

STREFA NIERUCHOMOŚCI®

NR23 / MAGAZYN INWESTORA / STYCZEŃ – MARZEC 2024

Cena – 27 zł (w tym 8% VAT)

SN

Specjalnie dla „Strefy”

– eksperckie prognozy
na 2024 rok. W co i gdzie
warto inwestować?

SN

**Gdzie zarobić
poza Polskę?**

Gruzja, Meksyk
i Dubaj jako
alternatywa
dla inwestorów

Cała prawda o Cyprze

Karolina i Sebastian zdradzają
sekrety inwestowania na wyspie

SN

**Od postanowień
do sukcesów
– triumfy
inwestorów**

SN

**Zaglądamy
za kulisy
– tego jeszcze
nie wiesz o rynku
nieruchomości**

ISSN 2545-1723



9 772545 172405

strona 6

Czytam „Strefę”, bo...



STREFA SPOTKAŃ LIDER

strona 8

Cała prawda o Cyprze.

Sebastian Bruski i Karolina Lewinska

Rozmawiała: Aleksandra Zalewska-Stankiewicz

strona 14

Efekt motyw-akcji

Marek Stelmaszak

strona 16

Chciałam od życia czegoś więcej

Joanna Piotrowska

Rozmawiała: Marta Kubacka

strona 19

Pan i Pani M., czyli love i biznes story

Iwona Marszał i Arkadiusz Majewski

Rozmawiała: Aleksandra Zalewska-Stankiewicz

strona 22

Oplaca się flipować

Wojciech Orzechowski

Rozmawiała: Anna Lassak



STREFA WIEDZY INWESTOR

strona 26

Gruzja alternatywą dla inwestorów w 2024 roku

Przemysław Stupak

strona 28

Czy to dobry czas na inwestowanie na rynku nieruchomości w Zjednoczonych Emiratach Arabskich?

Marta Malak

strona 30

Wyłącznie wyłącznie

Monika Krasicka

Rozmawiała: Marta Kubacka

strona 32

Magiczna ósemka Meksyku według Adrianny Grzywacz

strona 34

Inwestycje w zagraniczne nieruchomości – które kierunki są na topie?

Marta Kubacka

strona 36

Czy PASYWNY portfel nieruchomości na wynajem to mit?

Artur Kucharzyk



STREFA WIEDZY WARSZTATY

strona 39

Rynek najmu się zmienia. Liczy się mądre inwestowanie

Kamil Krzyżanowski

Rozmawiała: Aleksandra Zalewska-Stankiewicz

strona 42

Sztuka wyboru – jak znaleźć idealny grunt i kreować produkty, które odpowiadają na potrzeby miejscowego rynku

Roksana Lipińska

strona 44

Ogranicz ryzyko i sfinansuj swój projekt deweloperski!

Paweł Pilarczyk

Rozmawiała: Marta Kubacka

strona 46

Rozterki początkującego dewelopera

Radomir Sejdak

Rozmawiała: Aleksandra Zalewska-Stankiewicz

strona 48

Dlaczego warto oddać mieszkanie w profesjonalny zarząd?

Marta Kubacka, Borysław Pasierbski

strona 50

Najem instytucjonalny atrakcyjny dla pokolenia silver

Magdalena Rybicka

strona 52

Rynek pierwotny w 2023 roku

Marta Kubacka

strona 56

Rynek wtórny w 2023 roku

Marta Kubacka

strona 58

Na jakie promocje można liczyć przy zakupie mieszkania od dewelopera?

Marta Kubacka

strona 60

Okiem ekspertów: co przyniesie 2024 rok na rynku nieruchomości?

Marta Kubacka

strona 64

Jak znaleźć rzetelnego najemcę?

Marta Kubacka

**STREFA WIEDZY PRAWO
GOSPODARKA**

strona 68

Czym się różni bliźniak od dwulokalowca?

Radosław Musiał

strona 70

Koniec działek na uboczu i tonie natury? Ostatni dzwonek na podniesienie wartości działki?

Patrycja Ilasz-Kłoda

Rozmawiała: Katarzyna Szulc

strona 72

Możliwości finansowania projektów przez spółki

Michał Pomorski, Łukasz Pluta

strona 74

Jak podzielić majątek po rozwodzie?

Katarzyna Stankiewicz

strona 76

Game changer! Chaos prawny odbija się na rynku nieruchomości

Dorota Dymyt-Holko

strona 78

Branża deweloperska na kolejne lata pełna pytań i wątpliwości

Tomasz Stoga

strona 80

Klauzule niedozwolone w umowach pośrednictwa

Sylvia Mendak-Niekurzak

strona 82

Deweloper gruntowy z wizją i pasją

Damian Tomasik

Rozmawiała: Aleksandra Zalewska-Stankiewicz

**STREFA ROZWOJU OSOBISTEGO
DESIGN COACHING**

strona 86

Mieszkania produkowane w fabryce?

Grzegorz Kawecki

Rozmawiał: Rafał Kowalewski

strona 88

Kręcone i proste, do środka i na zewnątrz. Schody na lata

Michał Szkoda, Sebastian Malcharek

Rozmawiała: Aleksandra Zalewska-Stankiewicz

strona 90

Polecamy

Marta Kubacka

strona 91

Trendy wnętrzarskie 2024

Marta Kubacka

strona 94

Marketing nieruchomości. Co z tym home stagingiem?

Elwira Zwolińska

strona 96

Sekret długowieczności tkwi w miejscu, w którym mieszkasz

Arkadiusz Krawacki

Rozmawiał: APRO

strona 98

Wystąpienia publiczne a marka osobista

Justyna Sprawka

Rozmawiała: Marta Kubacka

Ogranicz ryzyko i sfinansuj swój projekt deweloperski!

Pomysłami na sfinansowanie inwestycji sypie jak z rękawa. Nie ma dla niego rzeczy niemożliwych, a jednocześnie twardo stąpa po ziemi. Kiedy trzeba, powie „zastanów się”. Gdy widzi potencjał, pomoże przekopać się przez labirynt przeciwności. Paweł Pilarczyk – prezes zarządu Finance & Business Consulting sp. z o.o. – pomaga deweloperom i inwestorom znaleźć sposób na sfinansowanie wymarzonych inwestycji. Skutecznie!

Marta Kubacka: Twoimi klientami są głównie osoby z branży budowlanej, które chcą zacząć inwestować i szukają źródeł finansowania swoich projektów. Z jakimi barierami mierzą się już na starcie?

Paweł Pilarczyk: Pierwsza bariera to brak wiedzy o tym, jak pozyskać finansowanie. Druga to brak doświadczenia, czyli niezrobienie żadnego projektu od początku do końca. Trzecią przeszkodą jest często brak kapitału, czyli wymagane minimum 25% wkładu własnego.

M.K.: Jak pomagasz im przełamać te bariery?

P.P.: Czasem wystarczy krótka rozmowa, dlatego w pierwszej kolejności proponuję 30-minutowe bezpłatne konsultacje. To jest czas, w którym staram się dowiedzieć więcej o projekcie, coś podpowiedzieć, zwrócić uwagę na różne rzeczy. Można się na nie zapisać na mojej stronie finansedewelopera.pl. Oferuję też 60-minutowe płatne konsultacje.

Organizuję cykliczne webinary, na które regularnie przychodzi od 80 do 100 osób. Prowadzę też grupę na Facebooku „Finanse Dewelopera”. Odbывают się w niej spotkania live z ciekawymi gośćmi, jej członkowie dzielą się między sobą wiedzą. Udostępniam tam także różne istotne informacje branżowe.

M.K.: Jeśli ktoś doceni Twoje wsparcie, to co dalej się dzieje?

P.P.: Cyklicznie organizuję program

mentoringowy online, który jest przeznaczony dla 10–12-osobowej grupy inwestorów. Rozmawiamy w czasie jego trwania na temat projektów, źródeł finansowania i szeregu innych ważnych rzeczy. Spotykamy się sześć razy w ciągu dwóch tygodni. Pierwsza część (wykładowa) ma formę webinaru, który trwa najczęściej od 45 do 60 minut. Po webinarze przełączamy się wszyscy na spotkanie w formie wideokonferencji na Zoomie. Są tam osoby, które mają podobne wyzwania – omawiamy je z naszymi ekspertami. Inwestorzy mogą też wymieniać się swoimi doświadczeniami i te spotkania nie są limitowane czasowo. Zdarza się, że kończymy konsultacje o północy! Każdy może zadać pytanie, rozwiązać od razu swój problem i nie musi płacić za dodatkowe konsultacje ze specjalistami. Całość materiału jest nagrywana i zawsze można do niego wrócić. Szczegóły zagadnień, które obejmuje mój program, można znaleźć na stronie finansedewelopera.pl w zakładce „Mentoring”.

M.K.: Lista tych ekspertów, partnerów biznesowych jest bardzo bogata. Możesz o nich opowiedzieć?

P.P.: Mam zespół analityków, rzeczoznawców, prawników, doradców podatkowych. Zrzeszam osoby dysponujące prywatnym kapitałem oraz inwestujące w nieruchomości. Mój zespół tworzą osoby, które mają ogromne doświadczenie i wiedzę konkretnie w tych zagadnieniach, które interesują inwestorów. Podczas spotkań łączę ekspertów z osobami, które potrzebują ich wsparcia.



Na przykład w sytuacji, gdy deweloper ma zrealizować sprzedaż lokali – kolejne środki z banku może uruchomić tylko pod warunkiem sprzedaży lokali. Wtedy na przykład uruchamiamy naszą grupę od zakupów pakietowych i oni po prostu kupują większą liczbę mieszkań w danej inwestycji. Spełniamy warunek uruchomienia kredytu i bank wypłaca środki. Dlatego też współpracujemy z inwestorami prywatnymi, którzy w razie potrzeby są w stanie zasilić dany projekt swoimi środkami. Dzięki temu rozwiązujemy też problem braku wkładu własnego w inwestycję.

M.K.: Co inwestorzy i deweloperzy zyskują jeszcze na współpracy z Tobą?

P.P.: Jeżeli ktoś chce, żebyśmy poprowadzili cały proces, pozyskali finansowanie czy to z banku, z funduszy inwestycyjnych, czy od inwestorów prywatnych, z którymi współpracujemy, to jesteśmy w stanie to zrobić. Od początku do końca, pełen outsourcing. Działamy na zasadzie „zewnętrznego dyrektora finansowego” i skupiamy się na osiągnięciu planowanego rezultatu. Są jednak takie projekty, które mimo całkowitego zaangażowania inwestora nie mają szans na powodzenie. Jesteśmy w stanie to ocenić i udzielić inwestorowi informacji zwrotnej, czy dany projekt dobrze rokuje, czy nie i lepiej go opuścić.

M.K.: Czy kiedykolwiek odradziłeś komuś wejścia w projekt?

P.P.: Często osoba, której dotyczy dana kwestia, sama sobie to uświadamia po konsultacji lub po przejściu programu mentoringowego online. Jednym z elementów mojego programu jest również sprawdzenie założeń finansowych konkretnego projektu w banku. Uczestnik otrzymuje gotową informację zwrotną, czy jego projekt może zostać sfinansowany. A nawet, jeśli otrzymuje informację odmowną, to wie, co należy w tym projekcie zmienić. Trochę pozbynam złudzeń osoby, które nie

przechodziły tych ścieżek do tej pory. Niczego im nie zakazuję, tylko staram się argumentować, jak to wygląda z punktu widzenia drugiej strony, żeby mogli samodzielnie wyciągnąć wnioski.

M.K.: Z drugiej strony, bo przecież masz ogromną wiedzę, również praktyczną, byłeś dyrektorem kilku banków.

P.P.: W finansach działałem od 20 lat, w czasie których byłem dyrektorem w dwóch bankach. Zaczynałem jako doradca klienta biznesowego, później przez 12 lat byłem szefem centrum finansowego. Prowadziłem zespoły specjalistów, gdzie pracowaliśmy z małymi i średnimi spółkami, klientami zamożnymi, detalicznymi oraz oddziałem korporacyjnym, jak również biurem maklerskim banków. Tematyka finansów nie jest więc dla mnie nowa. Nie funkcjonuję już jednak w strukturach korporacji, tylko prowadzę własne firmy na własnych zasadach.

M.K.: Które źródła finansowania są najbardziej popularne wśród początkujących inwestorów?

P.P.: W zasadzie 85% rynku finansuje się kredytem deweloperskim. Po prostu jest to najtańszy sposób finansowania. Jest on połączony z rachunkami powierniczymi, czyli z wpłatami klientów. Dalej są transakcje, które nie mogą być z różnych powodów sfinansowane przez banki, na przykład przez brak wkładu własnego. W tym momencie musimy umiejętnie wprowadzić inwestora prywatnego do spółki celowej, żeby wrócić do banku i uruchomić kredyt. Często zdarza się też, że zakup gruntu dla dewelopera finansujemy z funduszu inwestycyjnego. Wykorzystujemy również transakcje trójstronne z użyciem depozytu notarialnego i wiele innych konstrukcji.

M.K.: Widzę, że masz te wszystkie sposoby finansowania w jednym palcu.

P.P.: Mam niemałą frajdę, że mogę w ten sposób pomóc innym. To mi sprawia ogromną satysfakcję. Czasem na początku wydaje się, że coś jest nierealne, a potem razem z zespołem znajdujemy rozwiązanie. Nie zastanawiam się, czy można coś zrobić, tylko jak to zrobić. To duża różnica.

M.K.: A ryzyko? Podkreślasz to na swojej stronie – piszesz o tym, że ryzyka nie ma.

P.P.: Największym ryzykiem w tego typu projektach jest brak wiedzy. Trzeba mieć plan A, B, C, a jak nie wyjdzie, to nawet D. Trzeba więc tym ryzykiem zarządzać w odpowiedni sposób. To nie jest tak, że w projektach nie ma ryzyka w ogóle. Ono istnieje. Chodzi tylko o to, żeby je umiejętnie zdiagnozować, ukierunkować i nim zarządzać.

M.K.: Patrząc na warunki rynkowe, jakie teraz mamy, czy uważasz, że to jest w ogóle dobry czas na rozpoczęcie inwestycji?

P.P.: Uważam, że to jest bardzo dobry czas, z kilku powodów. Jednym z nich jest na przykład luka podaźowa, która zaczęła powstawać już w 2022 roku. Wahania cen materiałów budowlanych, wojna w Ukrainie, wcześniejsza pandemia – miały wpływ na to, że rynek zamarł. Nie było wiadomo, co robić dalej, więc deweloperzy zakreśli kurek. O 50% spadła liczba wydawanych pozwoleń na budowę. Teraz mamy taką sytuację, że klienci na rynku pierwotnym nie mają czego kupować. Cały czas mamy w Polsce duże niedopasowanie wymagań lokalowych do tego, czego klienci poszukują. W małych miejscowościach jest sporo mieszkań, które są niespożytkowane, ale w dużych ośrodkach, jak Warszawa czy Kraków, jest duży niedobór lokali w centrach miast. Jeśli chodzi o rynek nieruchomości, uważam, że ceny w perspektywie kolejnych lat będą jeszcze rosły. Szacuję, że jeśli chodzi o kwestie budowlane, to przez najbliższe co najmniej 7–10 lat mamy co robić.

Paweł Pilarczyk – ekonomista i finansista. Od 20 lat ułatwia innym poruszanie się w świecie finansów i nieruchomości. Wcześniej jako bankowiec, obecnie jako przedsiębiorca konsultuje, szkoli i pomaga w pozyskiwaniu kapitału na inwestycje. Dzieli się wiedzą i doświadczeniem podczas webinarów, spotkań live i autorskiego programu online dla deweloperów. Prowadzi serwis www.finansedewelopera.pl

