tym celu wystarczy zeskanować kod kreskowy produktu.

- Pomysł na aplikację powstał jako rozwiązanie codziennego problemu - wyjaśnia Weronika Złotowska, jedna z twórców AlergoAlert. - Sama jestem alergikiem, przez co zakupy kosmetyczne i czytanie wszystkich składów było dla mnie frustrujące.

Pomyślałam więc, że szkoda, że nie ma do tego aplikacji.

- Pomysł na AlergoAlert mnie przekonał, a to nie pierwszy pomysł na aplikację, który wspólnie omawialiśmy - dodaje Wojciech Pantkowski, współtwórca zwycięskiego projektu. - Od Macieja, naszego kolegi z zespołu projektowego, dowiedziałem się o „Jaskółkach Przedsiębiorczości”. Stwierdziłem, że warto zweryfikować nasze odczucia i... wzięliśmy się do pracy!

W ramach głównej wygranej w zeszłorocznych Jaskółkach Przedsiębiorczości twórcy aplikacji AlergoAlert otrzymali nagrodę pieniężną w wysokości 5 tysięcy złotych. Oprócz tego uczelniana spółka Excento zaprosiła zwyciężki zespół na warsztaty z zakresu zarządzania projektami, strategii wprowadzania innowacji oraz wystąpień publicznych.

- Konkurs Politechniki Gdańskiej dał nam przysłowiowego kopniaka i zmotywował nas do cięższej pracy - śmieje się Maciej Miniszewski, współtwórca AlergoAlert. - Obecnie prace rozwojowe nad projektem zaczynają nabierać tempa, a nasz zespół liczy już sześć osób. Oprócz informatyków, inżynierów danych i przyszłej lekarki jest wśród nas prawnik. Na pytanie, czy szukamy inwestorów, odpowiem krótko: Tak! Każdy grosz przyspieszy i usprawni nasze prace, dzięki czemu będziemy mogli szybciej wyjść na rynek.

# POMORSKY PRACODAWCY ROKU

AUTOR: HALSZKA GRONEK

**Firmy PPHU Skolimowski, Primagran, AMG Sp. z o.o. i Saur Neptun Gdańsk zostały uhonorowane jako najlepsi Pomorscy Pracodawcy Roku 2019. Atrakcją tegorocznej Gali Evening, która zgromadziła blisko 800 gości, był wspólny występ Andrzeja Seweryna i prof. Jerzego Limona.**

Najmniejszą ze zwycięskich firm uhonorowanych podczas tegorocznej Gali Evening Pracodawców Pomorza jest Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe Skolimowski z Pszczółek. Spółkę nagrodzono w kategorii mikroprzedsiębiorstw, czyli firm zatrudniających do 9 pracowników. PPHU Skolimowski zajmuje się produkcją studni pomiarowych oraz przepompowni ścieków.

W kategorii małych przedsiębiorstw, czyli firm zatrudniających od 10 do 50 pracowników, zwyciężyła firma Primagran z Żuławek - producent wysokiej jakości kuchennych zlewozmywaków granitowych, aż trzykrotnie wyróżniony Laurem Konsumenta.

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe AMG z Lęborka zdobyło tytuł zwycięzcy w kategorii średnich przedsiębiorstw (od 21 do 250 pracowników). Wyróżniona spółka zajmuje się produkcją kontenerów rolkowych, bramowych i wiertniczych typu offshore, a także wyrobem pojemników metalowych i konstrukcji stalowych.

Największą firmą z grona tegorocznych laureatów jest spółka Saur Neptun Gdańsk zatrudniająca obecnie ponad 500 pracowników. SNG jest pierwszą spółką typu joint-venture utworzoną w Europie Środkowej w celu świadczenia miejskich usług wodociągowo-kanalizacyjnych. Dostarcza wodę mieszkańcom Gdańska i Sopotu.

## WIZJONER 2019 ROKU

Podczas tegorocznego finału konkursu „Pomorski Pracodawca Roku” wręczono też kilka nagród specjalnych. Jedną z nich był „Złoty OxeR” – nagroda gospodarcza przyznawana przedsiębiorcom, którzy - jak wyjaśniają organizatorzy konkursu - budując swoją firmę, kierowali się wizją rozwojową i determinacją w realizacji przyjętych celów strategicznych.

„Złoty OxeR” za rok 2019 powędrował do Jacka Sarnowskiego z Porta KMI Poland - fabryki drzwi, która w 1992 roku rozpoczęła produkcję w niewielkim zakładzie w Bolszewie, a dziś uchodzi za największego producenta drzwi w Europie Środkowo-Wschodniej. Obok „Złotego OxeRu” jury „Pomorskiego Pracodawcy Roku” przyznało także specjalną nagrodę „Primum Cooperatio im. Prof. Bole-



Fot. Karol Kacperski

śława Mazurkiewicza”. Zgodnie z zasadami konkursu statuetka ta przyznana zostaje naukowcowi, który swoim działaniem zdołał wyznaczyć drogę efektywnej współpracy środowiska naukowego i gospodarki.

Podczas tegorocznego rozdania nagród tytuł „Primum Cooperatio 2019” otrzymała prof. dr hab. n. farm. Małgorzata Sznitowska - konsultantka krajowa z dziedziny farmacji przemysłowej.

## ZA PROMOCJĘ MEDIACJI

Podczas tegorocznej Gali Evening, po raz drugi w historii konkursu „Pomorski Pracodawca Roku”, przyznana została nagroda „Negotium Pro Cultura” dedykowana przedsiębiorcy, który swoją codzienną aktywnością i zaangażowaniem wspiera inicjatywy kulturalne oraz artystyczne. Statuetka powędrowała do Mariusza Grzędy, Prezesa Biura Usługowego Mario w Gdańsku.

Na uroczystej gali wręczono także specjalną nagrodę „Biznes Wybiera Mediację” dla osoby promującej ideę mediacji w środowisku gospodarczym. Statuetka trafiła do Zbigniewa Canowieckiego, prezydenta Pracodawców Pomorza.

Tytuł „Pracodawcy Roku Obszaru Metropolitalnego Gdańsk-Gdynia-Sopot 2019” otrzymała gdańska spółka Torus specjali-

zująca się w budowie nowoczesnych przestrzeni biurowych. Z kolei nagrodą „Pracodawca Przyjazny Cudzoziemcom 2019” wyróżniono Piekarnię Cukiernię Sławomir Mielnik ze Straszyna.

## TAM, GDZIE BIZNES ŁĄCZY SIĘ Z KULTURĄ

Finał tegorocznej edycji konkursu „Pomorski Pracodawca Roku” odbył się tradycyjnie gdańskim Centrum Wystawienniczo-Kongresowym Amber Expo. Na uroczystej Gali Evening zjawili się blisko 800 reprezentantów świata biznesu, nauki i kultury, a także przedstawiciele administracji państwowej i samorządowej.

Uroczystość poprowadzili Piotr Świąc i Tomasz Podsiady. Największą atrakcją wieczoru był z pewnością występ teatralny gościa specjalnego Andrzeja Seweryna złożony z fragmentów sztuk autorstwa Williama Szekspira, a któremu w roli narratora towarzyszył prof. Jerzy Limon, twórca i dyrektor Gdańskiego Teatru Szekspirowskiego.

O oprawę muzyczną zadbał polsko-ukraiński sekstet Sergiej Kriuczukow i Riverboat Ramblers Swing Orchestra. Wyjątkowym upominkiem dla uczestników gali było książkowe wydanie wywiadu z Andrzejem Sewerynem autorstwa Łukasza Klinke pt. „Andrzej Seweryn. Ja prowadzę!”.

# INWESTYCJE W NIERUCHOMOŚCI

# CONDO HOTELE

# CZY APARTAMENTY

AUTOR: KRZYSZTOF KRÓL

**Zastanawiasz się nad zainwestowaniem pieniędzy w nieruchomości? Oto lista ryzyk i korzyści, które powinieneś przeanalizować biorąc pod uwagę dwa najpopularniejsze warianty inwestowania w apartamenty.**

Fot. NDI Chlebova





Ciemne chmury wokół apartamentów kupowanych inwestycyjnie zbierają się od dawna. Regularnie pojawiają się informacje o obostrzeniach wprowadzanych przez kolejne europejskie miasta dla rynku mieszkań oferowanych na platformach Airbnb czy Booking.com. Wiele negatywnych opinii o rynku condo nie pozwala już tak entuzjastycznie podchodzić również do tej formy inwestowania. Czy zbliża się odwrót inwestorów od tego segmentu rynku?

W okresie niskiego oprocentowania lokat bankowych, inwestorzy licząc na wzrost wartości apartamentów oraz zyski z wynajmu chętnie lokują swój kapitał w nieruchomościach. Wynika to z kilku powodów. Jednym z nich jest pewność. Nieruchomość zabezpieczona aktem notarialnym i wpisem do księgi wieczystej zalicza się do grupy twardych aktywów, które lubiane są przez osoby stroniące od ryzyka. Ponadto dobra lokalizacja często powoduje, że nieruchomość stale zyskuje na wartości, a popularność podróżowania na własną rękę otworzyła nowe perspektywy wynajmu krótkoterminowego dla ludzi posiadających lokal w atrakcyjnej lokalizacji.

Dwa najpopularniejsze modele inwestycji w nieruchomości to zakup mieszkania z przeznaczeniem na wynajem oraz zakup pokoju hotelowego w ramach modelu condo. Oba warianty niosą ze sobą wiele korzyści, ale i ryzyka. Należy więc pokusić się o analizę obu opcji i uporządkować wiedzę na temat dostępnych rozwiązań.

## ZAKUP LOKALU I WYNAJEM NA WŁASNĄ RĘKĘ

### KORZYŚCI:

- Zysk z najmu przewyższający oprocentowanie lokat bankowych
- Możliwość odliczenia podatku VAT przez przedsiębiorców oraz osób fizycznych, zarejestrowanych jako płatnicy VAT od zakupu i wyposażenia lokalu.
- Nieograniczone pobyty właścicielskie.
- Swoboda w dysponowaniu lokalem.
- Atrakcyjnie kupiony lokal może zyskiwać na wartości i stanowić w przyszłości zabezpieczenie finansowe najbliższych.

### RYZYKA:

- Nieokreślony poziom zysku z najmu (wiele zależy od lokalizacji: atrakcje turystyczne, bliskość ośrodków uniwersyteckich, parków biurowych czy obiektów zabytkowych wpływają na zwiększenie zysku)
- Duże trudności w koordynacji najmu na własną rękę (nienormowane godziny wydawania kluczy, sprzątanie, promocja).
- Ograniczenia w zakresie możliwości zamieszkania w lokalu usługowym w przyszłości.

- Ryzyko wystąpienia szkód w lokalu oddawanym najemcom bez kontroli.

- Niepewna przyszłość: mnożące się ograniczenia w regulacjach wielu miast, dotyczące najmu wynikające ze zjawiska overturismu.

## CONDO

Condohotel to obiekt hotelowy, którego pokoje są własnością wielu inwestorów. Każdy z nich, kupując lokal, równolegle podpisuje umowę na jego zarządzanie z przyszłym operatorem obiektu. Pozwala to utrzymać jednolity standard hotelu zarówno pod względem wyposażenia, jak i polityki cenowej i promocyjnej. Condo to model finansowania inwestycji – przez wielu inwestorów. Obiekty hotelowe typu condo to normalnie funkcjonujące hotele, mające swój indywidualny brand lub działające pod większą marką hotelową. Dla korzystającego z niego gościa ten model nie wpływa na odbiór hotelu.

Czym jest model condo: nabywca, podpisując umowę, przenosi na operatora hotelu wszystkie obowiązki związane z obsługą nieruchomości. Jest to ciekawa propozycja dla osób, które nie są zainteresowane samodzielnym wystawianiem apartamentów na wynajem, ich promocją, sprzątaniami czy remontami, a chcą czerpać stałe zyski, wypłacane przez operatora przez okres wynoszący przeważnie 10-15 lat. Standardem w modelu condo są również pobyty właścicielskie, co w przypadku atrakcyjnie położonych obiektów może stanowić ciekawe rozwiązanie na coroczny odpoczynek w kom-



Fot. Cwiazda Morza Resort SPA&Sport

fortowych warunkach. Podobnie jak w przypadku apartamentów, tak i w przypadku condo zarejestrowany, czynny płatnik VAT może sobie odliczyć podatek wpłacony przy zakupie pokoju w hotelu condo.

W ostatnich miesiącach pojawia się wiele ostrzeżeń dla nabywców lokali condo, kierowanych głównie ze strony Komisji Nadzoru Finansowego. Z czego one głównie wynikają? Przede wszystkim ze znacznej liczby inwestycji, które realizowane są w tym modelu. Jego popularność powoduje, że bardzo trudno jest nadzorować i kontrolować warunki, jakie oferowane są klientom takich projektów. Nabywcy muszą mieć świadomość, że w porównaniu z apartamentami kupowanymi na wynajem, condo to model inwestycyjny, a więc nie powinni łączyć sentymentu z nabywanym lokalem, a skupić się na danych liczbowych, zapisach umowy i analizie podmiotu, z którym podpisują umowy. Wśród zapisów umów, które KNF rekomenduje do zweryfikowania są: lokalizacja obiektu, status prawny nieruchomości, finansowanie inwestycji, przedmiot umowy, jej zapisy, status dewelopera, jego doświadczenie w zarządzaniu hotelem, plan operacyjny i sposób generowania zysku przez obiekt, jak również możliwość wyjścia z inwestycji/sprzedaży lokalu. Oczywiście nie ma jednej umowy, którą można potraktować jako standard i ją przeanalizować. Można jednak skupić się na wybranych czynnikach ryzyka.

#### KORZYŚCI:

- Zysk z najmu przewyższający oprocentowanie lokat bankowych.

- Możliwość odliczenia podatku VAT przez przedsiębiorców oraz osób fizycznych, zarejestrowanych jako płatnicy VAT od zakupu i wyposażenia lokalu.

- Pobyty właścicielskie (najczęściej w komfortowych hotelach, zwykle 14-21 dni w roku).

- Stały, określony w umowie poziom zysku (najczęściej występują poziomy od 5-7% wypłaty w skali roku przy umowach obejmujących okres 10-20 lat).

- Kwestie promocji, zarządzania, serwisowania nieruchomości spoczywają na operatrze hotelu.

#### RYZYKA:

- Zła lokalizacja: najmniejsze ryzyko w obiektach położonych w doskonałej lokalizacji, popularnych kurortach czy w pobliżu atrakcji turystycznych. Ryzykowne będzie inwestowanie w tanie lokalizacje, z dala od miejsc generujących ruch turystyczny bądź pozbawionych zaplecza konferencyjno-biznesowego.

- Wysycenie lokalnego rynku zbyt dużą bazą noclegową: nawet najlepszy hotel, położony wśród wielu innych obiektów będzie miał problem z pozyskaniem gości i zmuszony będzie konkurować cenowo, jeżeli otacza go wiele podobnych hoteli, a to przekłada się na jego rentowność, a więc podnosi ryzyko zagwarantowania wypłat zysku dla właścicieli pokoi hotelowych w przyszłości

- Status prawny nieruchomości: należy zweryfikować czy lokal nabywany jest w obiekcie z pozwoleniem na budowę lub na użytkowanie obiektów już funkcjonujących. Warto zweryfikować co nabywca kupuje wraz z pokojem hotelowym w częściach wspólnych obiektu. Powinien mieć dzięki temu wpływ na sposób zarządzania całym obiektem czy udział w podejmowaniu decyzji dotyczących całego obiektu.

- Doświadczenie dewelopera: należy zweryfikować zarówno doświadczenie budowlane, jak i w prowadzeniu obiektów wypoczynkowych. Branża hotelowa należy do wyjątkowo wymagających, a przyszły operator obiektu deklaruje konkretne zyski z prowadzonej przez siebie działalności, więc należy sprawdzić jak zamierza je wypracować, aby móc wypłacać obiecaną dywidendę właścicielom pokoi.

- Możliwość wyjścia z inwestycji: znaczna część umów zastrzega prawo dewelopera do pierwokupu lokalu, co może ułatwiać jego zbycie czy wyjście z inwestycji w innej formie, co na pewno świadczy o odpowiedzialności i przezorności sprzedawcy.

Nieruchomości są i będą popularną formą inwestowania pieniędzy. Nawet pomimo faktu, że mnożące się i zmieniające przepisy będą utrudniały życie inwestorów. Inwestycja w nieruchomości to jak widać wieloaspektowa decyzja, więc warto podjąć ją po wnikliwej analizie, a najlepiej skorzystać z pomocy wyspecjalizowanego doradcy, który pomoże podjąć właściwą decyzję.





Nowa jakość życia nad polskim wybrzeżem



**92** ekskluzywne  
Apartamenty z własnym miejscem do cumowania jachtu



od **573** tys. zł netto  
Ceny już od ok. 573 tys. zł netto

# Samo nadbrzeże Martwej Wisły przy Wyspie Sobieszewskiej



Jedyna taka inwestycja w skali kraju



**130**  
Pokoje hotelowe  
na wynajem



**Marina**  
Prestiżowa marina z własnym  
kapitanatem



**Infrastruktura**  
Centrum SPA, baseny, sauny, fitness,  
sala zabaw, sala konferencyjno-bankietowa,  
restauracja



**stały CZYNSZ**  
Stały miesięczny czynsz  
dla właścicieli pokoi hotelowych

+48 500 299 464 • [www.solmarina.pl](http://www.solmarina.pl)



# ROZWÓJ MIAST „PO TORACH”

AUTOR: EURO STYL S.A.

**W miastach, które kierują się ideą Smart City, sprawny system transportowy jest podstawą długofalowego rozwoju aglomeracji – czynnikiem istotnie wpływającym na komfort życia mieszkańców. Patrząc na przykłady i doświadczenia dużo lepiej rozwiniętych miast zachodnioeuropejskich, wszystko zaczyna się od komunikacji publicznej, którą traktuje się priorytetowo ze względu na efektywność i ekologię. Z kolei indywidualny transport samochodowy w ścisłych centrach miast jest ograniczany (od wysokich opłat za parkowanie po opłaty za wjazd do centrum miasta).**

*Zasady funkcjonowania naszego systemu transportowego muszą się naturalnie zmieniać. Powinno się budować wyraźną hierarchiczną sieć transportu. W naszych – aglomeracji trójmiejskiej - warunkach zaczynając od pociągów SKM i PKM i zintegrowanych z nimi tramwajów (mniej efektywnych na dłuższych dystansach), dalej autobusów, w miarę możliwości na buspasach, tam gdzie transport szynowy jest nieopłacalny. Lokalizacja miejsc pracy, takich jak parki*

*biurowe, oraz miejsc zamieszkania powinna więc zapewniać szybki dostęp do komunikacji publicznej, w tym komunikacji szynowej, jako najbardziej efektywnej – mówi dr inż. Aleksander Orłowski, ekspert w dziedzinie Smart City, Politechnika Gdańska.*

Do doskonałe skomunikowanie domu, osiedla czy dzielnicy wpływa bezpośrednio na komfort życia mieszkańców, takie tereny są też szczególnie atrakcyjne dla deweloperów.

## KOLEJ ZMIENIA PERSPEKTYWĘ

Raport o stanie polskich miast. Transport i mobilność miejska (Obserwatorium Polityki Miejskiej IRMIIR, 2019) wykazuje, że kolej aglomeracyjna/metropolitalna może stać się bardzo istotnym wsparciem transportu publicznego w codziennych dojazdach w ramach tzw. MOF, czyli miejskich obszarów funkcjonalnych. Budowa nowych nitek i powstawanie węzłów prze-



siadkowych, integrujących kolej z innymi środkami transportu publicznego, jak tramwaj, autobus/trolejbus czy rower miejski, tworzy realną alternatywę dla indywidualnego transportu samochodowego. Jest to też istotne pod kątem skomunikowania rozwijających się dzielnic czy terenów podmiejskich z powstającymi, dużymi osiedlami, których skala zaludnienia wymaga bardziej strategicznych rozwiązań komunikacyjnych. To z tego właśnie względu trwają prace nad studium techniczno-ekonomiczno-środowiskowym dotyczącym rozwoju Szybkiej Kolei Miejskiej w kierunku Gdańsk Południe. W najbliższych latach planowana jest też rozbudowa linii kolejowej o północne dzielnice Gdyni: Obłuże, Oksywie, Pogórze i Babie Doły, co będzie dodatkowym udogodnieniem dla obecnych i przyszłych mieszkań-

ców tych terenów. W latach 2021-2027 kolej miejska ma połączyć też okolicę, w której powstaje Osiedle Beauforta, realizowane przez Euro Styl.

*- Realizowana przez nas obecnie w Pogórze koło Gdyni inwestycja, Osiedle Beauforta, to docelowo 24 kameralne budynki – ponad sześćset mieszkań. Już teraz, po oddaniu do użytku pierwszych etapów oraz wyjątkowej infrastruktury rekreacyjnej, stanowi nowoczesne osiedle, z wieloma udogodnieniami w okolicy. To kolejna nasza inwestycja w tym rejonie – pierwszą było Osiedle Morskie. Planowana w pobliżu stacja kolei miejskiej to wartość nie do przecenienia i zapowiedź poprawy komfortu życia mieszkańców całej okolicy, dlatego zamierzamy dalej intensywnie rozwijać tu naszą ofertę. Posiadany przez*

*nas teren daje potencjał wybudowania jeszcze ponad 1000 mieszkań – mówi Ewa Nowicka, dyrektor sprzedaży w firmie Euro Styl z Grupy Dom Development.*

Inną inwestycją Euro Stylu, znajdującą się w odległości zaledwie 3 minut od przystanku SKM, jest Osiedle Cis powstające w Gdyni Cisowej. W bliskiej odległości znajduje się również wyjazd na trójmiejską obwodnicę, a przystanki kilku linii autobusowych i trolejbusowych w zasięgu ręki dopełniają obrazu dobrego skomunikowania tej okolicy. Wartością Osiedla Cis jest też bezpośrednie sąsiedztwo szkoły, przedszkola i centrum sąsiedzkiego Przystań Chyłańska 237 (w którym docelowo działać będzie też przychodnia i apteka) oraz licznych sklepów, co także ogranicza potrzebę codziennych dojazdów.



# APARTAMENTY BEZ VAT-U

**Już sześć lat minęło od wejścia w życie ustawy mówiącej, że odliczanie 23% podatku VAT od zakupionej nieruchomości przysługuje również osobom fizycznym. Mimo tego wciąż wiele osób nie zdaje sobie z sprawy z zawartych w niej regulacji. Inwestowanie w apartamenty przeznaczone pod wynajem niesie za sobą wiele korzyści, dlatego też na rynku pojawia się coraz więcej rozwiązań przygotowywanych dla osób chcących prowadzić działalność gospodarczą związaną z najmem.**

W świetle ustawy wystarczy, aby nabywca apartamentu będący osobą fizyczną, która nie prowadziła do tej pory żadnej innej działalności gospodarczej, zarejestrował się jako czynny podatnik VAT. Wówczas ma możliwość księgowania faktur z tytułu nabycia nieruchomości, jeżeli wystawia faktury VAT opiewające na najem. Warto zaznaczyć, że w tym przypadku wydatki związane z wykończeniem, wyposażeniem i utrzymaniem apartamentu wliczane są

w koszty prowadzenia działalności. Naturalnie, całą dokumentację należy ujmować w rejestrze zakupów i sprzedaży VAT.

Są jednak dwa istotne warunki – aby otrzymać zwrot podatku VAT w wysokości 23% właściciel apartamentu nie może wykorzystywać go dla własnych potrzeb przez 180 dni od daty zakupu. Po upływie tego czasu należy złożyć odpowiednią deklarację w urzędzie skarbowym. Dodatkowo, przez

wspomniane 180 dni apartament musi być używany do wykonywania czynności opodatkowanych stawką VAT w wysokości 23%, czyli np. najmu lokalu.

Ostatnia formalność to wybór wariantu rozliczeniowego, wskazującego wartość podatku należnego i naliczonego. Składając deklarację VAT-7 dokonujemy wyboru pomiędzy rozliczeniem miesięcznym i kwartalnym. W deklaracji możemy też



obniżyć kwotę należnego podatku, przenieść jego nadwyżkę na kolejne okresy rozliczeniowe lub złożyć wniosek o jej zwrot.

### GDAŃSK W GRONIE POŻĄDANYCH DESTYNACJI

Inwestowanie w apartamenty pod wynajmem wypada bardzo korzystnie, zwłaszcza w zestawieniu z popularnymi condo hotelami.

- Inwestując w lokal użytkowy w budynku apartamentowym uniezależniamy się od operatora condo hotelu i od obowiązków przez niego narzucanych - mówi Agnieszka Panasewicz, Manager ds. Zarządzania apartamentami, INA Management. - Często dużym ukrytym kosztem takiej inwestycji są wydatki niezbędne do wyposażenia pokoju hotelowego w standardzie trzech lub czterech gwiazdek, które nie są ujęte w cenie jego sprzedaży. Problemem jest również to, że do zakupu lokalu condo namawiani są inwestorzy niemający rozeznanie w niuansach umowy condo i czytających w niej kruczków prawnych.

Korzystne warunki poskutkowały naturalnym wzrostem ilości takich inwestycji w Polsce. Tendencja ta uwidacznia się np. w Trójmieście, które regularnie znajduje się w gronie najbardziej pożądanych destynacji. Nadmorska metropolia cechuje się dobrze rozwiniętą infrastrukturą, licznymi centrami biurowymi, prężnie działającymi ośrodkami akademickimi i dynamicznie rozwijającym się rynkiem turystycznym.

Popularność Gdańska sprawia, że deweloperzy odpowiadają na potencjał aglomeracji, oferując coraz więcej lokali przeznaczonych do krótkoterminowego najmu.

### APARTAMENTOWIEC W MIEJSCU FABRYKI CHLEBA

Dobrym przykładem realizacji tego trendu jest inwestycja Chlebowa przygotowywana przez NDI Development. Apartamentowiec zaprojektowany przez pracownię Roark Studio nawiązuje do historycznej fabryki chleba – Germania Brotfabrik, która zlokalizowana była tuż nad Motławą, na styku Młodego i Głównego Miasta. Deweloper, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom nabywców, zdecydował się wydzielić w nim dwie strefy – mieszkalną i przeznaczoną na wynajem.

Mieszkańcy będą mieli do dyspozycji strefy fitness, business lounge oraz taras wypoczynkowy z widokiem na panoramę Głównego Miasta. Wystrój wnętrza nawiązuje do lat świetności Germania Brotfabrik. Pierwszą kondygnację zarezerwowano dla infrastruktury usługowej. Prestiżowa lokalizacja sprawi, że będzie to miejsce chętnie odwiedzane przez turystów.

Chlebowa obejmie siedem kondygnacji naziemnych i dwie podziemne. Łącznie w obiekcie znajdzie się 163 apartamentów o powierzchni od 26 do 85 m<sup>2</sup>. W części parterowej znajdują się lokale usługowe z antresolami, sięgającymi pierwszej kondygnacji.





Bank Polski

# ŻYCIE NA WYSOKOŚCI

AUTOR: BARBARA BETLEJEWSKA

W Trójmieście rośnie w siłę trend wysokiego budownictwa mieszkaniowego. Ostatnio rynek zelektryzowała informacja o wystawieniu na sprzedaż najdroższego w historii metropolii apartamentu. Ponad 300-metrowe mieszkanie za 16 milionów złotych czeka na nowego właściciela na najwyższym piętrze budynku Sea Towers w Gdyni. Nieco bardziej „przyziemne” oferty zakupu mieszkań w wysokim budownictwie pojawiają się na rynku z coraz większą regularnością.



Fot. mat. pras. Star Tower

**W**spomniany apartament to mieszkanie w Sea Towers, jednym z najwyższych budynków mieszkalnych w kraju, zlokalizowanym tuż przy Nabrzeżu Prezydenta. Najdroższe mieszkanie w Polsce zajmuje całe ostatnie piętro mieszkalne budynku i ma powierzchnię 380 m kw. Lokal został podzielony na trzy strefy – dzienną, prywatną i gościnną. O rozmachu tej inwestycji niech świadczy chociażby fakt, że na całej długości mieszkania znajdują się panoramiczne okna z widokami wychodzącymi na morze, dostępny jest przestronny pokój kąpielowy, najwyższej klasy sprzęt hi-fi, designerskie meble, a sam salon ma 100 m kw.

Luksusowe apartamenty na wysokich piętrach to niemal znak rozpoznawczy Sea Towers. Niedawno nowego właściciela znalazło zlokalizowane tam ponad 200-metrowe mieszkanie za 5,4 mln zł, a obecnie w sprzedaży jest również apartament za ponad 4 miliony.

## Z MIŁOŚCI DO WYSOKOŚCI

Najdroższy polski penthouse wpisuje się w coraz bardziej widoczny trend. W krajobrazie naszych miast można zauważyć rosnącą liczbę wysokościowców – i nie chodzi już tylko o obiekty biurowe. Moda na mieszkania w wysokich budynkach stała się faktem. Dzisiejsze wysokościowce nie mają jednak wiele wspólnego z typowymi „wieżowcami”, relikdami poprzedniej epoki. Dziś takie obiekty wyróżnia często ciekawa, dużo bardziej strzelista architektura i oryginalne funkcje, umiilające życie ich lokatorom.

Nowy trend jest sprzężeniem kilku zjawisk. Na pierwsze miejsce wysuwają się koszty gruntów budowlanych. W lokalizacjach, gdzie tereny pod zabudowę są coraz trudniej dostępne, buduje się wysoko. Taki mechanizm nie dziwi nikogo w największych metropoliach świata, takich jak Nowy Jork, Hong Kong czy Seul, gdzie koszty działek budowlanych są najwyższe na świecie. Kolejnym czynnikiem jest po prostu popyt. Wygoda, jaką daje mieszkanie w wysokich budynkach, w świetnej lokalizacji, ze sklepami i lokalami usługowymi na najniższych kondygnacjach, jest niezaprzeczalna. Dodatkowo, apartament na wysokim piętrze, z pięknym widokiem, to często oznaka statusu i coraz większa grupa klientów wybiera właśnie taką lokalizację na swój nowy dom. A gdzie szukać lepszych widoków, jak nie w Trójmieście? Bliskość Bałtyku sprawia, że niemal każda wysoka inwestycja powstająca na lokalnym rynku oferuje właśnie widoki na morze.

## STAR TOWER STANIE W LETNICY

Pierwszym sygnałem nowej mody był właśnie wspomniany wcześniej wieżowiec Sea Towers. Gdy w 2009 roku deweloper Invest







Komfort oddawał go do użytku, był najwyższym budynkiem mieszkalnym w Polsce. Jego wieże mają odpowiednio 29 i 38 kondygnacji, a całkowita wysokość budynku to prawie 142 metry. Na najniższych poziomach znajdują się lokale usługowe, zaś na przedostatnim piętrze zaprojektowano taras widokowy i salę klubową dostępne dla mieszkańców i ich gości.

Sea Towers już na etapie budowy budził kontrowersje. Jedni krytykowali go za wysokość i wygląd samej bryły, u innych budził zachwyt. Pewnym jest jednak, że dominanta wpisała się w krajobraz miasta, stając się jednym z jego znaków rozpoznawczych i zyskując ogromną popularność.

I choć do tej pory nie powstał w Trójmieście mieszkalny budynek, który pobiłby rekord Sea Towers pod względem rozmiarów, to wybór ofert na rynku wysokich obiektów jest coraz większy. Ciekawie sytuacja przedstawia się w Gdańsku. W dzielnicy Letnica powstaje m.in. Star Tower, budowane przez dewelopera Budner Inwestycje.

Projekt stawia przede wszystkim na kameeralność. Na jednym poziomie 17-kondygnacyjnej wieży Star Tower znajdują się maksymalnie 4 mieszkania. Dominanta budynku, pnąca się na wysokość 55 metrów, zaprojektowana została w sposób, który nadaje całemu obiektowi lekkości. Ogromnym atutem usytuowanych w niej mieszkań będą widoki rozpościerające się na Zatokę Gdań-

ską i rozwijające się, nowoczesne miasto. Na najwyższej kondygnacji powstanie punkt widokowy z naturalną zielenią, ławkami i urządzeniami do fitnessu. I to właśnie zielone części wspólne – poza wysokością – będą wyznacznikiem tej inwestycji. Oprócz zielonego punktu widokowego, na dachach powstaną trzy przestronne ogrody dla mieszkańców, ułatwiające sąsiedzką integrację, dające możliwość odpoczynku i podnoszące walory widokowe. Przykładowo, 114-metrowe mieszkanie na 13. piętrze tej inwestycji kosztuje obecnie prawie 1 100 000 zł.

Niedaleko budowane jest również osiedle Horizon, którego inwestorem jest JW Construction. W jego ramach powstaną budynki siedmio- i siedemnastokondygnacyjne z lokalami usługowymi w parterach i podziemnymi halami garażowymi.

Letnica przeżywa obecnie etap dynamicznego rozwoju. Owocem jej przemiany jest powstanie słynnego stadionu piłkarskiego na Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej 2012 czy tunelu pod Martwą Wisłą, który otworzył dzielnicę pod względem komunikacyjnym. Kolejnym wielkim przedsięwzięciem jest projekt budowy jednego z największych w Europie centrów edukacyjno-rozrywkowych: oceanarium Nautilus. Jeśli dodamy do tego świetną lokalizację – blisko miasta i morza jednocześnie, nie dziwi fakt, że zarówno deweloperzy, jak i przyszli mieszkańcy są coraz bardziej zainteresowani tą dzielnicą.



## NA KRAŃCU ŚWIĘTOJAŃSKIEJ

W Gdyni również buduje się wysoko. Z wartych uwagi inwestycji można wymienić między innymi realizację Portova w śródmieściu, przygotowywaną przez Invest Komfort, Alvarium w Redłowie, którego investorem jest Semeko czy Modern Tower, budowaną przez Atal przy ul. Kazimierza Górskiego. Szczególnie interesująca wydaje się ta pierwsza, ponieważ stanie się ważnym punktem rozpoznawczym, nie tylko ze względu na swoją

wysokość. Portova niejako „domknie” dolny kraniec ulicy Świętojańskiej, jednej z najbardziej reprezentatywnych gdyńskich ulic, określając na nową bardzo ważny fragment przestrzeni miasta. Tak samo jak w przypadku Star Tower, na dachu 17-kondygnacyjnej dominanty powstanie taras widokowy, z którego podziwiać będzie można śródmieście Gdyni. Rozpiętość cenowa mieszkań w tej inwestycji to 586 tysięcy za 41 m kw do 1,5 miliona zł za największe, 120-metrowe mieszkania.

Wysokie budynki mają w sobie coś wyjątkowego, coś, co sprawia, że ciężko przejść obok nich obojętnie. Bardzo często zmieniają okolicę, w której powstają, nadając jej polotu i pewnego rodzaju wielkomiejskości. Wysokość, jako oznaka braku kompleksów, niejednokrotnie jest zacznym do pojawiania się kolejnych, odważnych realizacji, które wspólnie nadają nowy charakter niemal całym dzielnicom. To niemal pewne, że na trójmiejskim rynku mieszkaniowym coraz częściej będziemy zadzierali nasze głowy do góry.

Fot. mat. pras. Sea Tower



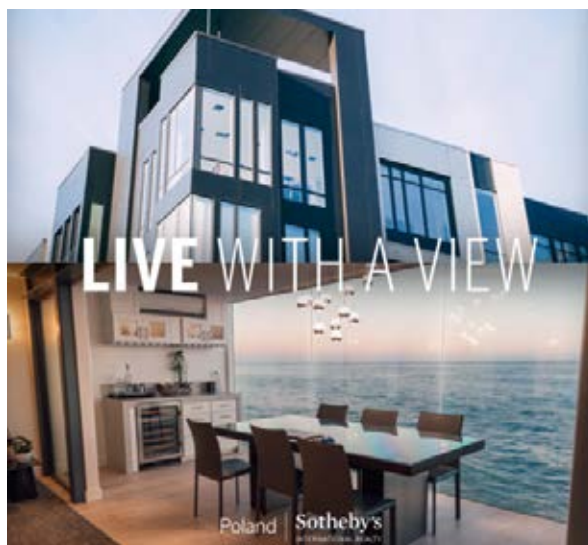
# Poland

# Sotheby's

INTERNATIONAL REALTY

Sotheby's to legendarny dom aukcyjny i jedno z największych biur nieruchomości na świecie.

Posiada 23 tysiące partnerów sprzedaży i tysiąc biur w 70 krajach na wszystkich kontynentach.



- Pomagam znaleźć wymarzoną nieruchomość
- Moimi klientami są znani aktorzy, sportowcy i biznesmeni
- Dzięki globalnej sieci agentów mogę pomóc zakupić dom w praktycznie każdym miejscu na świecie
- Publikujemy oferty na całym świecie m. in. w The New York Times, The Wall Street Journal, Financial Times, Luxury.com
- Zapewniam dyskrecję i profesjonalną obsługę

#### Moje ostatnie transakcje sprzedaży:

Apartament w Gdyni za 5,4 mln PLN

Hotel w Sopocie za 4,2 mln PLN

Dom w Gdyni za 3,2 mln PLN



**Tomasz Malczewski**

Kom: +48 785 803 570

Email: [tomasz.malczewski@poland-sothebysrealty.pl](mailto:tomasz.malczewski@poland-sothebysrealty.pl)

Biuro Trójmiasto  
Al. Zwycięstwa 267, Gdynia

ZAPRASZAM DO ŚWIATA LUKSUSOWYCH NIERUCHOMOŚCI

KAROLINA SZWARC

# POŚREDNIK OD ZADAŃ SPECJALNYCH

AUTOR: KLAUDIA KRAUSE-BACIA

**Znalezienie swojego miejsca na Ziemi to nie lada wyzwanie. Czasami nieoceniona jest pomoc pośrednika nieruchomości. W szczególności, gdy jest to kobieta, która potrafi działać wiele, by móc znaleźć tę wymarzoną nieruchomość. O trójmiejskiej branży nieruchomości rozmawiamy z Karoliną Szwarz, zdeterminowaną, rzetelną i kreatywną właścicielką biura InVilla, prezenterką w programie House Hunters w telewizji HGTV.**



**Nieruchomości to branża z pozoru kojarzona głównie z płcią przeciwną, dlaczego zdecydowałaś się pójść właśnie w tym kierunku?**

Kobiety są z reguły wielozadaniowe, mają podzielną uwagę i rozbudowaną intuicję, która jest niezwykle ważna w tej branży. Wydaje mi się również, że niejednokrotnie potrafimy być bardziej uparte od mężczyzn, co przekłada się na skuteczną realizację zamierzonego przez nas celu. W branży nieruchomości przydatna jest także empatia, gdyż każdego dnia mierzymy się z bardzo różnymi sytuacjami, ludzkimi problemami i historiami, do których trzeba podejść indywidualnie. Nie ujmując rzecz jasna mężczyznom, uważam że zawód pośrednika nieruchomości jest idealny dla kobiet, ponieważ przez wzgląd na elastyczne godziny pracy, umożliwia nam nie tylko osiągnięcie rozwoju zawodowego, ale również zajęcie się domem i własną rodziną. Myślę, że to właśnie te czynniki, w połączeniu z bardzo częstym kontaktem z ludźmi, zadecydowały o wyborze tej drogi zawodowej.

**Kim według ciebie jest profesjonalny broker rynku nieruchomości? Zdaje się, że ten zawód łączy wiele ról...**

Zawód ten jest zdecydowanie wielofunkcyjny. Łączy w sobie ogromne pokłady cierpliwości i zrozumienia dla drugiego człowieka. Profesjonalny broker nieruchomości to przede wszystkim osoba, która charakteryzuje się dużą wiedzą merytoryczną, ma świadomość rynku, a przede wszystkim jest człowiekiem godnym zaufania. Dobry pośrednik nieruchomości to taki, który ma wypracowaną relację ze swoim klientem. Musimy pamiętać o tym, że wykonywana przez nas usługa zazwyczaj przyspiesza proces realizacji transakcji przez wzgląd na szereg wykonywanych przez nas działań, chroni interesy klienta i pozwala ustrzec go przed niebezpiecznymi sytuacjami. By móc prawidłowo wykonać wszystkie te czynności, profesjonalny pośrednik powinien również umieć słuchać ludzi - nie - słyszeć co mówią, ale słuchać i w pełni rozumieć ich przekaz. Każda bowiem nieruchomość to inna sytuacja, inna historia rodzinna - często powiązana z masą nagromadzonych emocji i do każdej z nich należy podejść indywidualnie, a także opracować wspólny plan działania z klientem, by razem osiągnąć zamierzony sukces.

**A sukces nie jest ci obcy! Przez zaledwie kilka lat udało ci się skutecznie zająć trójmiejski rynek nieruchomości. Co jest twoją specjalnością?**

Specjalizuję się w nieruchomościach rynku premium. Są to m.in. domy w Górnym Sopocie, apartamenty w Nowym Orłowie i Śródmieściu Gdyni oraz budynki mieszkalno-usługowe w Gdańsku. Z reguły nie są to proste transakcje i wymagają z mojej strony bardzo dużego zaangażowania, cierpliwości i przysłowiowo rzecz ujmując - nerwów ze stali. Rzecz w tym, że decyzja o zakupie nieruchomości, której wartość opiewa na kilka milionów złotych zazwyczaj nie zapada z dnia na dzień, lecz po kilku tygodniach, bądź nawet miesiącach od pierwszej prezentacji. Moi klienci są mają z reguły bardzo dużą świadomość, co przekłada się na negocjacje, które także mogą trwać dłużej, niż w przypadku nieruchomości inwestycyjnych.

**Zdradzisz, ile trwała najdłuższa transakcja?**

18 miesięcy - od momentu pierwszej prezentacji oraz oświadczenia „tak - kupujemy”, do dnia podpisania umowy przyrzeczonej i wydania nieruchomości. Takie sytuacje uczą mnie każdego dnia nowych

rzeczy oraz kształtują mój charakter na jeszcze odporniejszy, co zdecydowanie przydaje się w mojej branży. Mimo, że specjalizuję się w nieruchomościach premium, nie oznacza to jednak, że nie zajmuję się mieszkaniami i domami o nieco niższych cenach sprzedaży. Według mnie bowiem, każda nieruchomość stanowiąca część majątku rodzinnego jest wyjątkowa, unikatowa, a przez to również - „premium”.

#### **A największy inwestycyjny sukces?**

Mam dwie transakcje, które bez wątpienia na równi uważam za swoje największe dotychczasowe sukcesy. Pierwszą z nich była sprzedaż domu w Górnym Sopocie przy ulicy Mickiewicza w ubiegłym roku. Sama transakcja trwała 8 miesięcy i okupiona była licznymi negocjacjami i spotkaniami. Sukcesem w tym przypadku była nie tylko sama wartość sprzedaży, która opiewała na kilka milionów złotych, ale również rozwiązanie stanu prawnego nieruchomości. Po licznych konsultacjach i pismach, które przygotowywałam i składałam w urzędzie, historyczne wpisy widniejące w księdze wieczystej nieruchomości zostały wykreślone, a kupujący mógł przystąpić do zakupu domu. Bez likwidacji tych wpisów - zakup ten byłby po prostu niemożliwy.

Druga transakcja, którą uważam za olbrzymi sukces, to apartament w Dolnym Sopocie przy ulicy Parkowej z widokiem na morze, oddalony zaledwie 50 metrów od plaży w nowym budownictwie. Nieruchomość oglądaliśmy zanim jeszcze ukazała się na portalach ogłoszeniowym w internecie, a szukaliśmy jej aktywnie ponad 1,5 roku!

#### **Widać, że jesteś ogromną pasjonatką. Pamiętaj, że kiedy na dobre wciągnął cię świat nieruchomości?**

Prawdopodobnie po pierwszych sukcesach, pozytywnych opiniach od moich klientów i poleceniach ich znajomym i rodzinie. Wówczas zrozumiałam, że dobrze czuję się i odnajduję w tym, co robię, a co najlepsze - byłam potrzebna tym wszystkim osobom, których transakcje zrealizowałam. Jeżeli widzisz w czymś sens i w dodatku sprawia ci to olbrzymią satysfakcję i rozwój, to chcesz brnąć w to dalej. Nawet, gdy byłam dzieckiem, realizowałam wszystko z pełnym zaangażowaniem. Jeżeli się na coś decydowałam, dawałam z siebie 100 procent, dlatego niezmiernie cieszę się, że te cechy z dzieciństwa, towarzyszą mi po dziś dzień i mogą przekładać się na efekty mojej pracy w dorosłym życiu.

#### **Jednak nie jesteś zwykłą agentką nieruchomości. Niedawno podbiłaś serca widzów w programie House Hunters w HGTV. Jak zaczęła się twoja przygoda z tym programem?**

Po prostu wysłałam zgłoszenie do stacji HGTV. Nie ukrywam, że byłam mile zaskoczona, kiedy zadzwonił do mnie reżyser z zaproszeniem na casting odbywający

się w Gdańsku. Jeszcze większym zaskoczeniem był jednak telefon od producenta z informacją o tym, iż owy casting wygrałam i zostałam wybrana do programu jako jedna z prowadzących. To moje kolejne doświadczenie życiowe, które dało mi silną świadomość tego, że faktycznie castingi można wygrać!

#### **W każdym odcinku programu szukasz domu idealnego. Poznawszy potrzeby klientów prezentujesz bohaterom trzy nieruchomości, a w finale uczestnicy muszą wybrać ten jedyny. Czyli robisz tam dokładnie to samo, co na trójmiejskim rynku nieruchomości, z tą różnicą, że jest to nagrywane...**

Zgadza się, jednak w programie niestety nie mogę rozmawiać tak długo, jak zazwyczaj robię to w rzeczywistości (śmiech).

Pozostałe mechanizmy są jednak bardzo zbliżone do tych, z którymi mam styczność w codziennej pracy - spotkania z klientami, zapoznanie się z ich kryteriami, przeczesywanie rynku w poszukiwaniu wymarzonej nieruchomości i finalne prezentacje. W programie jednak nie są pokazywane inne czynności, które pośrednik jest zobowiązany wykonać w trakcie swojej pracy. Jest to często prowadzenie negocjacji między stroną kupującą i sprzedającą, organizacja niezbędnych dokumentów do przedłożenia notariuszowi w celu finalizacji umowy przedwstępnej i przyrzeczonej, a także uczestniczenie w finalnym wydaniu nieruchomości nowym nabywcom.

#### **Co twoim zdaniem jest najważniejszym kryterium przy wyborze wymarzonego lokum?**



Doprecyzowanie własnych potrzeb - od tego każdy profesjonalny pośrednik powinien zaczynać rozmowę ze swoim klientem, gdy poszukuje dla niego wymarzonej nieruchomości do zakupu. To podstawa i jednocześnie najważniejsza kwestia przy wyborze lokum. Lokalizacja, rodzaj budownictwa, bliskość miejsca zatrudnienia, rozbudowana infrastruktura lub okolica spowita zielenią - każdy ma inne potrzeby i to nimi w pierwszej kolejności powinien się kierować. Sprawy ogólne, które powinny być istotne bez względu na zindywidualizowane potrzeby to z pewnością okolica - jak będzie rozwijać się w najbliższej przyszłości i czy np. za kilka lat za oknem zamiast widoku na zieleń, nie będziemy mieć kolejnego budynku mieszkalnego lub usługowego? Jakość użytych materiałów - na ile są

wytrzymałe i za jaki czas budynek może wymagać remontu? W przypadku starych, klimatycznych kamienic istotne są również instalacje, które jeśli nie są w momencie zakupu wymienione, w przyszłości na pewno przysporzą dodatkowych kosztów Wspólnocie, a co za tym idzie - mieszkańcom budynku. Przy wyborze wymarzonego lokum powinniśmy także patrzeć perspektywnie. Nawet jeśli zakładamy, iż chcemy w nim spędzić całe swoje życie, nigdy nie wiemy co nam ono przyniesie i czy nie będziemy chcieli jednak sprzedać naszej nieruchomości. Jeśli zatem mamy wybór piętra, stron świata i innych czynników istotnych z punktu widzenia kupującego - wybierzmy te najlepsze, by w przyszłości inny kupujący chciał nabyć naszą nieruchomość, podobnie jak my w momencie jej wyboru.

### **Od 5 lat aktywnie działasz na trójmiejskim rynku nieruchomości, jakie zmiany zauważyłaś przez ten czas?**

Na pewno zwiększa się świadomość klientów co do współpracy z biurami nieruchomości na zasadach wyłączności. Klient wie, że nie oddaje w nasze ręce do sprzedaży przysłowiowej pary butów, lecz swoją nieruchomość, będącą niejednokrotnie dużą częścią jego majątku. Tendencje, jakie zauważyłam na przełomie ostatnich 5 lat to na pewno wzmożone flipowanie nieruchomości, polegające na zakupie mieszkania do remontu w atrakcyjnej cenie, jego wyremontowanie i następnie sprzedaż z zyskiem. Nieustannie widzę też wzrost cen sprzedaży i wynajmu nieruchomości. Jak wiemy, rynek wtórny zawsze jest kształtowany przez ten pierwotny, a coraz mniejsza liczba dostępnych działek pod budowę i wzrastające ceny materiałów oraz robotników, przekładają się na wyższą cenę metra kwadratowego nieruchomości w stanie deweloperskim, co natomiast odzwierciedla się w cenach sprzedaży rynku wtórnego. Widoczny jest również nieustający popyt na zakup nieruchomości inwestycyjnych, przez wzgląd na stale utrzymujące się niskie stopy procentowe i łatwość uzyskania kredytów w bankach.

### **Na koniec zapytam o trendy. W jakim kierunku zmierza lokalny rynek nieruchomości?**

Nie jestem w stanie przewidzieć - podobnie chyba jak każdy - w jakim dokładnie kierunku potoczy się rozwój naszego rynku. Zależy jest to bowiem od wielu czynników - zarówno tych związanych z regulacjami prawnymi i bankami, jak i tych mentalnych, gdyż nowe pokolenie kieruje się innymi wartościami, niż choćby pokolenie naszych rodziców. W Polsce przykładowo nadal procent ludzi wynajmujących nieruchomości jest o wiele niższy, niż w większości państw Europy Zachodniej. Pod znakiem zapytania stoi również wprowadzenie w Polsce podatku katastralnego, liczonego od wycenionej wartości nieruchomości, który przysporzyłby właścicielom dodatkowych rocznych kosztów jej utrzymania. Wyobraźmy sobie sytuację, kiedy właściciel kupił mieszkanie posiłkując się kredytem, zaś zysk z miesięcznego najmu pokrywa ratę kredytu. W momencie, gdy nieruchomość wymagać będzie dodatkowej opłaty, a stopy procentowe wzrosną - takie mieszkanie być może nie będzie już w stanie samo się utrzymać, co doprowadzi do pojawienia się większej ilości ofert na rynku, a co za tym idzie - zmiany ich cen. Trendu wschodzącego upatruję natomiast w nieruchomościach komercyjnych - firmy na potęgę szukają biur i lokali usługowych do wynajęcia. Jest ich zdecydowanie więcej, niż jeszcze kilka lat temu.



Citigold

Otwórz Konto Osobiste Citigold  
i sprawdź, jak oszczędzać 2,5%  
przez 4 miesiące dla środków  
do 300 tys. zł!

**CITIGOLD. SUKCES NA TWOICH WARUNKACH.**

Zapraszamy do odwiedzenia  
oddziału Citigold w Gdańsku:

Budynek Neptun, 18 piętro  
al. Grunwaldzka 103A, Gdańsk

Łukasz Stybner  
Dyrektor Regionalny  
Segmentu Klientów Zamożnych  
Tel.: 697 080 530

**150** lat  
postępu

**citi handlowy**  
Welcome what's next

Bankowość prywatna Citi Handlowy wyróżniana nagrodami

**Forbes**  
★★★★★

Najlepsza ocena  
w rankingu bankowości  
prywatnej Forbes 2019



Najlepsza oferta  
bankowości prywatnej  
w Polsce 2019

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

Oferta „Oferta jubileuszowa z Citigold” jest dostępna dla 300 pierwszych Klientów, którzy do 31 marca 2020 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 01.01.2018 r. do dnia rozpoczęcia obowiązywania oferty posiadały samodzielnie lub jako współposiadacz konto osobiste lub rachunek oszczędnościowy. Pełna lista wyłączeń jest dostępna w Regulaminie oferty. Oferta „Oferta jubileuszowa z Citigold” nie łączy się z innymi ofertami specjalnymi dotyczącymi Konta oraz Lokat. Bank Handlowy w Warszawie S.A. Najwyższa ocena w rankingu bankowości prywatnej Forbes 2019 z 28.02.2019 r. (źródło: [www.forbes.pl](http://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](http://www.euromoney.com)). Materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. Znaki Citi oraz Citi Handlowy stanowią zarejestrowane znaki towarowe Citigroup Inc., używane na podstawie licencji. Spółce Citigroup Inc. oraz jej spółkom zależnym przysługują również prawa do niektórych innych znaków towarowych tu użytych.

012020/MG



Fot. mat. pras.

# WOONERFY W TRÓJMIEŚCIE ULICE BUDZĄ SIĘ DO ŻYCIA

AUTOR: KRZYSZTOF KRÓL

**Ulica do mieszkania - brzmi jak oksymoron? Niekoniecznie. Woonerf to miejsce, w którym piesi i rowerzyści mają pierwszeństwo, a kierowcy czują się gośćmi. Dzięki swojej przyjazności staje się coraz popularniejszą formą organizacji ruchu w europejskich i polskich miastach. Także w Trójmieście.**

Rozwiązanie to wywodzi się chęci zrównoważenia roli pieszych, rowerzystów i samochodów wobec powszechnej dominacji tych ostatnich w przestrzeni publicznej. Ma na celu wykreowanie wypełnionego zielenią, małą architekturą i spokojem pasa drogowego, który jednak łączy się z ograniczeniem wjazdu dla pojazdów. W przypadku woonerfu ruch samochodów jest tak zorganizowany, aby każdy kierowca wjeżdżający na jego szybko zorientował się, że musi ustąpić pierwszeństwa pozostałym użytkownikom dro-

gi. Sam wygląd woonerfów zniechęca do wjazdu samochodem, jednak go nie wyklucza. Dzieje się tak poprzez wyniesienie drogi ponad poziom ulic, intensywność nasadzeń oraz małą architekturę, które powodują, że faktycznie tej drodze bliżej jest do deptaka niż do standardowego pasa ruchu.

## ZACZEŁO SIĘ W HOLANDII

Pierwszy Woonerf powstał w Holandii, światowej stolicy rowerów i zrównoważo-

nej miejskiej przestrzeni. Pierwsze takie formy organizacji ruchu i przestrzeni publicznej zaczęły się pojawiać w latach 70. w odpowiedzi na samochodową dominację, która coraz powszechniej rozlewała się po miastach. Powszechność samochodu, jako środka transportu, nikogo nie dziwi, jednak szybko zauważono, że w miastach spadał komfort życia, a często również poziom ich estetyki. Architekci miejscy wprowadzili więc rozwiązania, dzięki którym piesi, rowerzyści i kierowcy samochodów na nowo uczą się koegzystencji.





Gerard Schuurman, Holender, dyrektor projektu Stoczni Cesarskiej w Gdańsku, który od 3 lat mieszka w Polsce potwierdza, że woonefy na całym świecie zaczynają odgrywać coraz istotniejszą rolę.

- Dla mnie najważniejszą kwestią jest współdzielenie przestrzeni miejskiej przez jej różnych użytkowników - wyjaśnia Gerard Schuurman. - Projekty placów czy ulic powodują, że proces koegzystencji zachodzi organicznie. Kierowcy niejako zmuszeni są do ograniczenia prędkości, co skutkuje większym bezpieczeństwem w okolicy. Byłbym za całkowitym wyłączeniem ruchu samochodowego w ścisłych centrach miast, jednak jest to nie realne, a doświadczenia z istniejącymi woonefami pokazały, że są one doskonałym kompromisem w jego pozytywnym znaczeniu.

W Polsce pierwsze woonefy zaczęły się pojawiać w 2014 roku w Łodzi. Rozwiązanie przygotowane na ul. 6 sierpnia, szybko docenili mieszkańcy okolicznych domów, co w kolejnym roku poskutkowało zgłoszeniem do budżetu obywatelskiego aż sześciu kolejnych projektów, a liczba ta rosła i w kolejnych latach. Efektem spowolnienia ruchu i ograniczenia miejsc postojowych jest często pojawienie się w okolicy większej ilości usług, kawiarni

i intensywniejszych relacji sąsiedzkich wzdłuż zmienianej ulicy. W pobliżu drugiego łódzkiego woonefu na ul. Traugutta pojawił się plac zabaw dla dzieci i nowe lokale usługowe, które korzystają ze zwiększonego w okolicy ruchu pieszego.

### **MNIEJ SAMOCHODÓW, WIĘCEJ ŻYCIA**

Na Pomorzu jednym z nich może pochwalić się Gdynia. Pierwszy woonef powstał w 2019 roku na części ul. Abrahama, która wcześniej po obu stronach była zastawiona samochodami. Realizacja odbyła się z inicjatywy mieszkańców w ramach budżetu obywatelskiego na odcinku pomiędzy ul. 10-lutego, a Batorego. Liczba miejsc parkingowych została zredukowana z 30 do 7. Obecnie na długości 100 metrów jednokierunkowa ulica prowadzona jest na wyniesieniu. Wzdłuż niej postawiono ławki, posadzono krzewy, a rosnące drzewa zabezpieczono estetycznymi osłonami. Na jego całej długości obowiązuje ograniczenie prędkości do 20 km/h. Taka forma organizacji ruchu zniechęca do wjazdu na tę ulicę, co przekłada się na skuteczne ograniczenie ruchu. Projektant gdyńskiego woonefu, Łukasz Pancewicz z pracowni projektowej A2P2 podkreśla, że woonefy sprawdzają się w przestrzeniach osiedli bądź

ciągów pieszych w śródmieściach np. ulic handlowych, przestrzeni z usługami w parterach.

- Ich głównym zadaniem jest stworzenie bezpiecznej przestrzeni w bezpośrednim otoczeniu miejsca zamieszkania bądź w ważnych przestrzeniach publicznych śródmieścia. (...) To także miejsca, gdzie ograniczana jest anarchia parkingowa. Wiele zależy od nastawienia władz i mieszkańców. Zastosowanie tego typu rozwiązań wiąże się z odzyskiwaniem przestrzeni miast dla pieszych - wyjaśnia Łukasz Pancewicz.

Gdyńscy przedsiębiorcy, prowadzący swoje lokale przy powstałym woonefie, pytani o odbiór nowej miejskiej przestrzeni, nie ukrywają swojego entuzjazmu wobec przeprojektowanej ulicy.

- Uważam, że to świetny pomysł - mówi Krystyna Gruszka z pracowni Amazing Decor, położonej przy ul. Abrahama 29. - Takich miejsc powinno być więcej i to nie tylko w Gdyni, ale i w innych miastach w Polsce. Niewątpliwym atutem jest to, że ulicy prawie w całości nie zastawiają samochody, jak to było wcześniej. Jest za to jest dużo zieleni. Mamy też więcej klientów przez to, że ta część Abrahama stała się przyjazna pieszym.



Podobnie ocenia to rozwiązanie Magda Modrzejewska -Tek z pracowni Floral Design z ul. Abrahama 27.

- Woonerf świetnie funkcjonuje, to bardzo miła przestrzeń. Wielu ludzi przychodzi w tę część ulicy, aby spędzić czas w kafejkach czy kawiarniach. Myślę, że takie przestrzenie w miastach są jak najbardziej potrzebne. Jeszcze trzy lata temu na tym odcinku Abrahama stał samochód na samochodzie, co uniemożliwiało ruch pieszych. Aktualnie komfort życia mieszkańców się poprawił, a sama przestrzeń jest o wiele bardziej estetyczna - opisuje Magda Modrzejewska - Tek.

### **CZAS NA OLIWĘ I MŁODE MIASTO**

Najnowszy przygotowywany woonerf powstanie w gdańskiej Oliwie, w sąsiedztwie Olivia Business Centre. Projektowana ul. Nowa Sudecka będzie miała ponad 400 metrów długości. To właśnie na niej powstanie to nowe rozwiązanie drogowe. Co istotne inwestycja zostanie sfinansowana w przeważającej części przez inwestora parku biurowego. W jej ramach powstanie nie tylko nowy pas drogowy, zakładają-

cy spowolniony, współdzielony ruch, ale planowany jest również długi pas zieleni, w ramach którego zasadzonych zostanie 67 drzew oraz kilkaset krzewów i kwiatów. Podobnie jak w innych woonerfach, także w Gdańsku pojawią się miejskie meble, stojaki na rowery, ławki parkowe, podwyższone krzesła miejskie i stoły, kosze na śmieci i inne elementy miejskiej małej architektury.

Kolejne woonerfy planowane są na terenie Młodego Miasta, gdzie Stocznia Cesarska Development i Stocznia Centrum Gdańsk przygotowują swoje projekty rewitalizacji dawnych terenów przemysłowych. Ich master plany przygotowały dwa bardzo doświadczone biura projektowe, które zaplanowały komunikację na tych terenach w dużej mierze właśnie w formule współdzielonej przestrzeni drogowej.

- Stawiamy sobie za cel stworzenie na naszym terenie jednej z najbardziej ekologicznych dzielnic Gdańska, więc woonerfy będą tu występować dosyć powszechnie - mówi Gerard Schuurman ze Stoczni Cesarska Development. - Główny szlak komunikacyjny naszej dzielnicy – historyczna ul. Narzędziowców będzie dosko-

nale nadawała się do organizacji w formie woonerfu. Od niej odchodząc będą kolejne drogi, również zorganizowane na zasadzie koegzystencji ruchu pieszego, samochodowego i rowerowego. Czujemy się odpowiedzialni za wysoką jakość przestrzeni, którą wykreujemy i chcemy wyznaczać nią pewne standardy zagospodarowania miejskiej przestrzeni. Woonerfy to obecnie najlepsze rozwiązania, aby móc tworzyć wysokiej jakości, przyjazne i bezpieczne miejsca do życia. Szczególnie w miejscach o tak dużym znaczeniu jak Stocznia Cesarska.

- Pytanie o sukces woonerfu jest pytaniem o to, dla kogo projektowane jest miasto, gdyż jest to rozwiązanie promujące potrzeby pieszych. Dla wielu jest to rozwiązanie przyszłości - dodaje Łukasz Pancewicz. - Woonerf nie może być jedynie „pomnikiem aktywisty” czy jednostkowym rozwiązaniem, ale powinien być częścią planowania systemu transportu w mieście.(...) Nagrodą jest nie tylko dobre samopoczucie czy zdrowie, ale też odczuwanie miasta w najbardziej przyjemny sposób – poprzez spacer po nim i kontakt z drugim człowiekiem.



BALTIC HUS  
NIERUCHOMOŚCI



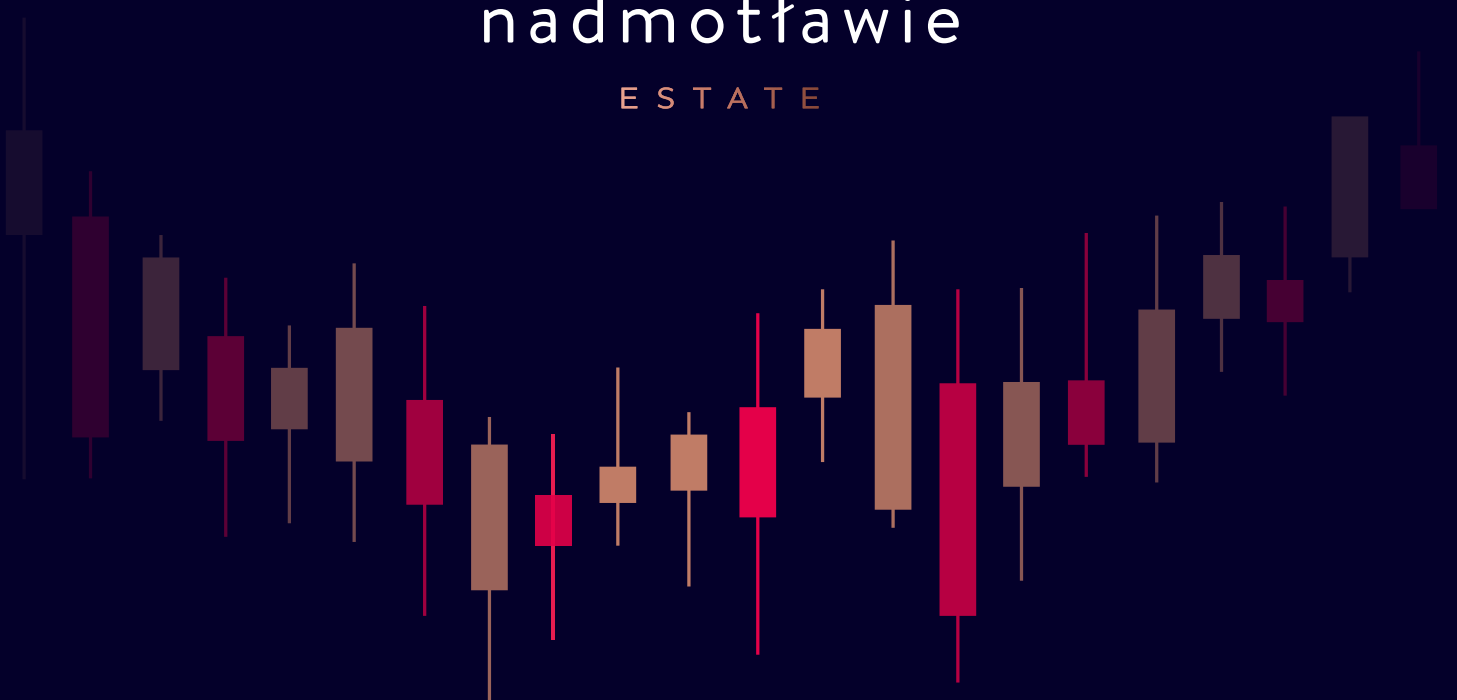
KIERUJEMY SIĘ DUŃSKĄ FILOZOFIĄ „HYGGE” - SPOKÓJ, KOMFORT, BEZPIECZEŃSTWO.

[www.baltichus.eu](http://www.baltichus.eu)



nadmotławie

ESTATE



**NIE RYZYKUJ NA GIEŁDZIE**  
**WYBIERZ PEWNA**  
**NIERUCHOMOŚĆ**

**Biuro sprzedaży**

ul. Szafarnia 5, 80-755 Gdańsk

+48 58 333 12 12

[www.gdansk.robyg.pl](http://www.gdansk.robyg.pl)

**ROBYG**

Grupa Deweloperska