

prestiz

BIZNES
I INWESTYCJE

RYNEK CONDO
W CZASIE PANDEMII

INWESTOWANIE
NA RYNKACH
ZAGRANICZNYCH

NIERUCHOMOŚCI
NA WYNAJEM DAJĄ
ZAROBIĆ, ALE...

SUKCESJA
PRZEKAŻ MAJĄTEK
W PEWNE RĘCE

RESTRUKTURYZACJA
SĄDOWA W DOBIE
KRYZYSU GOSPODARCZEGO

Umów się na jazdę testową nową Klasą E

Dostępna również w wersji Plug-In Hybrid
już od **1869 zł netto/mies.***

Umów się u:
Mojsiuk Sp. z o.o. Sp.K.



ul. Pomorska 88, Szczecin Dabie, tel.: + 48 91 48 08 712
ul. Koszalińska 89, Stare Bielice, tel.: +48 94 34 77 372



Klasa E 300e – średnie zużycie paliwa 1,5-1,8 l/100 km, średnia emisja CO₂ 35-41 g/km

*J) Rata miesięczna netto dla modelu E 300e Limuzyna Business Edition w promocji Lease & Drive 1% „bez VAT” wynosi jeden procent ceny netto katalogowej pojazdu. W ramach promocji wartość miesięcznej raty netto została obniżona o równowartość podatku VAT. Rata prezentowana dla pojazdu bazowego z wyposażeniem standardowym – prezentowana dla warunków: okres leasingu 24 miesiące, średnioroczny przebieg 15 000 km, wpłata wstępna 5% wartości samochodu, gwarantowana wartość końcowa. Produkt Mercedes-Benz Leasing Polska Sp. z o.o. skierowany do przedsiębiorców. Wyliczenie rat miesięcznych ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu artykułu 66 par. 1 Kodeksu cywilnego. Promocja dotyczy pojazdów z rocznika 2020, w przypadku których realizacja zamówienia oraz odbiór pojazdu nastąpią do dnia 31.12.2020 r.

MAGAZYN SZCZECIŃSKI

Szukaj nas
w prestiżowych
miejscach

MIESIĘCZNIK BEZPŁATNY

e-mail: reklama@eprestiz.pl | www.prestizszczecin.pl

MARINA DEVELOPER

Przystań na dobre. 



Nowoczesny kompleks między Zatoką
Wrzosowską a Morzem Bałtyckim



PÓŁWYSEP
DZIWNÓW
TWOJA NADMORSKA PRZYSTAŃ

Sprawdź naszą ofertę: www.marina-developer.pl | Zadzwoń: 609 11 30 55

Apartamenty na sprzedaż

CLUB HOUSE

PRZYSTAŃ LUKSUSU

40 luksusowych mieszkań
z widokiem na Jezioro Dąbie



MARINA DEVELOPER jest mecenasem:



YACHT KLUB POLSKI
SZCZECIN



20 36

SPIS TREŚCI

- 8 Wstępniak
- 10 Flash Finansowy
- 12 Restrukturyzacja szansą na ochronę przedsiębiorcy w dobie kryzysu
- 18 Strategie i style inwestowania na GPW
- 20 Giełda to nie kasyno
- 22 Rynki finansowe w czasie pandemii
- 26 Inwestuj na rynkach zagranicznych
- 28 Private Banking a ochrona klienta
- 32 Nieruchomości na wynajem dają zarobić, ale niedoświadczony inwestor może łatwo stracić
- 34 Inwestycja w apartamenty to dziś czysty zysk
- 36 Z widokiem na inwestycję
- 40 Baltic Marina Residence: elegancja i komfort
- 42 Rynek condohoteli w dobie koronawirusa
- 46 Nieruchomości komercyjne nie zwalniają tempa
- 48 dr hab. Jacek Łaszek - Większe mieszkania, mniejsze biura, czyli nieruchomości po pandemii
- 50 Złota inwestycja
- 52 Unijne koło ratunkowe
- 54 Kancelaria Nocko Grzegorzczuk Radcowie Prawni - Prawo dla biznesu, czyli co cię czeka w najbliższej przyszłości...
- 58 Sukcesja – czym tak naprawdę jest?
- 59 Kickstarter w Polsce!
- 60 Pomocna dłoń Izby
- 62 Pracownicze Plany Kapitałowe Nowe, wspólne oszczędzanie
- 64 Prof. William F. Sharpe - Co się liczy w oszczędzaniu na emeryturę

prestiz

MAGAZYN SZCZECIŃSKI

MIESIĘCZNIK BEZPŁATNY | Wydawnictwo Prestiż | e-mail: redakcja@eprestiz.pl | www.prestizszczecin.pl

Redaktor wydania: Jakub Jakubowski
Wydawca: Izabela Marecka,
Wydawnictwo Prestiż magazyn szczeciński,
ul. Ks. Piotra Ściegiennego 66/1
70-352 Szczecin
Sekretarz redakcji: Karolina Wysocka,
wysocka@prestizszczecin.pl
Redakcja: Aneta Dolega, Dariusz Staniewski

Reklama i Marketing:
Konrad Kupis, tel.: 733 790 590,
Radosław Perz, tel.: 575 650 590, 537 490 970
Renata Suwała, tel.: 537 790 590

Dział foto: Jarosław Gaszyński,
Dagna Drążkowska-Majchrowicz

Skład gazety: Kamil Żurek

Redakcja nie odpowiada za treść reklam.
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania
i redagowania treści redakcyjnych.

Drukarnia: Drukarnia Kadruk S.C.

MENNICA ZACHODNIOPOMORSKA



BEZPIECZNA INWESTYCJA W ZŁOTO!

ZŁOTO INWESTYCYJNE | MONETY KOLEKCJONERSKIE

“MENNICA ZACHODNIOPOMORSKA”

ul. Jagiellońska 3, 70-435 Szczecin

tel. 517-766-190

www.menniczachodniopomorska.pl

Jakub Jakubowski - dziennikarz, w latach 2009-2019 redaktor naczelny i wydawca miesięcznika „Prestiż - magazyn trójmiejski”, uznanego przez magazyn „Press” za najlepsze regionalne czasopismo w Polsce. Pracował również dla Radia Gdańsk, portalu trójmiasto.pl, był redaktorem naczelnym magazynu „Wiecznie Młodzi”, publikował w „Dzienniku Bałtyckim”, „Przeglądzie Sportowym”, „Playboyu” i wielu innych. Aktualnie współpracownik Prestiżu szczecińskiego i portalu gazeta.pl, zajmuje się także produkcją telewizyjną i filmową. Przez 12 lat wykładał dziennikarstwo prasowe i dziennikarstwo telewizyjne w Wyższej Szkole Komunikacji Społecznej. Fan zaangażowanego dziennikarstwa, dobrego reportażu i ciekawego wywiadu. Miłośnik żeglarstwa, roweru, muzyki, po godzinach DJ w legendarnym klubie Spatif w Sopocie.



Nie da się ukryć, że pandemia koronawirusa COViD-19 to prawdziwy test reputacji dla wielu firm. W naszej branży medialnej niestety nie dzieje się najlepiej, a sektor prasy został przez koronawirusa wręcz przetrzebiony. Upadły tytuły duże i małe, lokalne i ogólnopolskie. W czasach, gdy wszystko ucieka do internetu, zniknięcie każdego projektu drukowanego pozostawia smutek. Ci, którzy przetrwali z pewnością zdali test reputacji. Cieszę się niezmiennie z faktu, że wśród nich jest Prestiż – magazyn szczeciński, który w Szczecinie ma bardzo silną markę i jest świetnie prowadzony przez Iżę Marecką i jej zespół.

Inwestuj w czasie kryzysu – to jedna z zasad obowiązujących na rynkach finansowych. Gdy indeksy giełdowe pikują w dół, doświadczony inwestor nie ucieka z rynku, tylko czeka na okazję, by uzupełnić swój portfel. Podobnie jest w naszym przypadku. Trudny czas izolacji gospodarczej spowodowanej pandemią wykorzystaliśmy z jednej strony na trudną walkę o przetrwanie,

a z drugiej zaś na planowanie. Efektem tych planów jest nasz nowy projekt, który właśnie trzymacie w rękach - wydanie specjalne Prestiż Biznes i Inwestycje.

Znajdziecie tu ciekawe artykuły o tym jak biznes, w tym nasz lokalny radzi sobie w dobie pandemii, ale też o tym, jak i w co inwestować w czasach, gdy rynki finansowe przeżywają covidowy rollercoaster. Niestabilna sytuacja na giełdach całego świata sprawia, że wielu przedsiębiorców zadaje sobie pytanie, czy inwestowanie może być w obecnej sytuacji bezpieczne? Jak minimalizować ryzyko? Które aktywa dają zarobić, a których lepiej unikać? Inwestować w Polsce, a może na rynkach zagranicznych? Czy kupno mieszkania na wynajem to pewny zysk? A może pokój w condotelu? Mnóstwo merytoryki, bez lukrowania rzeczywistości, wybitni eksperci i różnorodne tematy – wszystko to niniejszym wydaniu specjalnym. Wierzę, że dla każdego zainteresowanego tematem, będzie to solidna dawka wiedzy.

Jakub Jakubowski



ZAINWESTUJ Z NAMI W ZŁOTO I SREBRO

SPRZEDAŻ • SKUP • DARMOWA WYCENA • KOMIS

——— Oferujemy skup i sprzedaż: ———

- złota bulionowego
- złotych monet
- złotych sztabek
- złotych i srebrnych monet kolekcjonerskich
- złotych i srebrnych numizmatów

POMAGAMY BUDOWAĆ PORTFEL INWESTYCYJNY

DORADZIMY W CO ZAINWESTOWAĆ

POŚREDNICZYMY PRZY DUŻYCH TRANSAKCJACH

Z NAMI ZAINWESTUJESZ W ZŁOTO BEZPIECZNIE I ROZSĄDNIE

Odwiedź nas w Internecie, w stałej ofercie mamy ponad 150 złotych monet i sztabek:

www.szerfszczecin.pl

Znajdź nas również na allegro i na numimarkecie pod nickiem : [SzerfSzczecin](#)

Sklep Numizmatyczny SzerfSzczecin

Tomasz Witkiewicz

ul. Ślaska 19/2

(wejście od Mazurskiej 13)

70-434 Szczecin

tel. 918314468

e-mail: szerfszczecin@interia.pl



FLASH



Bankowość w liczbach

Od ponad 10 lat serwis PRNews.pl zbiera unikalne, szczegółowe dane o rynku bankowym w Polsce. Co kwartał przedstawia raport „Polska bankowość w liczbach”. Ostatnia edycja, ze względu na pandemię koronawirusa, była szczególna. Jak obecnie prezentuje się nasza bankowość?

Według raportu najszybciej rosną średnie banki. To właśnie w tej grupie widać obecnie najbardziej dynamiczne zmiany. Liderem klientów indywidualnych jest zaś wciąż PKO Bank Polski. Ma ich 10,4 mln. Banki podające dane o liczbie kont osobistych prowadzonych dla obcokrajowców informują, że pod koniec I kwartału tego roku miały w swoim portfelu 888 tys. takich klientów. Najliczniejszą grupą wśród nich są obywatele Ukrainy. Według zestawienia jest ich około pół miliona.

Raport potwierdza również, że widać wzrost zainteresowania bankowością internetową. Zwiększyła się liczba klientów korzystających ze zdalnych kanałów obsługi. Co ciekawe – największy odsetek internautów mają nie duże, ale mniejsze banki. W zeszłym kwartale 18,2 mln klientów aktywnie korzystało z bankowości internetowej. Coraz chętniej korzystają oni również z usług przez urządzenia mobilne. 11,8 mln klientów banków korzystało z aplikacji mobilnych w ubiegłym kwartale. 6,4 mln osób logowało się do banków wyłącznie z telefonów. Zauważalny jest też wzrost portfeli w smartfonach. W telefonach Polaków pod koniec I kwartału ub. r. było ponad 3,1 mln kart płatniczych.

źródło: bankier.pl, raport PRNews.pl
kw/ foto: pixabay



Cztery drogi po pandemii

Najnowszy raport Deloitte i Salesforce wskazuje cztery scenariusze rozwoju wydarzeń po wygaszeniu pandemii Covid-19. Według analizy – najważniejsza dla światowej gospodarki będzie chwila, kiedy nastąpi jej ożywienie.

Raport wskazuje, że przyszłość świata jest zależna w dużym stopniu od tego, jak elastyczni okażą się przywódcy poszczególnych państw. Od ich współpracy zależy szybkość ożywienia gospodarki całego świata. Pierwszy wariant, Przelotna Burza, zakłada, że ożywienie w gospodarce nastąpi jeszcze w końcu 2020 roku. Jednak ten scenariusz byłby możliwy, gdyby przywódcy światowi wyeliminowali wirusa szybciej niż oczekują epidemiolodzy.

Druga możliwość, Późniejsze Odbicie zmienia dotychczasowe modele działania, pokazuje, że ożywienie nastąpi dopiero pod koniec 2021 roku, a przyspieszy w połowie 2022. Tyle trwający kryzys wymusiłby jednak zmiany na porozumieniach między państwami. Trzeci wariant, Kierunek Daleki Wschód, zakłada przełom na skali globalnej. Przewiduje, że kryzys ustąpi pod koniec 2021 roku. Według tej możliwości – z jego skutkami szybciej poradzi sobie Wschód, a Zachód będzie musiał oddać palmę pierwszeństwa Azji. Ostatnia, czwarta możliwość, jest najczarniejszymi przewidywaniami. Wedle niej ożywienie gospodarcze nastąpi najwcześniej w połowie 2022 roku z powodu mutacji wirusa. Według tego wariantu – państwa zaczną się izolować oraz minimalizować współpracę, wzrosną rachunki.

źródło: money.pl, dlahandlu.pl
kw/ foto: pixabay

FINANSOWY



Inwestycje w lepszy świat

Kryzys pandemii koronawirusa sprawił, że coraz częściej ludzie poszukują aktywów odpowiedzialnych społecznie i ekologicznie. Ta polityka inwestycyjna z peryferyjnej przeszła do głównego nurtu rynków kapitałowych.

CSR, corporate social responsibility (społeczna odpowiedzialność biznesu), to trend, który przybiera na sile. Coraz większym zainteresowaniem inwestorów cieszą się tzw. spółki ESG. Z angielskiego: environmental, social, governance. Skrót ESG to opis działań podejmowanych przez firmy z punktu widzenia ich wpływu na ochronę środowiska (E), dbanie o społeczeństwo (S) i prowadzenie ładu korporacyjnego (G).

Co ciekawe, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju oraz Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie nawiązały współpracę w zakresie wsparcia spółek w procesie raportowania czynników ESG. EBOR do drugiej połowy lipca zbierał oferty firm doradczych, posiadających doświadczenie w dziedzinie zrównoważonego rozwoju, na realizację projektu. Celem tego zamysłu jest opracowanie dokumentu określającego spójne ramy raportowania, które pomogą spółkom w procesie udostępniania informacji o swoich działaniach i danych w zakresie ESG, mających walory użytkowe w procesie inwestycji na rynku kapitałowym.

– Wielu globalnych inwestorów już przekonało się, że zrównoważony rozwój i rosnące zyski wzajemnie nie wykluczają się. Powstają kolejne badania, które wskazują, że uwzględnienie czynników ESG zwiększa odporność portfela na zawirowania i szoki w gospodarce – mówi prezes GPW Marek Dietl.

źródło: [forbes.pl](#), [stockwatch.pl](#)
kw/ foto: pixabay



Pieniądze dla funduszy

Polacy, mimo kryzysu, wciąż inwestują w fundusze i akcje. Co więcej, po krótkim spadku związanym z sytuacją pandemiczną, do łask wróciły fundusze dłużne. Od 2 lat to jedna z najpopularniejszych form lokowania pieniędzy.

W czerwcu saldo wpłat i wypłat do funduszy inwestycyjnych było dodatnie. Wyniosło 2,4 mld złotych. Największym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się fundusze dłużne, w tym – papierów korporacyjnych. W czerwcu klienci wpłacili do funduszy dłużnych 1,9 mld zł. Nowe środki trafiły zarówno do funduszy obligacji skarbowych, jak i o uniwersalnej strategii. Liderami sprzedaży były 3 fundusze: NN Investment Partners TFI – NN Krótkoterminowych Obligacji, NN Obligacji oraz NN (L) Krótkoterminowych Obligacji Plus. Powodzeniem cieszyły się również fundusze papierów korporacyjnych. Klienci wpłacili do nich około 160 mln zł netto. W raporcie wskazano, że w czerwcu utrzymało się dodatnie saldo sprzedaży w funduszach akcji.

Dodatni bilans sprzedaży osiągnęły fundusze akcji zagranicznych, głównie z technologią w nazwie. Rodzime spółki akcyjne nie cieszyły się aż takim zainteresowaniem. Wśród funduszy akcji polskich dodatni bilans sprzedaży osiągnęły fundusze indeksowe oraz te skupione na inwestycjach w małe i średnie spółki.

źródło: [bankier.pl](#), [analizy.pl](#)
kw/ foto: pixabay



Restrukturyzacja to proces realizowany na podwalinach wartości etycznych oraz ekonomicznych, na bazie których warto tworzyć potencjał całego otoczenia by stabilność była oparta o równowagę całej gospodarki, która stanie się podstawą rozwoju jednostki.

*Rafał Machaliński
Prezes Zarządu,
Dyrektor Departamentu Prawnego*



Restrukturyzacja szansą na ochronę przedsiębiorcy w dobie kryzysu

Czas pandemii to okres trudny przede wszystkim dla przedsiębiorców, ale i konsumentów, których stabilność jest uzależniona od kondycji całej gospodarki, a ta w związku z wprowadzonymi ograniczeniami powoduje, iż przedsiębiorcy coraz bardziej dotkliwie odczuwają konsekwencje ekonomiczne. Skutki będą odczuwane jeszcze przez kilka lat w związku z pierwszym etapem ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego.

Niewielu jednak przedsiębiorców zdaje sobie sprawę z faktu, iż w 2016 r. weszła w życie ustawa dotycząca wprowadzenia Prawa Restrukturyzacyjnego, które z założenia jest ustawą przeciwpadłościową, czyli dedykowaną podmiotom znajdującym się w trudnej sytuacji finansowej lub operacyjnej i z różnych powodów są zagrożeni niewypłacalnością.

Czy jednak pandemia wywołała prawdziwy kryzys gospodarczy? I jak można przed danym kryzysem się bronić? Na te i inne pytania odpowiemy Państwu w poniższym wywiadzie.

Czy pandemia wywoła w Polsce i na całym świecie kryzys gospodarczy?

Szanowni Państwo, wystąpienie kryzysu gospodarczego prognozowano już od dłuższego czasu w związku z napięciami ekonomicznymi na całym świecie. Zagadnienie kryzysu jest bardzo trudne ze względu na złożoność procesów ekonomicznych i ich powiązań z wszystkimi strategicznymi sektorami gospodarczymi, jednak zawsze niesie on za sobą weryfikację i zmianę dotychczasowego porządku rozkładu sił gospodarczych. Pandemia przyspieszyła i zalegalizowała pewne mechanizmy, które doprowadziły do aktualnej sytuacji ekonomicznej na świecie. Niewątpliwie czas pandemii przyczyni się do szybszej weryfikacji realnego potencjału w różnych sektorach, dzięki czemu podmioty, które utrzymywały się dotychczas tylko dzięki zewnętrznym dźwigniom finansowym będą poddane weryfikacji i przetrwają tylko te, które będą umiały odnaleźć się w nowej rzeczywistości.

Jak przedsiębiorcy mogą ochronić się przed skutkami kryzysu gospodarczego i utratą płynności finansowej?

Kryzys gospodarczy bardzo dotkliwie weryfikuje odporność na zmiany całej organizacji. Przetrwają tylko te podmioty, które skutecznie będą dywersyfikować swoje założenia biz-



RAFAŁ MACHALIŃSKI

Magister prawa, magister zarządzania, manager średniego i wyższego szczebla z 18-letnim doświadczeniem zawodowym w branży finansowej i prawniczej. Ekspert ds. prawa upadłościowego, restrukturyzacyjnego, przekształceń spółek kapitałowych oraz pozyskiwania finansowania inwestycyjnego. Od wielu lat z sukcesami buduje potencjał polskich i europejskich przedsiębiorstw oraz przeprowadza implementację wizji rozwoju strategii biznesowych do procesu operacyjnego.

Ekspert ds. zarządzania procesowego
PRINCE 2 – nr certyfikatu: 02548501-01-62II

nesowe i szybko reagować na zmieniające się warunki obrotu gospodarczego. Największym problemem polskich przedsiębiorców jest bardzo duże zaangażowanie środków pochodzących z kredytów bankowych, które w związku niekorzystną zmianą parametrów ekonomicznych w firmie mogą zostać postawione w stan natychmiastowej wymagalności. Może to doprowadzić w bardzo krótkim okresie do niewypłacalności danego podmiotu, pomimo iż jego działalność jest perspektywiczna, a problemy często są spowodowane zatorami płatniczymi. Nie zmienia to jednak faktu, iż w sytuacji kryzysu gospodarczego dużo większą szansę na przetrwanie mają podmioty, które nie korzystają z kredytów bankowych, bądź ich zaangażowanie jest tylko pomocnicze a nie stanowi podstawy funkcjonowania. Niemniej, każde przedsiębiorstwo, które ma perspektywę dalszej działalności może uzyskać pomoc i ochronę w toku postępowania restrukturyzacyjnego, które jest procesem priorytetowym dla podmiotów zagrożonych niewypłacalnością.

Na czym polega restrukturyzacja?

Restrukturyzacja sądowa ma na celu kompleksowo zabezpieczyć i zoptymalizować podmiot w takim zakresie, by mógł on dalej prawidłowo funkcjonować. W przypadku wypowiedzianych kredytów bankowych w toku restrukturyzacji przedsiębiorca może czuć się bezpiecznie, ponieważ będzie posiadał sądową ochronę przeciwegzekucyjną w postaci zakazu wypowiedzania umów kredytowych, zabezpieczenia kont przed egzekucją komorniczą, czy zabezpieczeniem majątku niezbędnego do prowadzenia działalności przed licytacją. Zakres pomocy publicznej w restrukturyzacji jest bardzo szeroki i zawsze jest dostosowywany do potrzeb danego przedsiębiorcy z perspektywy utrzymania ciągłości działalności dłużnika, jak i ochrony interesów wierzycieli. Restrukturyzacja sądowa to jedyna kompleksowa pomoc, która faktycznie może doprowadzić do ochrony przedsiębiorcy w dobie kryzysu. Jest to jednak bardzo sformalizowany proces sądowy. Należy zawsze dobrze przygotować się do danego postępowania i nie czekać z wprowadzeniem restrukturyzacji, kiedy już grozi nam postępowanie egzekucyjne. Czym wcześniej przedsiębiorca zgłosi się do kancelarii tym większy zakres pomocy może uzyskać.

Jaki wpływ na sytuację przedsiębiorców ma zmiana polityki kredytowej i reorganizacja banków?

Sektor bankowy niewątpliwie przechodzi aktualnie reorganizację spowodowaną między innymi pandemią, ale również koniecznością automatyzacji procesów operacyjnych, które nie tylko doprowadzą do optymalizacji kosztów działalności, ale i dostępności do wszystkich usług bankowych w trybie on-line. Aktualne zmiany niosą za sobą bardzo znaczące konsekwencje dla całej gospodarki, której dźwignią niewątpliwie jest sektor bankowy. Od jego stabilności i elastyczności zależy stabilny wzrost gospodarczy. Zmiana polityki kredytowej, automatyzacja procesów decyzyjnych oraz obniżanie ryzyka szkodowości portfela kredytowego doprowadza do znaczącego ograniczenia i eliminacji rozwoju usług brokerskich, struktur pośredniczących przy sprzedaży usług finansowych. Dzięki takiej strategii bank chce ograniczyć koszty

what.now®

Kancelaria Prawna

Kancelaria prawna what.now® od ponad 15 lat pomaga gospodarstwu rolnym, przedsiębiorstwom niezależnie od skali prowadzonej działalności.

Kancelaria od samego początku wyspecjalizowała się w postępowaniach upadłościowych w tym głównie postępowaniach układowych oraz od 2016 r z dniem wejścia ustawy restrukturyzacyjnej jako jedni z pierwszych w Polsce procesowaliśmy aplikacje restrukturyzacyjne naszych klientów na terenie całego kraju wiedząc, iż dana ustawa to przyszłość i bezpieczeństwo naszej gospodarki.

Dlatego też kancelaria na dzień dzisiejszy jest jedną z nielicznych podmiotów w całym kraju która wyspecjalizowała się w tak wąskiej a zarazem rozległej dziedzinie prawa jakim są postępowania restrukturyzacyjne.

Aplikacja restrukturyzacyjna to jedna z najtrudniejszych i najbardziej sformalizowanych wniosków sądowych w naszym ustawodawstwie. Niezbędne do prawidłowego jej przygotowania jest pełna specjalizacja w danej dziedzinie prawa oraz zaplecze doświadczonych prawników, analityków finansowych, księgowych oraz olbrzymie doświadczenie biznesowe managerów.





i ryzyko oferując klientom produkt łatwiej dostępny i tańszy. Czy jednak tak naprawdę będzie? Zobaczymy na przestrzeni 2–3 lat, kiedy to będzie można już zaobserwować kształtowanie się pierwszych trendów gospodarczych.

Czy proces restrukturyzacyjny można nazwać panaceum na aktualne problemy, z którymi na co dzień przedsiębiorcy mają do czynienia?

Restrukturyzacja to nie panaceum, to bardziej wprowadzenie zarządzania kryzysowego w przedsiębiorstwie, które potrzebuje pomocy, a jej otrzymanie wpłynie pozytywnie na całą gospodarkę. Oczywiście, restrukturyzacja to bardzo skuteczna i rozległa pomoc dla przedsiębiorcy, który da ręką i nogą dalszego prawidłowego działania na rynku. Zawsze jednak priorytetem ochrony nie jest tylko dłużnik, ale przede wszystkim wierzyciele, otoczenie bliższe i dalsze, z którym kooperuje dłużnik, pracownicy oraz sam Skarb Państwa, który nie bez powodu udziela pomocy publicznej przedsiębiorcom z perspektywami. Restrukturyzacja jest społecznie i ekonomicznie zasadna, a jej wdrażanie powoduje stabilizację, która może stać się podstawą rozwoju gospodarki nawet w okresie kryzysu gospodarczego.

W jakim zakresie restrukturyzacja może pomóc przetrwać przedsiębiorcy nadchodzący kryzys oraz codzienne problemy finansowe?

Restrukturyzacja, jak wcześniej wspomniałem, to proces naprawczy. Aby osiągnąć założony plan restrukturyzacyjny, dłużnik może otrzymać pomoc publiczną w postaci między innymi:

- możliwości zawarcia układu z wierzycielami – nowy harmonogram spłaty wierzycieli;
- zabezpieczenia umów kredytowych, leasingowych przed wypowiedzeniem;
- zabezpieczenia kont przed zajęciem komorniczym oraz urzędu skarbowego;
- zabezpieczenie majątku przed egzekucją;
- zabezpieczenie umów operacyjnych przed wypowiedzeniem;
- rozwiązania lub zmiany niekorzystnych umów, kontraktów;
- obniżenia zobowiązań finansowych w postaci częściowego umorzenia zadłużenia kapitałowego oraz umorzenie odsetek i kar umownych.

Należy jednak wziąć pod uwagę, iż zakres pomocy i ochrony musi być zawsze adekwatny do skali problemów w danej organizacji, a sama pomoc nie może doprowadzić do pokrzywdzenia wierzycieli, których ochrona jest również priorytetem całego postępowania restrukturyzacyjnego.

*autor: Jakub Jakubowski/
foto: Sylwester Cisek*



Strategie i style inwestowania na GPW

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

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

- oczekiwana stopa zwrotu;
- skłonność do akceptacji ryzyka;
- horyzont inwestycyjny;
- poziom wiedzy o inwestowaniu i doświadczenie na rynku kapitałowym;
- sytuacja osobista – wiek, stan rodzinny, stan zdrowia;
- sytuacja ekonomiczna – posiadany majątek, oszczędności, wolne środki, wysokość dochodów osobistych, zadłużenie;
- udział inwestycji w majątku osobistym;

- dostępny czas możliwy do poświęcenia na analizy i monitorowanie sytuacji na giełdzie;
- poziom rozwoju rynku kapitałowego i dostęp do niego;
- sytuacja na rynku kapitałowym i makroekonomiczna.

STRATEGIE INWESTYCYJNE

Spekulacja

Spekulacja jest najbardziej popularną techniką inwestowania. Inwestor kupuje instrumenty finansowe, aby je później

odsprzedać, licząc na wzrost ich cen. Spekulacja może być też obliczona na spadek notowań instrumentów finansowych. Na rynku terminowym może być to sprzedaż kontraktów terminowych lub krótka sprzedaż w przypadku papierów wartościowych. Ryzyko spekulacyjne zależy od rodzaju instrumentów finansowych, zmienności cen, płynności i rodzaju rynku. Dla osiągnięcia dochodu ze spekulacji kluczowy jest wybór właściwego momentu nabycia papierów wartościowych i następnie ich odsprzedaży. Charakterystyczną cechą spekulacyjnych instrumentów finansowych są duże wahania notowań, mogące doprowadzić

do nieuzasadnionego ich przewartościowania, czyli wytworzenia bańki spekulacyjnej. Szczególnie wrażliwe na działania spekulacyjne są rynki o niskiej płynności, a także rynki aktywów strategicznych.

Krótką sprzedaż

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

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

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

Inne strategie

Strategia kup i trzymaj (ang. buy and hold)

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

Strategia wycucia rynku (ang. market timing)

Strategia ta polega na przewidywaniu kierunków zmian na całym rynku kapitałowym i szybkim reagowaniu poprzez zakup wybranych instrumentów finansowych oraz ich odsprzedaż z zyskiem. Skład portfela inwestycyjnego przy tej strategii ulega częstym zmianom.

Strategia oportunistyczna

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

Strategia uśredniania ceny nabycia

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

Strategia stałej struktury kapitału

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

Strategia zachowania stałego współczynnika

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

Strategia cenowo-wskaźnikowa

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

Strategia zachowania kapitału

Inwestor kupuje płynne instrumenty finansowe, przynoszące zazwyczaj niski, lecz pewny dochód i umożliwiając w każdym momencie odzyskanie zainwestowanego kapitału. Taka inwestycja charakteryzuje się niskim ryzykiem, ale jednocześnie ni-

skim potencjałem zarabiania. Właściwa dla inwestorów posiadających awersję do ryzyka, nie oczekujących stóp zwrotu znacznie przewyższających inflację, jednak otrzymywanych systematycznie.

Strategia bieżącego dochodu

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

STYLE INWESTOWANIA

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

Konserwatywny styl inwestowania

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

Zrównoważony styl inwestowania

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

Agresywny styl inwestowania

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

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

źródło: Biblioteka GPW/
foto: pixabay.com



Giełda to nie kasyno

Inwestowanie na giełdzie to nie kasyno. Trzeba mieć reguły, według których stanie się ono łatwiejsze. Poniżej przedstawiamy podstawowe zasady inwestowania, które powinien przestrzegać każdy inwestor.

TREND JEST TWOIM PRZYJACIELEM

To pierwsza podstawowa i najważniejsza zasada. Jeżeli spółka ma dobre podstawy, systematycznie poprawia swoje wyniki i wskaźniki to widać to w pozytywnym zachowaniu kursu na giełdzie. Warto wtedy być cierpliwym i pozwolić zyskom rosnąć zgodnie z trendem wzrostowym. Jeżeli spółka ponosi straty, to jest mało prawdopodobne, aby cena akcji zaczęła zyskiwać na wartości. Są jednak na rynku spekulanci, którzy nabywają akcje takich spółek z myślą, że w przyszłości trend się odwróci. Jest to jednak najczęściej błędna strategia, która może kosztować Cię sporo pieniędzy.

OSTROŻNIE Z POPYTEM

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

westorzy szukają inwestycji niepopularnych, ale kryjących w sobie ogromny potencjał.

NIE POWIĘKSZAJ POZYCJI PRZYNOSZĄCEJ STRATY

Taka metoda inwestowania cechuje bardzo agresywne podejście, które wiąże się z dużym ryzykiem. Najczęściej prowadzi to do pojawienia się dużych strat, sięgających do poziomu zainwestowanego kapitału.

TNIJ STRATY

Nigdy nie masz gwarancji, że przecenione akcje odbiją. Ważne jest natomiast żeby rozumieć jaka jest tak naprawdę wartość akcji. Oczywiście trudno jest zamknąć pozycję ze stratą, bo to jest w pewien sposób przyznanie się do błędu. Czasem, jeżeli akcje są pod kreską, a Ty wierzysz w fundamenty, warto je trzymać, ale musisz być ze sobą szczerzy, czy te fundamenty rzeczywiście tam są, czy to tylko Twoje życzeniowe myślenie.

PLANOWANIE TO PODSTAWA

Klarowny plan działania jest jednym z najważniejszych elementów skutecznej strategii inwestycyjnej. Pozwala zminimalizować ryzyko i okiełznać w dużym stopniu nasze emocje. Powinien być sporządzony w sposób maksy-

malnie zbliżony do obiektywizmu. Ponadto musi przewidywać kilka wariantów, od tego optymistycznego, przez optymalny, akceptowalny, po ten najgorszy. Sporządzając plan powinieneś uwzględnić wyjścia awaryjne z inwestycji. Dobrze sporządzony plan powinien być mapą, której trzymasz się, kiedy targając Tobą emocje i przestajesz myśleć racjonalnie.

POZWÓL ZYSKOM ROSNĄĆ

Jeżeli masz zasadę, że sprzedajesz w momencie kiedy np. cena osiągnie zakładany poziom 20% czy 30%, pozbądź się jej. Przy mocnym rynku można czasami łamać własną zasadę. Gdy kurs osiągnie zakładaną cenę warto rozważyć, czy nie pójdziesz wyżej. Jeżeli posiadane akcje drożeją tak mocno, to jest na pewno ku temu powód. Nie warto ograniczać się jakąś swoją zasadą, a z każdej takiej trafionej inwestycji starać się wyciągnąć jak najwięcej. Nawet jeżeli akcje w dłuższym terminie wzrosną 50% czy 100% i dalej rosną, to ich nie sprzedawaj, bo możesz ograniczyć swoje zyski.

NIGDY NIE HANDLUJ BEZ ZLECENIA OBRONNEGO STOP LOSS

Zlecenie obronne Stop Loss jest zabezpieczeniem przed zbyt dotkliwymi stratami. Szczegółowe znaczenie ma przy grze na kontraktach terminowych, ponieważ stanowi zabezpieczenie przed utratą całego depozytu.



NIE ŁAP SPADAJĄCEGO NOŻA

Nie kupuj akcji, które „lecą na łeb na szyję”, ponieważ gdy na rynku rządzą emocje, trudno jest określić skalę spadków. Może się okazać, że ceny spadną jeszcze o kilkadziesiąt procent.

WYBIERAJ SPÓŁKI Z DUŻĄ PŁYNNOŚCIĄ

To pozwoli sprzedać akcje w każdym momencie. Największą płynność występuje dla największych spółek giełdowych, wchodzących w skład indeksu WIG20.

GRAJ TAKĄ KWOTĄ PIENIĘDZY, KTÓRĄ JESTEŚ GOTOWY STRACIĆ

Nie przeznaczaj wszystkich swoich oszczędności na inwestycje na giełdzie. Koniunktura na rynku bywa zmienna i w przypadku pojawienia się nagłych zawirowań, możesz pozostać bez środków do życia.

NIE PAKUJ WSZYSTKICH JAJEK DO JEDNEGO KOSZYKA

To coś oczywistego – wszyscy zaznaczają, jak ważna jest dywersyfikacja. A mimo to tak wiele osób nie stosuje się do tej zasady. Nieważne, jak pewny czujesz się w swojej prognozie, nie opieraj na niej całości swoich inwestycji. Dobrze jest przyjąć, że strata na jednej inwestycji nie może cię kosztować więcej niż 2–3% całego portfela. Nawet, jeśli z jakichś powodów pozwolisz, żeby pojedyncza inwestycja spadła o 10%, to dzięki dywersyfikacji całościowa strata nie będzie aż tak bolesna. Ważne jest również, aby liczba spółek w naszym portfelu ograniczała się do 20 podmiotów, ponieważ nie będziesz miał szans na skuteczne kontrolowanie tych inwestycji.

NIE AKCEPTUJESZ RYZYKA I STRAT – NIE INWESTUJ

Ryzyko i straty są nierozłączną częścią inwestycji, a mimo to tak wielu inwestorów nie potrafi ich zaakceptować. Skuteczny inwestor to taki, który zanim podejmie decyzję inwestycyjną wie, ile może stracić i jaki jest dla niego akceptowalny poziom ryzyka.

DO SUKCESU PODCHODŹ Z OGRANICZONYM ZAUFANIEM

Trzeba to powiedzieć wprost. Kiedy wszystko idzie po Twojej myśli, to niczego się nie uczysz. Nie znaczy to, że masz nie dążyć do sukcesu. Jeśli zdarzy Ci się pomylić i stracić pieniądze podczas swoich inwestycji, bądź dla siebie wyrozumiały. Daj sobie czas na naukę. Zamiast siebie obwiniać, pomyśl, co możesz zrobić, by już więcej nie popełnić tego samego błędu.

INWESTUJ W WIEDZĘ

„Daj swoje pieniądze obcym ludziom, a to dla nich będą one pracowały zanim zaczną pracować dla ciebie”. Niestety, to bolesna prawda, z której większość osób nie zdaje sobie w ogóle sprawy. Brak wiedzy zawsze Cię kosztuje, tylko czasem nie masz tej świadomości. Inwestowanie we własny rozwój to zdecydowanie najlepsza i najbezpieczniejsza inwestycja, jakiej możesz dokonać w życiu. Możesz, kiedy tylko zechcesz, czerpać ze swojego umysłu znajdujące się w nim informacje i generować dzięki nim nieograniczone ilości pieniędzy.

WYKORZYSTAJ DŹWIGNIĘ CZASU

Jim Rohn, autor „The Power of Ambition”, napisał w swojej książce: „Zazwyczaj ludzie

przeceniają to, co mogą zrobić w ciągu roku, a nie doceniają tego, co mogą osiągnąć w ciągu dziesięciu lat”. To bardzo mądre słowa. Ilu to inwestorów przez swoją niecierpliwość doprowadza swoje finanse do zagłady? Chcą szybko osiągnąć majątek, co w konsekwencji wyłącza u nich racjonalne myślenie. Zaczynają podejmować decyzje pod wpływem przesłanek emocjonalnych, a nie od dziś wiadomo, że emocje nie są dobrym doradcą. Chęć osiągnięcia majątku nie jest zła, ale jeśli do tej pory nie zarabiałeś na inwestowaniu, to daj sobie czas na naukę, wyciąganie wniosków, a nawet popełnianie błędów. Twoje życie to ciągły rozwój i dążenie do doskonałości. Wykorzystanie dźwigni czasu w pomnażaniu kapitału najlepiej zobrazować na przykładzie potęgi procentu składanego. Zobacz poniższy przykład. Masz 5000 zł do zainwestowania. Lokujesz te pieniądze na czymś, co przynosi jedynie 10% w skali roku. Czas Twojej inwestycji wynosi 10 lat. Ponadto przez cały ten okres dopłacasz co miesiąc 250 zł do powyższych 5000 zł, ulokowanych na instrumentcie finansowym o wskazanych wyżej parametrach. Po upływie okresu inwestycji (10 lat) będziesz miał 64.746,45 zł. Gdybyś dał sobie więcej czasu i dokonał inwestycji 15 letniej, twój końcowy wynik wynosiłby 125.887,18 zł. Pragnę podkreślić, że w powyższym przykładzie Twoje pieniądze pomnażają się niejako same. Twoja praca ograniczona jest do wyboru odpowiedniej inwestycji, reszta to czas i potęga procentu składanego. Jeśli zatem masz jakieś pieniądze w „skarpecie”, czym prędzej je zainwestuj. Na początek w swoją edukację. Później – w co tylko będziesz chciał.

Opracowano na podstawie przewodnika
Mikołaja Rylskiego (FX Masters) i platformy
Edukacja Giełdowa ING

foto: pixabay.com

Rynki finansowe w czasie pandemii

Pandemia koronawirusa COVID-19 wywołała na rynkach finansowych prawdziwy rollercoaster. Niestabilna sytuacja na światowych giełdach sprawia, że wielu inwestorów zadaje sobie dzisiaj pytanie, czy inwestowanie w jakiekolwiek instrumenty finansowe może być w obecnej sytuacji bezpieczne i opłacalne? Zapyaliśmy o to ekspertów.



KAMIL CISOWSKI

Dyrektor Analiz i Doradztwa Inwestycyjnego Dom Inwestycyjny Xelion

Covid-19 wywołał krach na rynkach kapitałowych na całym świecie. Giełdy mocno tąpnęły. Co konkretnie się do tego przyczyniło?

Działania, na których podjęcie zdecydowały się najważniejsze gospodarczo państwa na świecie, polegające na częściowym zamknięciu gospodarek, spowodują niewidzianą od czasu Wielkiego Kryzysu (1929–1932 r.) pod względem głębokości recesję. Globalne PKB spadnie zapewne w 2020 r. o 4–6%, a jego powrót do poziomu z 2019 r. może zająć nawet 2 lata. Naturalna w tej sytuacji była drastyczna przecena na globalnych rynkach akcji.

Jakiego typu spółki mogą w najbliższym czasie odrabiać straty?

Takie pytanie niekoniecznie ma już sens, bo nawet na polskim rynku znajduje się wiele spółek, które znajdują się na wysokich poziomach, szczególnie pośród tych

mniej. W momencie udzielania wywiadu SWIG80 znajduje się na dodatnim poziomie od początku roku, co zresztą potwierdza, że Pracownicze Plany Kapitałowe, nawet przy opóźnieniu reformy emerytalnej, którą wywołał koronawirus, mogą być przełomem dla GPW. Nawet w WIG20 wciąż można znaleźć spółki, które, jak się wydaje, mogą znaleźć się znacznie wyżej, gdyby epidemia nie miała nawrotów, ale niektóre, przede wszystkim banki, zostaną nią dotknięte na długo.

Czy jakieś branże, konkretne sektory obecne na giełdach w Polsce i na świecie zyskały w czasie pandemii, a które zostały najmocniej poturbowane i mogą mieć duże problemy z podniesieniem się?

Oczywiście, że w takich sytuacjach zawsze znajdują się zwycięzcy. Nie tylko chwilowi, jak różne, często mało transparentne spółki z GPW, które w komunikatach próbowały „podpiąć się” pod temat koronawirusa, ale bardziej trwali, np. producenci artykułów medycznych, spółki nowych technologii oferujące narzędzia, na które popyt w wyniku pracy zdalnej wzrósł wielokrotnie, czy wreszcie uwielbiani w Warszawie producenci gier. W ujęciu globalnym dotyczy to często również gigantów, chociażby jednej z najcenniejszych spółek na świecie, Amazona, czy Netflixa. Jednocześnie istnieje wiele sektorów, których dalsza działalność stoi pod poważnym zdaniem zapytania.

Oczywistym przykładem są linie lotnicze czy operatorzy statków wycieczkowych, ale cały sektor turystyczny może podnosić się z tej sytuacji przez lata.

Dużo się mówi, że w dobie zerowych lub ujemnych stóp procentowych dobrze jest inwestować w metale szlachetne. Czy tak jest w istocie?

Zerowe lub ujemne stopy procentowe nie są z nami tak długo, by jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Faktem jest, że największa hossa na rynku złota (1971–1980) miała miejsce częściowo na skutek niskich stóp w USA (w większym stopniu w wyniku „zamknięcia złotego okna”), a kończyła się, gdy były rekordowo wysokie, podobną korelację widzieliśmy w latach 1990–2011. Ale już prawie cała ostatnia dekada, mimo utrzymywania w krajach rozwiniętych stóp niższych niż prawie kiedykolwiek wcześniej, była dla metali szlachetnych straconą, były one jedną z najgorszych możliwych inwestycji. Jednym słowem, nie wystarczy, że stopy będą zerowe, kontynuacja hossy na złocie będzie w dużej mierze zależna od tego, czy w wyniku działań banków centralnych i rządów tym razem rzeczywiście zobaczymy, jak twierdzą niektórzy, silny wzrost cen za 2–3 lata. Na razie inwestorów może czekać z tej perspektywy próba nerwów, bo pierwszy impuls cenowy wynikający z recesji będzie ewidentnie deflacyjny, co dobrze obrazują ceny ropy.

rozmawiał: Jakub Jakubowski

JACEK MALESZEWSKI

CFA, Dyrektor Zespołu Doradztwa i Wealth Management



Covid-19 wywołał krach na rynkach kapitałowych na całym świecie. Giełdy mocno tąpnęły. Co konkretnie się do tego przyczyniło?

Główną przyczyną był strach inwestorów przed kompletnie nieznanym, jeszcze wówczas, wirusem. W momencie gdy ciężko oszacować jaki wpływ na gospodarkę może mieć dane wydarzenie, wielu inwestorów, na wszelki wypadek, woli pozbyć się posiadanych aktywów finansowych. Jeśli wielu z nich chce to zrobić w bardzo krótkim czasie, a niewiele jest osób, które inaczej oceniają sytuację, to ceny mocno spadają i mamy krach.

Czy kryzys wywołany pandemią to dobry czas na inwestowanie na rynku finansowym? Jeśli tak, to dlaczego?

Każdy kryzys jest dobrym czasem na długoterminowe, rozsądne inwestowanie. W trakcie kryzysów następuje szeroki odpływ kapitału z rynków akcji, co przyczynia się do powstania wielu okazji inwestycyjnych. Na fali strachu przeceniane są akcje zarówno dobrych, jak i złych spółek, dlatego w takich okresach można kupić te pierwsze w bardzo atrakcyjnych cenach niemożliwych do uzyskania w normalnych warunkach rynkowych.

Jakiego typu spółki mogą w najbliższym czasie odrabiać straty?

Obecnie straty powoli odrabiają spółki, których przyszłość jest niepewna, tzn. może je dotknąć nawrót koronawirusowych obostrzeń, jak na przykład spółki związane z turystyką, czy handlem detalicznym w galeriach handlowych.

Czy jakieś branże, konkretne sektory obecne na giełdach w Polsce i na świecie zyskały w czasie pandemii, a które zostały najmocniej poturbowane i mogą mieć duże problemy z podniesieniem się?

Wiele spółek, czy sektorów już odrobiło całość strat po marcowym krachu, a niektóre są nawet znacznie wyżej. To te spółki, które były typowane na wygranych w nowej, „covidowej” rzeczywistości, czyli spółki z sektora IT związane ze zdalną komunikacją, czy domową rozrywką (np. gry komputerowe) oraz z sektora medycznego. Z drugiej strony jest sektor finansowy, czyli głównie banki, które mocno cierpią na zerowych stopach procentowych.

Dużo się mówi, że w dobie zerowych lub ujemnych stóp procentowych dobrze jest

inwestować w metale szlachetne. Czy tak jest w istocie?

Metale szlachetne, a w szczególności złoto, są bardzo pożądane przez inwestorów w okresach ujemnych, realnych stóp procentowych, a obecnie właśnie takie stopy mamy. Przypomnijmy, że podstawowa stopa procentowa wynosi 0,1%, a roczna inflacja 3,3%. To nam daje realną stopę procentową na poziomie -3,2% rocznie. Tyle właśnie realnie tracą osoby trzymające oszczędności w bankach. Nawet 10-letnie obligacje skarbu państwa (oprocentowane na 1,25%) nie chronią obecnie przed inflacją. W tych warunkach naturalne staje się szukanie alternatywnych sposobów na bezpieczne lokowanie środków, a złoto być może nie płaci odsetek, ale nie podlega też inflacji.

W co inwestować w czasie kryzysu? Akcje, obligacje, waluty, złoto? Jak w czasie takiego kryzysu zarządzać składnikami portfela, aby stracić jak najmniej? I czy można w takich czasach zyskać?

W pierwszej fazie kryzysu, zwykle najbardziej zyskują długoterminowe obligacje skarbowe i waluty uznane za tzw. „safe haven”, czyli głównie dolar amerykański i frank szwajcarski. Gdy kryzys jest już w zaawansowanej fazie, wówczas należy szukać okazji wśród mocno przecenionych, ryzykownych aktywów, jak akcje, czy obligacje związane z ryzykiem kredytowym. Złoto teoretycznie powinno zyskiwać przez cały ten okres i tak właśnie jest trakcie obecnego kryzysu.

Mamy za sobą jeden z najgorszych okresów w historii polskiej giełdy i światowych rynków finansowych. Ostatnie tygodnie jednak pokazują, że rynki powoli się odbijają. Co może się dzieć w najbliższej przyszłości?

W trakcie marcowej paniki, wiele indeksów giełdowych spadło o 30-40%. Mieliśmy więc do czynienia z największym spadkiem w tak krótkim czasie w historii giełd. Jeśli w najbliższym czasie indeksy nie wrócą do spadków, a gospodarka nie będą ponownie zamykane ze względu na Covid-19, to okaże się, że mieliśmy do czynienia też z najkrótszą w historii recesją w światowej gospodarce. Biorąc pod uwagę ostatni wzrost zachorowań i zbliżający się okres jesienny, który zawsze sprzyja zachorowaniom ze względu na obniżoną odporność, nie jesteśmy wielkimi optymistami jeśli chodzi o rynki akcji.

Mówimy o inwestowaniu w czasie pandemii, ale niezwykle ważne jest zabezpieczenie kapitału. Jak o to zadbać?

W obecnych warunkach zabezpieczenie kapitału jest znacznie trudniejsze. Jeśli mamy ujemne realne stopy procentowe, nie wystarczy już założyć lokaty, czy kupić obligacji skarbowych. Trzeba skierować wzrok w kierunku inwestycji o większym poziomie ryzyka, ale opartych o realne aktywa, jak na przykład akcje spółek, czy złoto. Dobre zabezpieczenie kapitału w długim terminie powinny stanowić również realne aktywa o mniejszej płynności, jak na przykład różnego rodzaju nieruchomości. Kluczowe słowa dla skutecznego zabezpieczenia kapitału to dobra selekcja i dywersyfikacja. Jeśli nie mamy doświadczenia w inwestowaniu, sprawę lepiej powierzyć sprawdzonym wealth managerom.

Sukces w inwestowaniu może zagwarantować jedynie lokowanie funduszy w dłuższej perspektywie czasu – ile prawdy jest w tym stwierdzeniu?

Na początku mojej kariery zawodowej nie byłam przekonana do tego twierdzenia. Teraz jednak jestem pewna, że jest ono całkowicie prawdziwe, pod warunkiem jednak, że stosujemy podstawowe zasady inwestycyjne, jak dobra selekcja i dywersyfikacja. Dobra selekcja jest zawsze potrzebna, bo czas sprzyja najlepszym spółkom, a więc i funduszom inwestycyjnym, które potrafią je znaleźć. Dywersyfikacja portfela pomiędzy inwestycje o niskiej korelacji, pozwala natomiast uniknąć dużych, krótkoterminowych strat. Mniejszy lub większy zapas gotówki lub innych płynnych i bezpiecznych inwestycji w portfolio inwestycyjnym, pozwala natomiast na wykorzystywanie okazji powstających czasami na bardziej ryzykownych rynkach.

rozmawiał: Jakub Jakubowski



SAMER MASRI

Dyrektor Inwestycyjny Aegon PTE

Covid-19 wywołał krach na rynkach kapitałowych na całym świecie. Giełdy mocno tąpnęły. Co konkretnie się do tego przyczyniło?

Mocne spadki na światowych rynkach kapitałowych były spowodowane strachem przed głęboką recesją. Inwestorzy nie byli pewni, jaki będzie zasięg epidemii, jakie będą skutki ekonomiczne, jakie narzędzia zostaną użyte do wsparcia gospodarek i czy będą one skuteczne. Ostatnio rośnie przekonanie ekonomistów, ale też inwestorów, że od poprzedniego kryzysu, w trakcie którego użyte zostały narzędzia ilościowego luzowania oraz wprowadzone zostały ultra niskie stopy procentowe, kolejne kryzysy będą już trwały bardzo krótko. Wiele argumentów rzeczywiście za tym przemawia.

Kryzys i spadki na giełdach będące jego następstwem to dobry czas na inwestowanie?

Niskie stopy i łatwo dostępny pieniądź stymulują aktywność gospodarczą. Nawet taka decyzja, jak inwestycja w nieruchomości przychodzi łatwiej w takim środowisku. Ludzie przestają widzieć sens w trzymaniu pieniędzy na lokatach, wolą zainwestować swoje oszczędności, a najlepiej dodatkowo zaciągając tani kredyt. Dlatego też większość inwestorów oczekuje szybkiego wyjścia z tego i z każdego kolejnego kryzysu. Mało kto przejmie się chwilowym spadkiem zysków. Można by powiedzieć, że inwestorzy spisali ten rok na straty i patrzą teraz na odbicie, które może nastąpić w następnym roku.

Które spółki, branże w obecnym kryzysie zyskują, które tracą?

Spółki, które mają największy potencjał do odbicia to te, które mają mocny bilans lub otrzymują pomoc rządową, więc istnieje małe prawdopodobieństwo, że będą miały kłopoty finansowe, a jednocześnie popyt na ich produkty czy usługi będzie szybko się odbudowywał. W dobie pandemii oczywiście wygranym jest branża technologiczna, zwłaszcza spółki amerykańskie, zaś największym przegranym spółki energetyczne i sektor finansowy. W Polsce najlepiej rosły spółki zajmujące się produkcją gier komputerowych, a najgorzej na kryzys zareagowały banki. W polskim sektorze finansowym nastąpiła kumulacja negatywnych czynników. Pamiętajmy, że nasze banki są dodatkowo obciążone kredytami frankowymi.

Jakie są prognozy krótkoterminowe?

Dane makroekonomiczne i prognozy wyników spółek na ten rok są tragiczne, ale tak jak wspominałem, inwestorzy już spisali ten rok na straty. Większe znaczenie dla nich mają środki, które pompowane są w gospodarkę. Różnego typu programy pomocowe związane z pandemią, nie tylko nie dopuszczają do zrujnowania potencjału gospodarczego, np. dużych bankructw, ale dodatkowo dostarczają wielki potencjał do pobudzenia wzrostu w kolejnych latach.

Jak w czasie takiego kryzysu zarządzać składnikami portfela, aby stracić jak najmniej? I czy można w takich czasach zyskać?

Teoretycznie, jeżeli rząd pompuje miliardy w gospodarkę, oczywiście zadłużając się przy tym, to wszyscy mogą być wygrani – przegrane może być następne pokolenie. Trzeba być jednak optymistą i pamiętać, że wzrost w długim okresie zależy od dostępu kapitału, wykwalifikowanych pracowników i technologii. Ten ostatni czynnik może być nieograniczony. Moim

zdaniem do czasu uporania się z epidemią należy trzymać się bezpieczniejszych rynków, czyli takich jak Stany Zjednoczone, Niemcy i Japonia. W tych państwach wsparcie gospodarki jest największe, one też ze względu na posiadany potencjał technologiczny i sprawność organizacyjną, wyjdą zwycięsko z tego kryzysu. Drugim elementem strategii powinno być skupienie się na tzw. megatrendach, czyli na sektorach, które będą rozwijały się przez najbliższe dziesięciolecia. W tych sektorach popyt szybko się odbuduje i będzie rósł i rósł. Takich sektorów jest cała masa, problem polega jednak na tym, że na polskiej giełdzie jest bardzo mało spółek należących do takich sektorów. Jeżeli ktoś się zastanawia, gdzie można znaleźć dużo spółek oferujących zaawansowane usługi medyczne, platformy elektroniczne, zajmujących się bezpieczeństwem w sieci, innowacyjnymi rozwiązaniami w chmurze, robotyką, ochroną środowiska, to odpowiedź jest prosta: w takich państwach jak Stany Zjednoczone, Niemcy i Japonia.

Czyli o inwestowaniu najlepiej myśleć w horyzoncie długoterminowym?

Ogólnie, jeżeli planujemy inwestycję o horyzoncie czasowym jednego miesiąca, to branża nie ma znaczenia. Większe znaczenie ma selekcja i specjalne wydarzenia, które dotyczą wybranych akcji. Czyli ważne jest to, czy poprawia się sytuacja finansowa emitenta, czy spółka podpisała jakiś kontrakt, czy wystąpiło jakieś pozytywne zdarzenie jednorazowe. Spółka może zajmować się wydobywaniem węgla, produkcją śrubek, mebli, budową mieszkań. Jednak jeżeli inwestycja ma mieć dłuższy horyzont, powiedzmy 10 lat lub więcej, to wydaje mi się, że lepszą strategią byłoby alokowanie środków w spółki z branż wzrostowych w państwach dysponujących wysokim poziomem technologicznym i łatwym dostępem do kapitału.

rozmawiał: Jakub Jakubowski

SZYMON ZAJKOWSKI

Dyrektor Inwestycyjny w Biurze Doradztwa i Funduszy
Inwestycyjnych Citi Handlowy



Covid-19 wywołał krach na rynkach kapitałowych na całym świecie. Giełdy mocno tąpnęły. Co konkretnie się do tego przyczyniło?

Gwałtowne spadki na globalnych rynkach akcji w decydującej mierze były efektem przewidywań inwestorów o zbliżającej się recesji. Pod wpływem zakazów kontaktów społecznych na bezprecedensową skalę, w tym przemieszczania się czy prowadzenia niektórych form działalności gospodarczej, kolejne instytucje finansowe zaczęły prognozować silne spadki zysków spółek, co skłoniło inwestorów do ucieczki z rynku akcyjnego.

Czy kryzys wywołany pandemią to dobry czas na inwestowanie na rynku finansowym? Jeśli tak, to dlaczego?

Przy dobrze ułożonym, zdywersyfikowanym i dostosowanym do naszego profilu ryzyka portfelu inwestycyjnym, warunki do inwestowania mogą być sprzyjające w każdym czasie. Natomiast w kontekście samej giełdy historia pokazuje, że świat wychodził już z niejednego kryzysu, po którym następowała wieloletnia hossa na globalnych rynkach akcji.

Dużo się mówi, że w dobie zerowych lub ujemnych stóp procentowych dobrze jest inwestować w metale szlachetne. Czy tak jest w istocie?

Okres niskich stóp procentowych sprzyja notowaniom metali szlachetnych, np. złota, gdyż kruszec często traktowany jest jako alternatywa dla bezpiecznych obligacji skarbowych, których atrakcyjność spada, gdy stopy są niskie. Ponadto zerowe, czy ujemne, stopy procentowe mogą skutkować wzrostem inflacji, która dodatkowo zniechęca do rynku obligacji oraz osłabieniem amerykańskiego dolara (jeżeli stopy spadają w USA), w którym denominowane są metale szlachetne, a co za tym idzie wzrostu ich wartości.

W co inwestować w czasie kryzysu? Akcje, obligacje, waluty, złoto?

W każdych okolicznościach należy inwestować w zdywersyfikowany portfel, w którym jest miejsce dla akcji, obligacji, surowców czy gotówki. Podział między te klasy aktywów zależy od naszego profilu ryzyka i horyzontu inwestycyjnego. Im wyższy profil ryzyka i dłuższy horyzont tym więcej w naszym portfelu może znaleźć się ryzykownych aktywów, jak akcje, czy surowce.

Jak w czasie takiego kryzysu zarządzać składnikami portfela, aby stracić jak najmniej? I czy można w takich czasach zyskać?

Kryzysy często charakteryzują się tym, że są nieprzewidywalne, a do tego bywają bardzo dynamiczne, dlatego trudno jest podjąć działania ograniczające straty. Nieco łatwiejszym zadaniem wydaje się odrabianie tych strat, gdyż historia pokazuje, że świat wychodził z niejednego kryzysu, po którym na globalnych giełdach następowała wieloletnia hossa. Dlatego często dobrą, acz bardzo trudną decyzją w trakcie kryzysu jest doważenie w naszym portfelu rynku akcyjnego. W sytuacji powrotu do wzrostów pozwoli nam to szybciej odrobić straty i zacząć ponownie generować zyski.

Mamy za sobą jeden z najgorszych okresów w historii polskiej giełdy i światowych rynków finansowych. Ostatnie tygodnie jednak pokazują, że rynki powoli się odbijają. Co może się dzieć w najbliższej przyszłości?

Sytuacja z tego roku dobrze pokazuje jak ważne jest globalne podejście w inwestowaniu - podczas gdy polska giełda w tym roku traci ok 10%, rynek amerykański już przynosi zyski. Lepiej od Polski radzą sobie pozostałe tzw. rynki wschodzące, których zbiorczy indeks odrobił już prawie całość tegorocznych strat. Dalsze zachowanie światowych giełd wydaje się być uzależnione od rozwoju pandemii. Jeżeli uda się ją opanować, rynki prawdopodobnie dalej będą rosły, jeżeli jednak dołączymy się do dotkliwej drugiej fali, należy

spodziewać się pogorszenia nastrojów i powrotu do spadków.

Mówimy o inwestowaniu w czasie pandemii, ale niezwykle ważne jest zabezpieczenie kapitału. Jak o to zadbać?

W każdym portfelu inwestycyjnym powinno znaleźć się miejsce na bezpieczne aktywa jak fundusze pieniężne, czy obligacje skarbowe, które są w stanie zabezpieczyć część wartości naszego portfela.

Sukces w inwestowaniu może zagwarantować jedynie lokowanie funduszy w dłuższej perspektywie czasu - ile prawdy jest w tym stwierdzeniu?

O ile krótkoterminowe ruchy na rynkach finansowych są niezwykle trudne do przewidzenia, o tyle długoterminowe trendy już nie. Jeszcze ani razu w historii rynków finansowych nie zdarzyło się, by globalny indeks akcji wszedł w permanentny trend spadkowy. Oczywiście poszczególnym rynkom się to zdarza, jak np. polskiej giełdzie, która wciąż nie może wybić się ponad szczyt z 2007 roku, jednak inwestując globalnie prawdopodobieństwo takiej sytuacji znacznie spada, np. rynek amerykański pomimo spadków z tego roku i tak jest ok. 110% powyżej szczytu z 2007 roku (wspomniany szczyt wybity został w 2013 r.). Tym samym podejście globalne i przynajmniej kilkuletni horyzont inwestycyjny znacznie zwiększają prawdopodobieństwo wypracowania satysfakcjonujących zysków z naszych inwestycji.

rozmawiał: Jakub Jakubowski

Inwestuj na rynkach zagranicznych

Rynki wschodzące, jak i te dojrzałe. Potężna gama instrumentów finansowych dająca większe możliwości dywersyfikacji portfela inwestycyjnego. Możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków, ale też ryzyko może być znacznie większe. Inwestowanie na rynkach zagranicznych daje wiele możliwości, pozwala omijać okresy bessy w poszczególnych branżach, krajach, czy regionach i skupiać się na poszukiwaniu najlepszych miejsc do inwestycji. O tym opowiada Marek Rybiec, założyciel i prezes iWealth Management.

Czy inwestowanie na rynkach zagranicznych jest przeznaczone tylko dla wytrawnych, doświadczonych inwestorów?

Niekoniecznie! Jeżeli ktoś chciałby inwestować samodzielnie, kupując i sprzedając poszczególne instrumenty to oczywiście wiedza i doświadczenie są tu bardzo ważne. Jest jednak opcja inwestowania przez fundusze inwestycyjne, które są dobrym rozwiązaniem zarówno dla tych bardziej, jak i mniej doświadczonych inwestorów. W Polsce są poszczególne TFI (Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych), które wyspecjalizowały się w inwestycjach zagranicznych. Są to doświadczone zespoły z bardzo dobrą historią wyników generowanych przez zarządzane przez nich fundusze.

Jak zacząć swoją przygodę z zagranicznymi rynkami finansowymi? O czym trzeba koniecznie pamiętać, co trzeba wiedzieć, aby inwestować na zagranicznych rynkach finansowych? Podatki, ryzyko walutowe, opłaty i prowizje?

No i tutaj właśnie wychodzi różnica między funduszami a indywidualnymi inwestycjami. Fundusze są łatwiejsze i z założenia zostały stworzone, aby dać szansę funkcjonowania na rynku kapitałowym nawet mniej doświadczonym inwestorom. Jeżeli wybierzemy fundusze otwarte zarządzane przez polskie TFI to podatki będą rozliczane automatycznie i nie musimy o tym pamiętać. Jeżeli zainwestujemy w fundusz zarządzany poza granicami Polski lub bezpośrednio w instrumenty zagraniczne (akcje, obligacje, ETF) to podatki musimy rozliczyć samodzielnie po zakończonym roku, w ramach składania deklaracji PIT. Przy inwestycjach w fundusze możemy wybrać czy chcemy, aby nasze ryzyko walutowe zostało zabezpieczone czy nie. Przy bezpośrednim inwestowaniu jesteśmy narażeni na ryzyko walutowe, co z pewnością zwiększa ryzyko samej inwestycji (choć może być również źródłem dodatkowego zysku).

Rynki zagraniczne przyciągają inwestorów głównie dlatego, że często dają szansę na wyższy zysk niż aktywa polskie. Czy ryzyko też jest dużo większe?

To wszystko zależy. W ostatnich latach rzeczywiście rynki akcyjne zagraniczne, szczególnie w Stanach Zjednoczonych pozwalały wypracować wyższe zyski niż w Polsce, ale są okresy, kiedy działa to w drugą stronę. Z pew-



Marek Rybiec – prezes iWealth

nością warto i wg mnie należy inwestować zagranicą, chociażby z powodu dużo większej płynności na rynkach zagranicznych. Polska jest też za małym rynkiem, aby inwestować wyłącznie tutaj. Pamiętajmy jednak o tym, że to jest rynek, który znamy i na którym jako inwestorzy czujemy się pewniej, więc też nie należy go ignorować.

Giełdy na całym świecie stoją otworem. Które z nich są warte uwagi i dlaczego? Gdzie szukać najlepszych zysków, szczególnie w czasie pandemii?

Najważniejszy i najciekawszy jest rynek amerykański. Chociaż okresowo oczywiście rynek europejski czy też poszczególne rynki emerging markets (kraje wschodzące) mogą być bardzo dobrym miejscem do inwestowania. Stany dają ekspozycję na wiele branż, ale przede wszystkim na tę, która bardzo korzysta na pandemii, czyli na spółki technologiczne (gaming, internet, chmury, etc). I jak już wspominałem rynek amerykański oferuje bardzo wysoką płynność, co w okresie ner-

wowoci spowodowanej koronawirusem jest bardzo istotne.

Nabycie akcji Apple, Coca Coli, czy Toyoty jest kuszące, ale z punktu widzenia inwestora atrakcyjne są również rynki wschodzące. Czym różni się inwestowanie na dojrzałych giełdach w USA, Wielkiej Brytanii, Japonii, od giełd afrykańskich, czy wschodnioeuropejskich?

Wspomniane giełdy co do zasady są miejscem bardziej ryzykownych inwestycji z powodu często wyższego ryzyka walutowego, mniejszej płynności, niestabilności politycznej czy najzwyczajniej naszej gorszej znajomości tych rynków. Dlatego warto o tym pamiętać i tak konstruować swój portfel, aby te ryzyka uwzględnić. Bo ryzyka mają to do siebie, że się materializują, chociaż w momencie inwestycji często wydają się nierealne. Warto współpracować w zakresie budowy portfela inwestycyjnego z osobami doświadczonymi i etycznymi, dlatego zapraszam do iWealth i na iWealth.pl!

Otwórz Konto Osobiste Citigold i sprawdź, jak otrzymać do **1500 zł** na powitanie.

Zapraszamy do odwiedzenia
oddziału Citigold w Szczecinie:

Budynek Oxygen
ul. Malczewskiego 26, Szczecin

Anna Górecka
Dyrektor Regionalny
Segmentu Klientów Zamożnych
Tel.: 697 671 193

150lat
postępu

citi handlowy
Welcome what's next

Bankowość prywatna Citi Handlowy wyróżniana nagrodami



Najlepsza ocena
w rankingu bankowości
prywatnej Forbes 2020



Najlepsza oferta
bankowości prywatnej
w Polsce 2020

Więcej na citigold.pl

Bank Handlowy w Warszawie S.A. Oferta „Jeszcze więcej powodów by otworzyć konto Citigold” jest dostępna dla 250 pierwszych Klientów, którzy do 30 września 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. 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 „Jeszcze więcej powodów by otworzyć konto Citigold” nie łączy się z innymi ofertami specjalnymi dotyczącymi Konta. Najwyższa ocena w rankingu bankowości prywatnej Forbes 2020 z dnia 27.02.2020 r. (źródło: www.forbes.pl). Lider bankowości prywatnej w Polsce w Private Banking and Wealth Management Survey z dnia 06.02.2020 r. Szczegółowe informacje na temat opłat i prowizji dla Konta Osobistego Citi Priority, Citigold i Citigold Private Client są dostępne w Tabeli Opłat i Prowizji na www.citihandlowy.pl. 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.

072020/DM



Private Banking a ochrona klienta

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



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

Kryzys na rynku finansowym ujawnił wiele zagrożeń dla interesów konsumentów usług finansowych, a jednocześnie wygenerował dalsze, związane z pojawianiem się „nowych” usług, które wymykały się spod reżimu

ochronnego wynikającego z dotychczasowych regulacji. Są to produkty skomplikowane, hybrydowe o niejednorodnym charakterze, strukturyzowane – m.in. usługi w ramach bancassurance, usługi ubezpieczeniowe z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK, polisolokaty), tzw. kredyty walutowe (kredyty denominowane i indeksowane w walucie innej niż polska).

Bolączką private banking w Polsce jest niewłaściwa strategia zarządcza, przedmiotowe i nieetyczne traktowanie klientów oraz nastawienie na wynik kosztem bezpieczeństwa

transakcji. Nieprawidłowości w ochronie interesów klientów segmentu private banking na rynku finansowym uświadamiają konieczność większej kontroli ze strony instytucji nadzoru i wzmocnienia regulacji prawnych. Można wymienić następujące płaszczyzny koniecznych zmian i kontrowersje dotyczące ochrony interesów klientów private banking:

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

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

3. W rzeczywistości oferta private banking nie ma charakteru elitarnego i nie jest przeznaczona tylko dla klientów zamożnych, jak podkreślano przy przedstawianiu wyjątkowości tej oferty. Co prawda w kilku bankach oferta dla klientów najzamożniejszych różni się od oferty masowej, ale często nawet klient affluent może kupić produkty przeznaczone dla grupy private banking z tzw. limitów zapasowych. Na przykład przy ustrukturyzowanej obligacji niepublicznej czy funduszach inwestycyjnych zamkniętych (FIZ) oferta kierowana może być do maksymalnie 149 osób w Polsce (ustawowo 150), natomiast pewna pula (np. 10 sztuk) przekazywana jest do oddziałów z przeznaczeniem dla klientów affluent. Minimalny zapis to najczęściej 50 tys. zł, natomiast przy funduszach inwestycyjnych zamkniętych wynosi ok. 200 tys. zł.

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

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

6. Argumentacja przedstawiana klientom przy tzw. nachalnej sprzedaży wynika z konieczności wykonania tzw. profilu inwestycyjnego przez doradcę inwestycyjnego. Częstą praktyką jest, że danemu klientowi proponowane są produkty nieadekwatne, nieuwzględniające



jego potencjału i rzeczywistych możliwości, a także przekraczające próg akceptowanego przez niego ryzyka. Często też odpowiedzi udzielane klientowi nie są adekwatne do sytuacji rynkowej i oceny produktu, lecz dostosowane przez doradcę tak, by danej osobie można było sprzedać produkt (tzw. łowienie na wędkę), szczególnie gdy nie ma ona czasu lub nie bardzo rozumie konstrukcji produktu.

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

8. Doradca nie ma wpływu na wyniki funduszy inwestycyjnych i klient powinien mieć świadomość,

że nie zawsze uzyska dochód, stąd ochronę interesów klienta realizuje się poprzez regulację MIFID II i inne. Jednak i tu możliwe są różne formy nadużyć oraz „niedopełnienia staranności”. Wyniki funduszy inwestycyjnych są zależne od zarządzających, ale często np. rynek pieniężny, który powinien zakładać wysoki poziom bezpieczeństwa, nie zapewnia tego poziomu i nie gwarantuje zachowania kapitału. Przykładowo dzieje się tak, kiedy w portfelu są naliczane liniowo zyski z obligacji firm, które potem upadają, czy znikają z rynku (PBG czy inne przypadki z ostatnich miesięcy). Jeśli fundusze rynku pieniężnego ujmują to zgodnie z prawdą, tracą np. 0,5–1% w jeden dzień, a tymczasem przy dzisiejszych warunkach rynkowych zarabiają ok. 2,5–3% rocznie (a i to tylko te najlepsze z nich).

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

10. Wszelkie firmy finansowe i pośredniczące zatrudniają często osoby nie na umowę o pracę, tylko prowadzące własną działalność gospodarczą. W takim przypadku doradcom zależy tylko i wyłącznie na pobranej prowizji

i dlatego sprzedają wyłącznie portfele czy programy oszczędnościowe 10–letnie, na których jest najwyższy przychód („zaszyty” w środku produktu). Klient nie jest tu podmiotem, do którego przywiązuje się istotne znaczenie.

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

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

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

14. Nie wszystkie banki traktują jednakowo nowych i starych klientów. Najczęściej spoty-



kany zjawiskiem jest faworyzowanie nowych kont i środków, bez dbałości o dotychczasowych klientów.

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

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

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

18. W niektórych bankach funkcjonuje program, który ma podpowiadać, co klient powinien zrobić, gdzie się przenieść, z jakiego fun-

duszu i na jaki. Często jednak z relacji klientów wynika, że najpierw każe im się zrezygnować z jakiegoś produktu, by podczas następnej wizyty polecić jego ponowne nabycie; jest to tzw. maglowanie tych samych środków, często związane z dążeniem doradcy do uzyskania kolejnej prowizji.

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

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

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

22. Tworzenie nieuprawnionych rankingów wewnętrznych sprzedaży, oceniają-

cych doradców. Oficjalnie są one zakazane przez KNF.

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

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

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

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

Opracował: Wiktor Wiktorow/
foto: pixabay.com

Nieruchomości na wynajem dają zarobić, ale niedoświadczony inwestor może łatwo stracić

Ponad 2 miliony Polaków żyje w wynajmowanych mieszkaniach. Udział najmu w krajowym zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych wynosi ok. 5%, podczas gdy w krajach zachodniej Europy poziom ten osiąga 15–20%. To sprawia, że coraz więcej Polaków inwestuje w nieruchomości na wynajem. Jak zminimalizować ryzyko takiej inwestycji?



Apartamenty Victoria w Szczecinie

Nieruchomości w powszechnej opinii uchodzą za bezpieczny instrument inwestycyjny. Biorąc pod uwagę indeksy z ostatniej dekady, tak jest w istocie, choć dzisiaj trudno jest uzyskać dwucyfrową stopę zwrotu. Z danych portalu domiporta.pl wynika, że średnia rentowność najmu w Polsce wynosi obecnie 5,35 proc netto. W najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach może sięgnąć 6, a nawet więcej procent netto. Netto, czyli już po odliczeniu podatku, czynszów i przy założeniu, że przez 1,5 miesiąca w roku mieszkanie stoi puste w oczekiwaniu na najemców i tylko generuje koszty. W dzisiejszych czasach to bardzo przyzwoite wskaźniki.

POPYT NAPĘDZA PODAŻ

W Polsce buduje się na potęgę, a pod względem liczby oddawanych na rynek mieszkań, Polska jest w europejskiej czołówce. Mimo

tego poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych wciąż jest niski. Według danych Eurostat w 2019 r. aż 37,6% Polaków mieszkało w przeludnionych mieszkaniach. Ostatni raport branżowy firmy doradczej Deloitte wskazuje też, że na 1000 mieszkańców Polski przypada 386 mieszkań, co daje naszemu krajowi jedno z ostatnich miejsc w Europie. Nic zatem dziwnego, że popyt napędza podaż, a to wpływa również na atrakcyjność inwestycyjną nieruchomości mieszkaniowych. Mitem jednak jest przeświadczenie, że na każdej nieruchomości można zarobić, podobnie jak nie jest prawdziwe stwierdzenie, że mieszkania pod wynajem to inwestycyjny samograj. Inwestowanie w tego typu nieruchomości wymaga dużej wiedzy i orientacji na rynku, by rentowność takiej inwestycji była satysfakcjonująca.

Od czego zacząć? Kluczem do sukcesu jest strategia. W nieruchomościach na wynajem

są dwa zasadnicze modele – nastawiamy się na dochód z wynajmu lub też na wzrost wartości mieszkania w zakładanym przez nas okresie. Oczywiście, jedno i drugie założenie może być ze sobą powiązane. Skupmy się jednak na tym pierwszym modelu, najbardziej w naszym kraju popularnym. Kupując mieszkanie pod wynajem musimy odpowiedzieć sobie na pytanie, czy interesuje nas wynajem krótkoterminowy, czy długoterminowy. To determinuje jakie mieszkanie kupimy i w jakiej lokalizacji.

WYNAJEM KRÓTKOTERMINOWY

W przypadku wynajmu krótkoterminowego inwestujemy w mieszkanie w miejscu, które generuje duży ruch turystyczny. Ceny rzędu 400 złotych za dobę działają na wyobraźnię, niemniej trzeba zdawać sobie sprawę z kilku istotnych faktów. Opłacalność tego typu inwestycji uzależniona jest w dużym stopniu

od czynników wpływających na koniunkturę – pora roku, pogoda, sezon turystyczny, duże imprezy odbywające się w okolicy, moda na dane miejsce, itp. Ilość zmiennych jest bardzo duża, a niezmienna jest jedno – ilość zainwestowanej gotówki lub rata kredytu, którym inwestycja została sfinansowana.

Istotną kwestią, którą trzeba brać pod uwagę szacując stopę zwrotu jest sezonowość. W Polsce sezon trwa 3 miesiące, z długimi weekendami w ciągu roku mogą to być maksymalnie 4 miesiące, choć oczywiście są lokalizacje, np. góry, gdzie ruch turystyczny jest zarówno latem, jak i zimą. W każdym razie, po sezonie lub w okresie pozaszczytowym ciężko jest o duże obłożenie, a ceny wynajmu dobowego spadają nawet o połowę.

Kolejne potencjalne ryzyko przy najmie krótkoterminowym to ogromna konkurencja na rynku. I nie mówimy tutaj tylko o innych mieszkaniach na wynajem, ale o całej branży najmu dobowego, czyli hotelach, pensjonatach, czy prywatnych kwaterach tak bardzo popularnych dzięki portalowi Airbnb. Analizując opłacalność inwestycji trzeba wziąć pod uwagę również czas i koszty obsługi. Rotacja lokatorów jest bardzo duża, a co za tym idzie stan mieszkania szybko ulega degradacji. Ponadto trzeba poświęcić dużo czasu na dostarczanie lokatorom kluczy, sprzątanie, promocję oferty w internecie, obsługę portali rezerwacyjnych, itp. Wielu inwestorów nie ma na to czasu i oddaje zarządzanie apartamentem firmie zewnętrznej, ale wtedy trzeba się z nią dzielić przychodem. Gdy doliczymy do tego koszty eksploatacyjne, które są po stronie właściciela i podatek, to zostaje w kieszeni około 40% przychodu, a to przekłada się na realną stopę zwrotu.

WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY

Mniej absorbujący, stabilniejszy i bezpieczniejszy jest z pewnością wynajem długoterminowy. Tutaj podstawą jest stały najemca, płacący regularnie czynsz o stałej wysokości, dbający o mieszkanie, z którym wiąże nas umowa, a nie regulamin wynajmu. Ta forma generuje także znacznie mniej kosztów po stronie właściciela mieszkania. Przede wszystkim, lokal nie musi być w pełni wyposażony, gdyż najemcy bardzo często posiadają własne meble i sprzęt AGD, aczkolwiek oferta z pełnym wyposażeniem z pewnością jest atrakcyjniejsza i daje też więcej zarobić. Co ważne, nie trzeba ponosić kosztów ciągłego promowania oferty, a w sytuacji gdy najemca nie płaci czynszu lub zniszczy coś w mieszkaniu, właściciel mieszkania jest zabezpieczony zapisami umowy, może też skorzystać z kaucji. Przy wszystkich zaletach wynajmu długoterminowego nie można jednak zapominać o tym, że przepisy o prawie lokatorskim dają dużą ochronę nieuczciwemu lokatorowi i pozbycie się go z mieszkania jest procesem długim i bardzo uciążliwym. Dlatego decydując się na inwestycję w mieszkanie pod wynajem długoterminowy, przed podpi-



Inwestycja Sky Garden w Szczecinie



Inwestycja MarinaClub w Szczecinie

saniem umowy najmu trzeba koniecznie zwerfikować wynajmującego, jak też zabezpieczyć się solidną umową.

Gdy już zdecydujemy jaka forma najmu nam pasuje, szukamy odpowiedniego mieszkania. Przy tworzeniu planu inwestycyjnego rozważamy takie aspekty, jak nieruchomości z rynku wtórnego, czy pierwotnego, stan mieszkania i koszty ewentualnego remontu, lokalizacja, metraż i ilość pokoi, rozmieszczenie pomieszczeń, miejsce w hali garażowej, itp. Wszystko to wpływa na realną stopę zwrotu i łatwość znalezienia solidnego najemcy.

FINANSOWANIE I PERSPEKTYWY

Jak sfinansować zakup mieszkania pod wynajem? Najprostszy sposób to oczywiście gotówka, ale popularne jest również kredytowanie inwestycji. W tej drugiej opcji stopa zwrotu będzie oczywiście niższa. Kredyty

hipoteczne są dzisiaj trudniej dostępne niż przed pandemią koronawirusa, ale jeśli mamy zdolność kredytową, to możemy zbudować atrakcyjny portfel nieruchomości nie wydając przy tym zbyt dużych pieniędzy.

Rynek wynajmu w Polsce jest cały czas w fazie wzrostowej i według wszelkich raportów i danych ekspertów tak będzie jeszcze przez wiele lat, mimo że Polacy, w porównaniu z innymi nacjami wciąż bardziej przywiązani są do kultu własności, nawet obciążonej kredytem na 30 lat, niż do wynajmu. Z badań Eurostatu wynika, że lokale mieszkalne wynajmuje w Polsce tylko około 16 procent mieszkańców. W Niemczech jest to 48,6 procent, czyli prawie połowa populacji, w Holandii 30,6 proc., a w Czechach 21,5 proc. Polska goni Europę w tych wskaźnikach, co oczywiście jest dobrym prognostykiem dla tych, którzy rozważają inwestycję w nieruchomości pod wynajem.

autor: Max Radke



Inwestycja w apartamenty to dziś czysty zysk

Większości z nas inwestowanie w nieruchomości kojarzy się z zakupem mieszkania na wynajem. I rzeczywiście dane pokazują, że jest to zdecydowanie najpopularniejsza forma lokowania kapitału zarówno dla przedsiębiorców, jak i osób fizycznych. Jednak sam proces znalezienia atrakcyjnej nieruchomości od wiarygodnego dewelopera, ulokowanej w wyjątkowym miejscu, gwarantującym zainteresowanie najemców, stanowi wyzwanie. A dodatkowo wykończenie pod klucz takiego apartamentu to istny bieg przez płotki.

Warto przyrzeć się bliżej temu, jak taki biznes skutecznie uruchomić i realizować. Do wyboru mamy dwie opcje: wynajem krótkoterminowy, czyli w trybie dobowym lub tygodniowym, przypominający pobyt w hotelu oraz wynajem długoterminowy na okres 1–2 lat. Warto, by obie te opcje zawierały w sobie możliwość kompleksowego zarządzania apartamentem przez operatora, który zajmuje się promocją, sprzedażą i bieżącą obsługą gości.

Należy pamiętać, że zakup apartamentu w celu świadczenia usługi turystycznej, czyli wynajmu krótkoterminowego, umożliwia odliczenie 23% VAT od wartości zakupionego apartamentu oraz od kosztów poniesionych na jego wyposażenie i eksploatację. I dotyczy to zarówno przedsiębiorców, jak i osób fizycznych. Dzięki temu cena takiej nieruchomości staje się bardzo atrakcyjna, a całkowita war-

tość inwestycji niższa, gwarantując szybszą stopę zwrotu.

Przykładowo PCG – wrocławski deweloper budujący Victoria Apartments nad Jeziorem Dąbie w Szczecinie – przygotował kompleksowe rozwiązania dla tych, którzy chcieliby dobrze ulokować swój kapitał, jednak nie mają na to czasu, bądź nie mają w tym zakresie doświadczenia. W swojej ofercie posiada apartamenty klasy premium w wyjątkowej lokalizacji przy samej marinie. PCG zapewnia swoim klientom profesjonalne zarządzanie apartamentem, co sprawia, że nieruchomość staje się dla jej właściciela wręcz bezobsługowa, a roczna stopa zwrotu wynieść może aż 11%. W skład takiej usługi wchodzi kompleksowe przygotowanie mieszkania do wynajmu – łącznie z konstrukcją umowy, nadzorem nad remontem czy doradztwem w ubezpieczeniu lokalu – aktywne

poszukiwanie najemcy oraz kompleksowe zarządzanie mieszkaniem (przy wynajmie krótkoterminowym) oraz możliwość wykończenia pod klucz zakupionego apartamentu w kilku standardach, dzięki współpracy z renomowanym biurem projektowym.

W dużych miastach ciężko jest znaleźć kompromis między miejskim stylem, a spokojnym życiem w otoczeniu piękna przyrody. W Szczecinie jednak taką szansę będą mieli wszyscy mieszkańcy Victorii, z Jeziorem Dąbie za oknem i orłem bielikiem w bliskim sąsiedztwie. Victorię tworzą 83 wysokiej klasy apartamenty od 40 do 70 m² powierzchni. Biorąc pod uwagę nowoczesną architekturę apartamentów, świetną lokalizację w otoczeniu natury i bezpośrednią możliwość realizacji wszelkich sportowych pasji to recepta na popularność takiej inwestycji i wysokie zyski dla inwestorów.

Kalkulacja rocznej stopy zwrotu najmu przykładowych apartamentów Victoria:

Apartament 2–pokojowy	
Stopa zwrotu	
Najem krótkoterminowy	Najem długoterminowy
11%	6,6%

Apartament 2–pokojowy	
Stopa zwrotu	
Najem krótkoterminowy	Najem długoterminowy
9,2%	5,2%



Woda, natura, cisza

Nad jeziorem Dąbie powstaje najnowsza inwestycja premium PCG Victoria Apartments - pierwsza taka w Szczecinie.

Cztery nowoczesne apartamentowce położone tuż przy marinie, spełnią oczekiwania każdego kto poszukuje wyjątkowego miejsca w otoczeniu natury - pasjonata sportów wodnych czy rodziny szukającej swojej oazy spokoju.



83 apartamenty



nowoczesna
architektura



metraże od 40,47 m²
do 69,87 m²



10 m od brzegu
jeziora



możliwość wykończenia
"pod klucz"



system inteligentnego
domu



Marina Club

Z widokiem na inwestycję

Kupno mieszkania pod wynajem gwarantuje stałe dochody, a z reguły także wzrost wartości lokalu na przestrzeni czasu. Warunkiem owocnej lokaty oszczędności jest jednak właściwy wybór lokalizacji, standardu oraz określenie czy interesuje nas wynajem długoterminowy, czy krótkoterminowy. W Szczecinie i okolicach realizowanych jest wiele inwestycji, w których mieszkanie pod wynajem z pewnością będzie dobrą lokatą kapitału.



Oceniając potencjał inwestycyjny mieszkania na wynajem warto brać pod uwagę aktualne trendy. Pandemia koronawirusa u wielu ludzi zmieniła życiowe priorytety i przededefiniowała fundamentalne spojrzenie na świat. Coraz częściej zaczynamy szukać okazji do zwolnienia tempa życia, bardziej skupiamy się na sobie i najbliższym otoczeniu, dostrzegamy coraz więcej potrzeb duchowych, rezygnując z tych typowo konsumpcyjnych. Dowodem na to jest lawinowy wzrost popytu na działki za miastem, czy domy na wsi. Nie trzeba jednak wcale uciekać daleko na wieś. W mieście również można znaleźć azyl, który da schronienie przed zanieczyszczonym powietrzem, hałasem i jednocześnie zagwarantuje bezpośredni kontakt z naturą. Takim azylem jest mieszkanie nad wodą. W Szczecinie w tym temacie sporo się dzieje i sporo się będzie

działo, gdyż miasto coraz chętniej zwraca się ku wodzie.

KAMERALNIE NAD JEZIOREM DĄBIE

Nad jeziorem Dąbie, w pierwszej linii brzegowej powstaje ClubHouse, inwestycja realizowana przez dewelopera Marina Developer. Sąsiedztwo przystani jachtowej, dąbskiej mariny, ścieżek rowerowych i wszechobecna zieleń sprawia, że swoje miejsce na ziemi znajdują tu miłośnicy natury, sportu i aktywnego wypoczynku. Bezpośrednio z mieszkania można udać się na spacer lub przejażdżkę wzdłuż jeziora albo korzystając z mariny wybrać się w kolejną niezapomnianą żeglarską przygodę. Położenie to sprzyja również innym sportom motorowodnym lub joggingowi, nordic walking'owi oraz rodzinnym spacerom.

Niebanalna bryła pięciokondygnacyjnego budynku w kształcie zbliżonym do jachtu, z dziobem skierowanym ku wodzie w połączeniu z przestronnymi, nawet 70-metrowymi tarasami ma przybliżyć mieszkańców do wody oraz natury. Duże panoramiczne szklenia mają za zadanie pozwolić na pełne odczucia przestrzeni. Nowoczesne rozwiązania technologiczne, przemyślany układ balkonów, unikalna podwójna elewacja, funkcjonalny rozkład w każdym z lokali, wysoki poziom izolacji akustycznej i termicznej, duże okna gwarantujące idealne nastonecznienie i piękne widoki – to cechy charakterystyczne ClubHouse. Znajdą się tutaj 43 mieszkania – M2 o powierzchni od 40 m² przez M3 o powierzchniach od 57 m² do 72 m² oraz M4 o powierzchniach od 89 m² do 116 m². Tym, którzy oczekują indywidualnie zaprojektowanej przestrzeni, eksperci z Marina Developer pomogą zaaranżować powierzchnię o metrażu nawet 204 m². Parter zajmą lokale usługowe, ale deweloper zapewnia, że nie będą to usługi uciążliwe. Jeden z lokali ma zająć szczeciński oddział Yacht Klubu Polski, najstarszego klubu żeglarskiego w Polsce. To pierwsza inwestycja w Szczecinie, która mieszkańcom zapewnia nie tylko miejsca postojowe dla samochodów – w tym przypadku w dwupoziomowej hali garażowej – ale również miejsca dla jednostek pływających na przystani jachtowej.

To z pewnością przestrzeń dla tych, którzy poszukują niepowtarzalnych miejsc do zamieszkania w harmonii z naturą, a jednocześnie blisko miejskich udogodnień. Do centrum Szczecina dojedziemy w 7 minut, równie szybko jesteśmy w stanie dotrzeć do głównych tras wylotowych na Goleniów, Stargard, Gryfino, Świnoujście, czy Berlin.

PO SĄSIEDZKU Z ORŁEM BIELIKIEM

Inwestycją o równie unikalnym charakterze, choć nieco większą, jest Victoria Apartments realizowana przez spółkę PCG. Deweloper zapewnia mieszkańcom bardzo bliski kontakt z naturą, a balkon od brzegu jeziora dzieli zaledwie 10 metrów. Mowa oczywiście o jeziorze Dąbie. Inwestycja zlokalizowana jest we wschodniej części Szczecina, tuż przy Parku Krajobrazowym Doliny Dolnej Odry. Mieszkańcami Parku są m.in. orły bieliki i żurawie, a obserwacja ich majestatycznego lotu z pewnością będzie dużą atrakcją. W południowej części jeziora znajdują się przystanie jachtowe i kluby żeglarskie, zatem miłośnicy tego typu aktywności z pewnością będą zadowoleni.

– Samo jezioro Dąbie jest częścią projektu Natura 2000, dzięki czemu przez wodę mamy kontakt z czystą, nieskazitelną przyrodą. Z pewnością miejsce dla siebie znajdą tu również miłośnicy żagli i innych wodnych aktywności. Bezpośrednie sąsiedztwo dwóch marin daje nieograniczone możliwości. Można żeglować, wędkować, pływać kajakiem – mówi Piotr Baran, prezes spółki PCG.



Victoria Apartments

Nie od dziś wiadomo, że spokój najprościej czerpać z natury, dlatego Victoria Apartments powstaje tuż przy Parku Krajobrazowym Doliny Dolnej Odry i dla mieszkańców ma być prawdziwą oazą spokoju, miejscem wypoczynku, którego otaczająca fauna i flora są niewątpliwymi atutami. Inwestor tą najpiękniejszą część miasta aranżuje dla marzycieli, osób aktywnych, rodzin ceniących spokój i przyrodę.

Inwestycję Victoria Apartments tworzą 4 budynki, w każdym będą 4 piętra. Znajdą się w nich 83 apartamenty i 2 lokale handlowo-usługowe. Metraże apartamentów zaczynają się od 40,47 m² i sięgają 69,87 m². Dobrze zaprojektowane mieszkania odpowiadają różnym potrzebom – w ofercie Victorii do wyboru są funkcjonalne układy: 2-, 3-, 4-pokojowe. Duże przeszklenia w każdym z apartamentów zapewnią doskonałe nasłonecznienie przez cały rok. Co ważne, deweloper zaplanował w inwestycji rozwiązania zapewniające dużą funkcjonalność, nowoczesność i wygodę. Apartamenty zostaną wzbogacone o system smart gwarantujący m.in. bezpieczeństwo i oszczędność energii. Ponadto, atutem jest również ogrzewanie podłogowe oraz wentylacja hybrydowa.

– Apartamenty są stworzone również dla inwestorów, którzy sami chcą korzystać z zakupionej nieruchomości lub zyskać na jej komercjalizacji. W inwestycji blisko połowa mieszkań przeznaczona jest pod usługi turystyczne. Właściciele tych mieszkań będą realizować swoje cele biznesowe w środku parku krajobrazowego – dodaje Piotr Baran.

ŚRÓDODRZE ZYSKA NOWE ŻYCIE

W Szczecinie nad Odrą szykują się inwestycje, które co prawda, nie będą kameralne, ale diametralnie zmienią oblicze miasta i tchną w nie nowe życie. Już niedługo mają rozpocząć się prace budowlane na Bulwarze Elbląskim. Na 12 tysiącach m² przemysłowych terenów Kępy Parnickiej, tuż nad brzegiem Odry deweloper Siemaszko buduje osiedle, w którym powstanie około 500 mieszkań. Architektura planowanych budynków nawiązuje do transatlantycznych wycieczkowców. Mamy tutaj kaskadowo ułożone tarasy przypominające dziób statku i bardzo duże przeszklenia z pięknym widokiem na rzekę i miasto.

Lesław Siemaszko, szczeciński deweloper ma bardzo ambitne plany i wizję totalnej zmiany tego zaniedbanego do tej pory kwartału miasta. Chce, aby było to miejsce nie tylko świetne do zamieszkania, ale również do spędzania wolnego czasu, relaksu i nieuciążliwej rozrywki. Temu ma służyć imponujące zagospodarowanie terenu oraz lokale użytkowe w budynkach, w których powstaną między innymi restauracje i kawiarnie z ogródkami nad samą wodą. Nie zabraknie zieleni, małej architektury, miejsc relaksu a sam Bulwar Elbląski będzie ogólnodostępnym miejscem spacerów i rekreacji. Co ciekawe, do swojego apartamentu będzie można dopłynąć jachtem.

– Jestem przekonany, że natura ludzka jest nierozdzielnie związana z wodą. Tam będzie możliwość bezpośredniego z nią kontaktu.

Przewiduję oczywiście garaż na kajaki. Wykorzystamy też nabrzeże, które zbudowane jest przecież z myślą o cumujących jachtach. Będzie to wymarzone miejsce nie tylko dla tych, co kochają piękne widoki, ale też dla miłośników żeglarstwa. Dodatkową zaletą tego miejsca jest genialny widok: panorama na całe rozlewisko Odry. Śmiem twierdzić, że inwestycja przy ulicy Heyki wygeneruje nowe serce miasta, nowe architektoniczne trendy – mówi dla Prestiżu Lesław Siemaszko.

WIDOK WARTOŚCIĄ DODANĄ

Jeszcze większą inwestycję, notabene po sąsiedzku, planuje warszawski deweloper J.W. Construction. Na Łasztowni przy ul. Celnej, w sąsiedztwie Mostu Długiego powstanie ponad 800 apartamentów mieszkalnych oraz w modelu apartotelowym. Nie zabraknie powierzchni handlowo-usługowej, a wyróżnikiem inwestycji będzie marina jachtowa. Deweloper jak na razie nie zdradza więcej szczegółów i nie podaje terminu rozpoczęcia inwestycji. Więcej za to wiemy o innej inwestycji tego dewelopera, Hanza Tower powstającej w samym sercu Szczecina. Budowa apartamentowca jest już na ukończeniu i jeśli pandemia nie pokrzyżuje planów, będzie oddany do użytku jeszcze w tym roku. Znajdzie się tutaj blisko 500 apartamentów o powierzchni od 24 do 215 m². W 30-kondygnacyjnym budynku są luksusowe apartamenty i penthouse'y przeznaczone dla osób szukających mieszkania w atrakcyjnej lokalizacji. W sprzedaży są również apartamenty dla inwestorów szukających bezpiecznej lokaty kapitału i źródeł stałego, pewnego zysku.



Sky Garden w Szczecinie

Innym wysokościowcem budowanym w Szczecinie jest Sky Garden. Sięgający 72 metrów osiemnastopiętrowy apartamentowiec wyróżniają ogromne, przeszklone powierzchnie zapewniające panoramiczne widoki oraz tarasy (od 8 do 71 m²) wyposażone w systemy nawadniające i zielone nasadzenia. Budynek został zlokalizowany przy Parku im. Jana Kasprzowicza, najpiękniejszym oraz największym parku w Szczecinie, zapewniającym wytchnienie po intensywnym dniu pracy. Bliskość natury, a zarazem dostępność biznesowego i naukowego centrum miasta sprawia, że inwestycja Sky Garden, w swej wyjątkowej formie, łączy wysoki standard życia ze spokojem i prestiżem. W budynku znajdzie się 118 apartamentów, 92 tarasy i 110 miejsc postojowych.

W OKOLICY SZCZECINA

Rozważając kupno apartamentu pod wynajem krótkoterminowy warto rozejrzeć się w tym, co oferują deweloperzy w okolicy Szczecina, w popularnych miastach i miejscowościach turystycznych. W zielonej i mniej zatłoczonej części Dziwnowa realizowana jest inwestycja Porta Mare MARINA Dziwnów. Lokalizacja w zacisznym miejscu na skraju wyspy Wolin tuż przy ujściu rzeki Dziwny z pewnością jest dużym atutem. Powstają tu dwa budynki z 242 apartamentami na sprzedaż. Do wyboru będą lokale o powierzchni od 25 m². do 102 m². Poszukujący większej życiowej przestrzeni mogą skorzystać z możliwości łączenia na życzenie klienta kilku lokali w większy apartament. Również w Dziwnowie trwa realizacja drugiego etapu inwestycji



Marina Club

Gardenia Seaside. To propozycja dla osób, które pragną posiadać swoje wymarzone miejsce dosłownie nad samym morzem. Odległość 20 metrów od morza, 81 mieszkań z widokiem na morze, 19 mieszkań z ogródkiem, duże tarasy – to największe atuty tej inwestycji.

I na koniec przenosimy się do Kołobrzegu, gdzie w bezpośrednim sąsiedztwie mariny i portu jachtowego na Wyspie Solnej powstaje Baltic Marina Residence. Nowoczesny budynek apartamentowy oferuje łącznie 85 mieszkań o zróż-

nicowanych metrażach od 33 do 103 metrów kwadratowych i układach 1-5 pokojowych. Inwestycja daje przyszłym mieszkańcom również wiele udogodnień, w tym m.in. jacuzzi, sauny, fitness czy reprezentacyjne lobby. Ostatnie piętro Baltic Marina Residence dostępne będzie wyłącznie dla mieszkańców posiadających karty magnetyczne, gdzie zaplanowano eleganckie tarasy. Wszystkie mieszkania posiadały będą balkony, tarasy lub ogródki.

autor: Jakub Jakubowski



Baltic Marina Residence: elegancja i komfort

Bliskość morza, elegancki budynek i widok na port oraz marinę. W Kołobrzegu, przy ulicy Bałtyckiej, powstaje Baltic Marina Residence. Projekt łączy klasyczną elegancję z nutą współczesnego designu. To miejsce, w którym można się zakochać i... zamieszkać.

Baltic Marina Residence to budynek mieszkalny premium. Z pewnością spodoba się tym, którzy cenią wyrafinowany komfort na co dzień, jak też chcą spędzić urlop w prestiżowym miejscu. To przyjazna przestrzeń dla lubiących wrażenia estetyczne oraz wygodę.

KLASA, JAKOŚĆ I WYGODA

Baltic Marina Residence przygotowywana jest przez renomowanych architektów oraz specjalistów budowlanych. Dla twórców inwestycji wyznacznikiem jest zadowolenie klientów. Budynek to połączenie funkcjonalności oraz wysokiej jakości wykonania. Jasna bryła przywodzi na myśl nowoczesny, ekskluzywny statek pasażerski, a przyjazna,

naturalna elewacja współgra kolorystycznie z otoczeniem.

Budynek składa się z 85 mieszkań. Lokale usytuowane są na 5 kondygnacjach. Wszystkie są jasne, mają wysokie okna (2,45 m) oraz dostęp do balkonu, tarasu lub własnego ogródka. Mieszkania dostępne są w standardzie deweloperskim, ale za dodatkową opłatą mogą zostać wykończone pod klucz w dwóch stylach: eleganckim i ponadczasowym New Hampton oraz minimalistycznym Modern. Obie opcje obejmują zabudowę kuchenną wraz z AGD oraz łazienkę, bez mebli ruchomych i TV.

W Baltic Marina Residence jest również część rekreacyjna.

Na miejscu można korzystać z sali fitness,

siłowni (na poziomie 0 i -1), sauny i jacuzzi (na ostatnim piętrze, tarasie), dostępnym wyłącznie dla mieszkańców, posiadających karty magnetyczne. Tam też ulokowane są eleganckie tarasy z pięknym widokiem na okolicę. Na dole zaś znajduje się – reprezentacyjne lobby. Do tego: garaż podziemny. O potrzeby gości zadba zaś concierge.

MIESZKANIE LUB WYNAJEM

Nie od dziś wiadomo, że inwestycje w nieruchomości, szczególnie nad morzem, to dobrze zainwestowane pieniądze. Nowoczesne rozwiązania i szereg możliwości oferowanych przez Baltic Marinę zachęcają zaś nie tylko do zakupu mieszkań w celach prywatnych. Całość to kameralny projekt,

w standardzie premium, który zapewnia niezwykle komfortowe warunki mieszkania nad morzem.

Warto pomyśleć więc też o możliwościach inwestycyjnych. Co więcej, kupując mieszkanie w tym celu, właściciel ma możliwość wypoczywać w apartamencie w wybranych przez siebie terminach, a w innych – wynajmować go gościom. Na miejscu znajduje się firma zarządzająca, która pośredniczy w wynajmie krótko – i długoterminowym.

IDEALNA LOKALIZACJA

Baltic Marina Residence jest zlokalizowana daleko od zgiełku i wpisana w nadmorski klimat. Rezydencja znajduje się w bezpośrednim sąsiedztwie mariny oraz portu jachtowego na Wyspie Solnej. Od morza dzieli ją krótki spacer, ale jest też blisko starówki Kołobrzegu. Na wyciągnięcie ręki są również najważniejsze atrakcje okolicy, w tym aquapark, stadion, oceanarium. Wszystko to, co zapewni rozrywkę zarówno dorosłym, jak też dzieciom.

Baltic Marina jest dobrze skomunikowana z nadmorską okolicą. Do apartamentowca można dojechać drogą krajową nr 11 oraz nową trasą ekspresową, łączącą Kołobrzeg m.in. z lotniskiem w Goleniowie. Bliskość stacji kolejowej i przystanków komunikacji miejskiej sprawia zaś, że lokalizacja jest przystępna dla każdego.

Co więcej, Kołobrzeg, w którym znajduje się budynek, to miasto, które wywołuje uśmiech nawet u najbardziej wymagających turystów. Zachwyca morzem i plażą, kusi ścieżkami spacerowymi oraz rowerowymi. Znajdą w nim atrakcje, zarówno fani typowych nadmorskich rozrywek, sportu, jak też zwiedzania historycznych miejsc. Kołobrzeg przyciąga wzrok starówką, zabawkami i zachęca do odkrywania tajemnic tych punktów. Można w nim znaleźć zarówno atrakcje na pogodę, jak też jej brak. W niedalekiej odległości znajdują się też inne miejscowości, które oferują szereg ciekawych rozrywek.

PRZEMYŚLANY PROJEKT

Elegancja, wygoda, styl, szereg udogodnień, bliskość najważniejszych atrakcji. Do tego, wykończenia obejmują nie tylko podłogę i ściany, ale też pełną zabudowę kuchenną oraz łazienkę, a klienci mają dzięki temu pewność, że otrzymując klucze do mieszkania, dostają miejsce już gotowe do pobytu. Budynek będzie też ogrodzony, zamknięty oraz chroniony. Mieszkańcy będą mieli więc zapewniony komfort oraz bezpieczeństwo.

autor: kw/

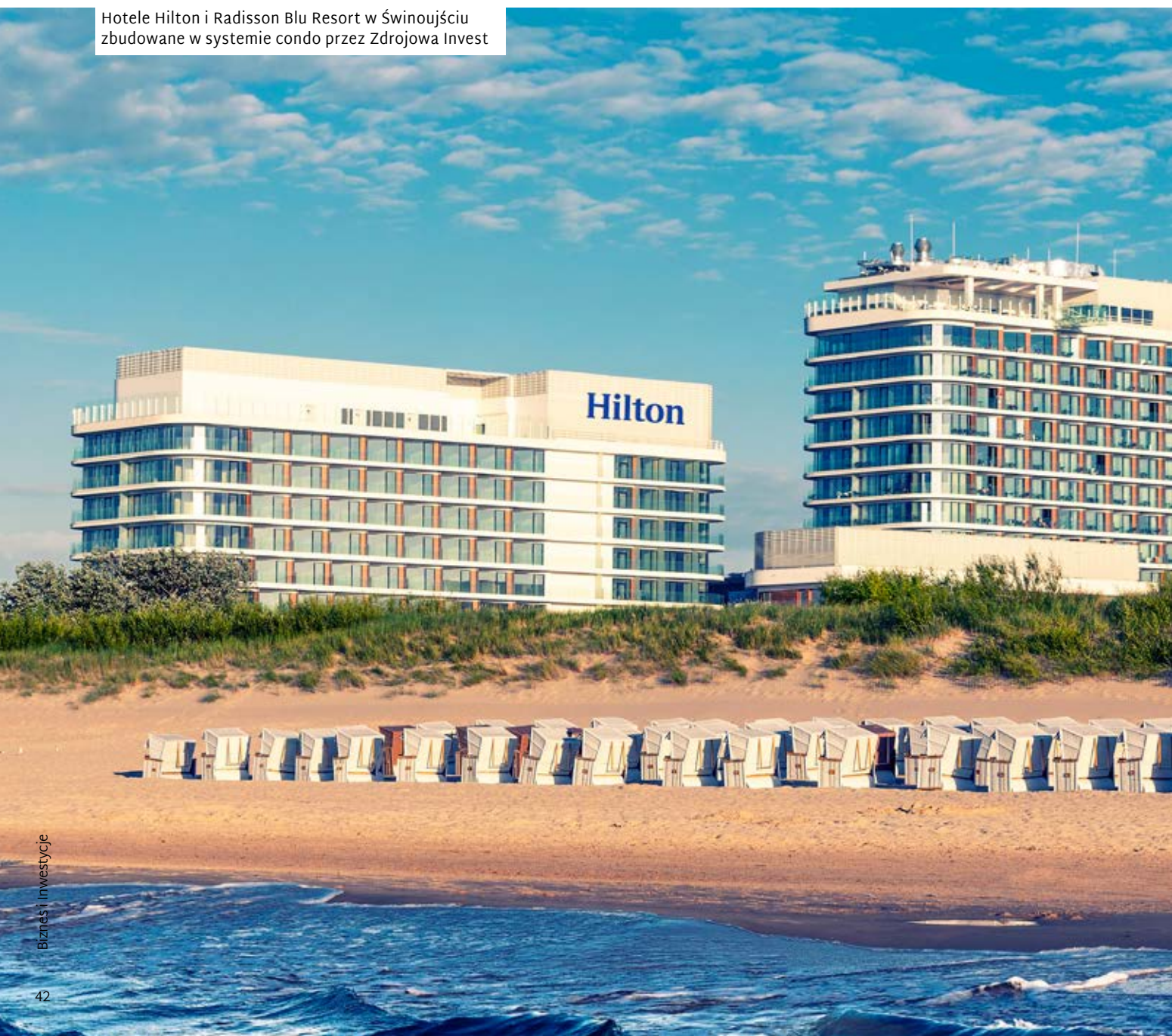
foto: materiały prasowe



Rynek condohoteli w dobie koronawirusa

Jakie są realne stopy zwrotu w inwestycjach w condohotel? Jak pandemia wpłynęła na ten rynek, jakie są ryzyka takiej inwestycji i jaki jest potencjał rynku condo w województwie zachodniopomorskim? O tym rozmawiamy z Marleną Kosiurą, analitykiem portalu inwestycjewkurortach.pl.

Hotele Hilton i Radisson Blu Resort w Świnoujściu
zbudowane w systemie condo przez Zdrojowa Invest





Jak wygląda sytuacja branży condo w dobie pandemii koronawirusa?

Można powiedzieć, że mija pod znakiem negocjacji. W początkowej fazie wirusa, w marcu i kwietniu operatorzy działających obiektów, które teoretycznie powinny wypłacać obiecane zyski wstrzymali jakiegolwiek działania nie tylko operacyjne dotyczące działania hoteli, ale też te związane z kwestią wypłat i rozliczeń z właścicielami. To zrozumiałe, cała branża – zresztą nie tylko ta – czekała na rozwój sytuacji. Choć już wtedy operatorzy wiedzieli, że negocjacje będą nieuniknione. Straty jakie hotele ponosiły w związku z przestojem były ogromne i w zasadzie niemożliwe do odrobienia. I tak fatycznie się stało. Wielu operatorów wspólnie z właścicielami pokoi i apartamentów szuka rozwiązania (obniżenie wysokości wypłat, rozłożenie ich w czasie), które będzie satysfakcjonujące dla obu stron. Spektakularnych konfliktów nie ma. W kilku inwestycjach pojawiły się spory prawne, ale dotyczy to w zasadzie obiektów, gdzie problemy z wypłatami narastały już od dawna, a wirus jedynie przyspieszył sytuację.

Przed pandemią był prawdziwy wysyp inwestycji w condohoteli. Budowali duzi i mali. Czy obserwuje Pani duże zahamowanie realizacji tego typu inwestycji? A może inwestorzy w dobie pandemii nie są już tak chętni do lokowania swoich pieniędzy w tego typu nieruchomości?

Wirus niewiele zmienił. Nadal budują duzi i mali. A w zasadzie inaczej: duzi i mali mówią, że planują budowę i sprzedają poszczególne lokale. Ile z tych inwestycji realnie powstanie, trudno dziś powiedzieć. Wszystko zależy od tego na ile biznesplan danej inwestycji był profesjonalnie ułożony, czy spółka ma faktycznie zamiar szybkiej budowy i uruchomienia obiektu, w końcu czy ma finansowanie inne niż z wpłat klientów. Chętni na zakup nieruchomości w condohotelach nadal są. Jest ich mniej, ale tu znów nie przez wirus. Proces odchodzenia od masowego inwestowania w condohotele zaczął się już dużo wcześniej, mniej więcej wiosną 2019 roku. Dodatkowym ciosem dla branży była kampania, którą jesienią minionego roku przeprowadził UOKiK oraz KNF. Wskazywano na ryzyko lokowania środków w tego rodzaju nieruchomości. W efekcie z grona potencjalnych kupujących wykruszyli się inwestorzy indywidualni, którzy nie akceptowali ryzyk związanych z systemem condo. Sprzedaż mocno zwolniła, ale chętni na zakup nieruchomości w condohotelu nadal są, wirus ich za bardzo nie przstraszył. Myślę, że bardziej kluczowe dla tej branży jest to, co na rynku zdarzy się w ciągu 1–2 lat. Jeśli operatorzy będą wypłacać zyski i nie nastąpi kilka spektakularnych upadków i konfliktów z właścicielami, to nabywcy nadal będą. W odwrotnej sytuacji cała branża condohoteli straci i tak już nadszarpnięty wizerunek i wiarygodność.

Pandemia bardzo szybko zmieniła rynek turystyczny. Hotele w wakacje nie mają

pełnego obłożenia, szczyt popularności przeżywa agroturystyka, wypoczynek za miastem, a w miastach kwitnie airbn. Czy ten trend jest dużym zagrożeniem dla rynku condo?

Nie do końca jest tak. Hotele – szczególnie te nad morzem – od połowy lipca do końca sierpnia mają praktycznie pełne obłożenie. A obiekty w miastach stoją puste, także mieszkania wynajmowane krótkoterminowo poprzez platformy typu Booking i Airbnb. Złą sytuację i perspektywę dla rynku mieszkań na doby opisywaliśmy i prognozowaliśmy już w listopadzie 2019 r. Wirus w zasadzie był ostatnim ciosem, który przesądził o kondycji tego rynku na najbliższe 2–3 lata. Sam wynajem mieszkań nie do końca był i jest zagrożeniem dla condohoteli. Tych w miastach jest jak na razie niewiele, buduje je głównie spółka Arche. I funkcjonują dobrze. Z kolei w kurortach apartamenty zawsze konkurowały i będą konkurować z apartamentami. Więc tu sytuacja też się nie zmienia. W zasadzie nie jest istotne to, czy obiekt jest hotelem czy apartamentem.

Kluczowa jest umiejętność sprawnego zarządzania najmem i szukania turystów?

Zdecydowanie! Im bardziej profesjonalny podmiot i odpowiednia lokalizacja, tym wyższy poziom bezpieczeństwa w wypracowywaniu zysków. Często pada też teza, że w dobie koronawirusa apartamenty będą chętniej wybierane niż hotele, bo pozwalają na separację i samodzielne gotowanie. Ale nie do końca znajduje to potwierdzenie w faktach i w badaniach preferencji turystów. Wiosną tego roku na zlecenie Blue Marine Mielno przeprowadzono badanie na dużej grupie 3,4 tys. gości hotelowych. I jak się okazało, COVID-19 wbrew przypuszczeniom wcale nie zmienił nastawienia Polaków do wypoczynku. Nadal ponad połowa chce wypoczywać w hotelach (55%). Nieznacznie więcej osób niż w poprzednich latach planuje wyjazd do apartamentów (wzrost z 13 do 16%). Za to nie widać było zupełnie znaczącego skoku jeśli chodzi o wypoczynek w odosobnieniu. Wyniki te znalazły odzwierciedlenie w wysokim obłożeniu obiektów nadmorskich w wakacje. Jak turyści będą zachowywać się w najbliższych miesiącach? Nadal nie do końca wiemy. Te zachowania są naprawdę trudne do przewidzenia, i to dla najlepszych specjalistów od turystyki.

Czy pandemia spowodowała spadek cen zakupu i progów wejścia w inwestycję?

Odnotaliśmy nieznaczny spadek cen może 4–6%. Condohotele, podobnie jak mieszkania w kurortach trzymają ceny. Apartamenty wręcz przeżywają swoje 5 minut, bowiem wiele osób po kwarantannie zaczyna szukać alternatywy na wypadek, gdyby znów możliwość przemieszczania się i przebywania na zewnątrz była ograniczona. Z kolei segment condo zyskuje na spadającej rentowności z instrumentów finansowych, a majowa obniżka stóp procentowych jeszcze wzmocniła ten trend.

Czy inwestycja w condohotele, szczególnie dzisiaj, może być dobrą inwestycją, czy raczej zaleca Pani ostrożność i przeczekanie do lepszych czasów?

System condo od zawsze niesie ze sobą wiele ryzyk. Jako analitycy rynku wskazujemy na nie od lat. Nieprzewidywalność turystyki w czasach pandemii dodatkowo przysparza wielu pytań. Paradoksalnie jednak wirus niewiele zmienia. Możliwość upadku lub niewypłacalności danego hotelu istniała zawsze i zawsze będzie. Perspektywa 15–20 lat, po której de facto taka nieruchomości zaczyna dopiero realnie na siebie zarabiać jest bardzo długa. W dużej mierze od intencji operatora oraz tego na ile obiekt jest profesjonalnie zbudowany i zarządzany zależy czy faktycznie przez te naście lat będzie prężnie działał i przynosił zyski. Jeśli potencjalny kupujący ma obawy, myśli: „kupię i za kilka lat sprzedam”, to raczej powinien szukać klasycznego apartamentu, a nie nieruchomości w systemie condo.

Co trzeba wziąć pod uwagę rozważając inwestycję w condohotele?

Zakup takiej nieruchomości to proces dość skomplikowany. Zależy nie tylko od planów i sytuacji dewelopera czy operatora obiektu. Na wiele pytań musi sobie odpowiedzieć także sam kupujący. Od lat przygotowujemy analizy nie tylko dla deweloperów inwestujących w kurortach i uzdrowiskach, ale też dla inwestorów indywidualnych. Przygotowanie takiej analizy zaczyna się w zasadzie od pełnego wywiadu z potencjalnym kupującym. Lista pytań, na które musi odpowiedzieć sobie nabywca lub znaleźć odpowiedź u dewelopera liczy aż 80 punktów. Pokazuje to wyraźnie jak złożony jest model condo. To połączenie kupowania nieruchomości, wiedzy finansowej, hotelowej, turystycznej i znajomości specyfiki polskich kurortów i uzdrowisk. Trzy najważniejsze elementy, na które inwestor indywidualny musi sobie odpowiedzieć to: lokalizacja – na ile potencjalnie ma szansę na generowanie zysku przez cały rok, sytuacja prawna i finansowa nieruchomości oraz spółki budującej i zarządzającej obiektem. I na koniec: alternatywa wyjścia z inwestycji, czyli jeśli za 5–10 lat właściciel będzie chciał sprzedać nieruchomość, to jakie ma potencjalne szanse, by znaleźć kolejnego nabywcę na swój pokój w hotelu.

Jakie pułapki czyhają na inwestorów i jakie są nieuczciwe praktyki deweloperów? (Śmiech).

W zasadzie na ten temat można napisać książkę. Nie wszystkie nieuczciwe zamiary da się wychwycić, nawet prowadząc bardzo dogłębną analizę inwestycji i założeń biznesowych. Mówiąc kolokwialnie: papier wszystko przyjmie. A sprytnym biznesplanom, nie do końca opartym na realiach ulegają nawet analitycy bankowi. Najważniejsze jest możliwie szczegółowo „przeświecić” dewelopera i operatora. Co nie jest łatwe. Bo jak ma kupujący zajrzeć do szczegółowych finansów spółki, skoro nie ma ona obowiązku publicznego publikowania takich danych? Łatwiej jest oczywiście



Marlena Kosiura, analityk portalu inwestycjewkurortach.pl

przeanalizować spółki giełdowe, ale tych na rynku condo z modelem wypłaty stałych zysków praktycznie nie ma, poza Marvipolem. Raporty KRS składane przez spółki też niewiele mówią. Poza tym w przypadku spółek młodych – a takie zazwyczaj budują condohotele – nawet roczne sprawozdanie nic nie mówi, bo nie mamy historii, nie wiemy co się dzieje w finansach spółki w związku z budową inwestycji. Tego po prostu jeszcze nie widać, w rozliczeniach KRS. A dodatkowo hotel z reguły buduje inna spółka, a umowę na zarządzanie podpisujemy z inną spółką. Nic więc dziwnego, że wielu inwestorów nie ma wiedzy i chęci by drążyć temat. Ufają w to co w folderach reklamowych wypisują deweloperzy. Dlatego tak ważna jest edukacja kupujących. Condohotel jest produktem inwestycyjnym opartym o nieruchomości, a nie nieruchomością o tym trzeba pamiętać.

Czy odważyłaby się Pani wskazać deweloperów budujących condohotele, którym można zaufać? I dlaczego?

To niezręczna rola kogoś chwalić lub piętnować. Trudno ocenić jakie dana spółka ma intencje. Są duże podmioty, które z powodzeniem działają i wypłacają zyski od lat. Są też pojedyncze obiekty, które również funkcjonują i płacą. Ich dobra passa może trwać nadal. Ale czasy wirusa stawiają wiele znaków zapytania związanego z kondycją branży turystycznej. Hotele te mogą mieć ambitne plany i szczere chęci, by działać sprawnie, jednak sytuacja zewnętrzna może je zmusić do zmian czy nawet zamknięcia obiektów. Fakt, że ktoś działa od lat nie znaczy, że będzie sobie radził. Jedne z pierwszych firm, które otwierały obiekty condo, np. na Mazurach czy w górach od dawna mają problemy z płynnością i wypła-



Inwestycja Boulevard Ustronie Morskie



Baltic Wave w Kołobrzegu

tami. Wiele zależy od rzeczywistych intencji dewelopera i operatora, a te trudno do końca przewidzieć. Z drugiej strony hotel zbudowany według profesjonalnych biznesowych realiów nawet w przypadku upadku operatora ma szansę wyjść obronną ręką. Zarządzanie takim obiektem przejmie po prostu inny podmiot. I jeśli nie jest to obiekt w przysłówowym Pcimiu Dolnym, gdzie od razu wiadomo, że nie ma szans na wynajem, nowy operator może z powodzeniem wypracowywać odpowiedni zyski.

Często można się spotkać z reklamami obiecującymi 10, a nawet więcej procent stopy zwrotu. Czy takie stopy zwrotu są realne?

Nie, takich ofert już od dawna nie ma. Wszelkie wypowiedzi ekspertów lub osób, które za ekspertów w tej tematyce się uwa-

żają a straszące deweloperami obiecującymi 10% zyski, można włożyć między bajki. A żeby „włożyć kij w mrowisko” powiem, że owszem stopa zwrotu na poziomie 10% jest realna. Tyle, że jak zawsze podkreślam we wszystkich analizach i wypowiedziach jest jedno „ale”. Jeśli ktoś kupował lokal w cenie 6–9 tys. zł za m², kilka lat temu, to dziś osiąga faktycznie tak duże stopy zwrotu. Nawet w sezonowych kurortach. Jeśli ktoś dziś kupuje lokal za 20–25 tys. zł za m², to nie jest w stanie uzyskać rentowności wyższej niż 3–5%. Matematyki i stawek najmu turystycznego jakie obowiązują w Polsce po prostu nie da się oszukać.

Czy decydując się na inwestycję w con-dohotel istnieje możliwość późniejszego wyjścia z inwestycji?

Tak, jeśli obiekt dobrze funkcjonuje. I taki

rynek wtórny w segmencie condo już funkcjonuje, ale jest on marginalny. Z prostego powodu: nikt dobrze działającej i przynoszącej zyski na poziomie 5–8% nieruchomości nie chce sprzedawać. Jeśli takie sytuacje się zdarzają to raczej dotyczą właścicieli, którzy z jakiś powodów potrzebują w danym momencie gotówki. Część inwestorów sprzedaje też dotychczasowe lokale condo, by kupić inne, większe lub kilka w nowych inwestycjach, często nawet u tego samego dewelopera. Negatywny scenariusz oczywiście też może się zdarzyć. W przypadku niewypłacalności i upadku operatora, kiedy obiekt nie ma potencjału na całoroczny wynajem odprowadzanie pokoju jest praktycznie nierealne.

I na koniec zapytam o Pani ocenę rynku condo w województwie zachodniopomorskim, chyba najpopularniejszym, a na pewno jednym z najpopularniejszych w Polsce. Jaka jest jego specyfika, jaki jest potencjał, szczególnie w czasie pandemii, kto i jak tu buduje i czy warto tu inwestować?

Zachodniopomorskie to mekka condo. Zresztą to właśnie tu powstawały pierwsze w Polsce condohotele, budowane przez lidera condo w Polsce, kołobrzeską spółkę Zdrojowa Invest. To typowe condo, czyli obiekty które są naprawdę hotelami, i w których nabywcy mają zyski wypłacane niezależnie od obłożenia, a nie jako podział przychodów z wynajmu jeśli dany apartament czy pokój się wynajmie. W ślady tego dewelopera i operatora hotelowego poszli inni. Wysyp nieruchomości condo jest w regionie wyraźnie zauważalny. Dotyczy nie tylko największych kurortów, jak wspomniany Kołobrzeg, Świnoujście, Międzyzdroje i Mielno, ale także małych miejscowości: Grzybowo, Pogorzelić, Sianożęty, Mielenko, Rogowo. Specyfiką województwa jest bardzo duży udział w wynajmie gości z Niemiec. To oni zapewniali wysokie zyski, ponosili bowiem poziom obłożenia poza szczytem sezonu. A w czasie pandemii gości z zagranicy zabrakło. Obiekty nadrobiły w sezonie turystami z Polski. Ale poza wakacjami Polacy nad Bałtyk nie jeżdżą tak często, i raczej są to weekendowe pobyty. Tymczasem hotele muszą utrzymać się przez cały sezon. Bez gości z Niemiec będzie im trudno. Dlatego obiekty, które powstały na fali rosnącej turystyki, bez rzetelnego podejścia do biznesplanu będą upadać. Nie da się bowiem utrzymać hotelu, z jego wysokimi kosztami funkcjonowania, jedynie z przychodów wakacyjnych. Region niewątpliwie ma ogromny potencjał, nawet niezależnie od bliskości Niemiec. Ma przede wszystkim dobrze rozwiniętą siatkę dróg dojazdowych, czego zupełnie nie można powiedzieć o kurortach środkowego Wybrzeża czy górach.

rozmawiał: Jakub Jakubowski



Posejdon Center w Szczecinie

Nieruchomości komercyjne nie zwalniają tempa

W pierwszej połowie 2020 r. wartość transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce wyniosła 2,92 mld euro, czyli o blisko 5% więcej niż w analogicznym okresie 2019 roku, podała firma doradcza Savills. Był to tym samym drugi najlepszy w historii wynik na półmetku roku, pomimo wyzwań związanych z Covid-19.

Zgodnie z prognozami Savills, w drugiej połowie roku wpływ pandemii będzie widoczny, ale wolumen inwestycyjny nie powinien być niższy od rekordowego zeszłorocznego o więcej niż 20%.

W pierwszej połowie 2020 r. najwięcej zainwestowano w nieruchomości biurowe (1,33 mld euro, spadek o 20% r-d-r). Na drugim miejscu znalazły się nieruchomości magazynowe i przemysłowe (1,15 mld euro, wzrost o blisko 155% r-d-r). Tak dobry wynik w sektorze nieruchomości logistycznych to według Savills symbol zmian w sentymencie inwestorów, który przekierowany został na tę klasę aktywów w kilku ostatnich latach. Obecnie zjawisko to przybiera na sile, m.in. w wyniku przyspieszenia rozwoju branży e-commerce wywołanego pandemią Covid-19, czy szans, jakie dla Polski stwarza perspektywa dążenia producentów do skrócenia łańcuchów dostaw (nearshoring). W samym tylko pierwszym kwartale 2020 r. obiekty magazynowe odpowiadały za ponad połowę całkowitego wolumenu.

Nagłe spowolnienie koniunktury wywołane pandemią Covid-19 nie pozostało bez wpływu na stopy kapitalizacji. Savills szacuje, że w sektorze biurowym, w przypadku najlepszych obiektów w centrum Warszawy, dokonała się ich korekta na poziomie 25-50 punktów bazowych. Przekłada się to obecnie na stopy kapitalizacji dla najlepszych biurowców rzędu 4,50%, podczas gdy przed pandemią negocjowane były w tym sektorze transakcje ze stopą kapitalizacji 4,25%. Korekta na podobnym poziomie dokonała się również w lokalizacjach poza centrum oraz w miastach regionalnych.

W ocenie Savills, inwestorzy dużo większy nacisk kładą obecnie na analizę najemców i w zależności od branży, w której najemcy działają, ocena ryzyka stabilności takiej firmy może wpłynąć na korektę stóp kapitalizacji o kolejne 15-25 punktów bazowych. Do momentu odbicia gospodarki oraz konsensusu w sprawie skali zjawiska pracy z domu, stopy kapitalizacji dla najlepszych biurow-

ców w stolicy będą poruszać się w przedziale 4.5%-4.75%. Savills zwraca również uwagę na małą liczbę transakcji w 2020 r. dotyczących najlepszych biurowców łączących centralną lokalizację i długoterminowe umowy najmu. Powodem tego były duże różnice w oczekiwaniach cenowych pomiędzy sprzedającymi a kupującymi.

Stopy kapitalizacji dla nieruchomości handlowych wzrosły o około 25-50 punktów bazowych, a w przypadku nieruchomości magazynowych utrzymały się na dotychczasowym poziomie ok. 5% dla najlepszych obiektów dedykowanych pojedynczym, dużym najemcom. Po raz pierwszy w historii stopy kapitalizacji dla obiektów magazynowych zrównały się z poziomem szacowanym dla najlepszych obiektów handlowych.

Nieruchomości magazynowe w dużej mierze wychodzą z pandemii obronną ręką. Perspektywy rozwoju dla tego sektora są nadal bardzo dobre. Przyspieszony rozwój



Centrum logistyczne Zalando w Gardnie koło Szczecina

rynku e-commerce niewątpliwie wzmocnił popyt ze strony inwestorów. Więcej niewiadomych pojawia się w kontekście wpływu pandemii na sektor biurowy. Może ona doprowadzić do polaryzacji rynku i koncentracji kapitału inwestycyjnego w nieruchomościach biurowych w najlepszych lokalizacjach, które z dużym prawdopodobieństwem obronią swoją pozycję w dłuższym okresie - mówi Tomasz Buras, CEO Savills w Polsce oraz dyrektor działu doradztwa inwestycyjnego.

Trudny czas dla sektora nieruchomości handlowych może przyciągać inwestorów, którzy rozumieją zachodzące w nim zmiany i potrafią budować wartość w takim otoczeniu rynkowym. Wiatru w żagle dostali inwestorzy z sektora instytucjonalnego najmu mieszkań (PRS). Praca z domu otworzyła dyskusję o nowym wymiarze funkcji mieszkaniowej połączonej z aspektami przestrzeni komercyjnej. Zjawisko to określane jest mianem resimercial (od słów residential - mieszkaniowy i commercial - komercyjny) i wkrótce może stać się jednym z najpopularniejszych zwrotów na rynku nieruchomości.

- Wreszcie, pandemia pokazała, że są klasy aktywów związanych z nieruchomościami, których wyniki nie zależą od odwiedzalności czy obecności pracowników. Należą do nich np. centra danych czy farmy solarne. Z czasem poszerzą one pulę inwestycji alternatywnych - dodaje Tomasz Buras.

Wysoka wartość transakcji na rynku inwestycyjnym w pierwszej połowie 2020 roku, to w ocenie ekspertów Savills rezultat m.in. bardzo dobrej koniunktury

na rynku w ostatnich latach i finalizacji transakcji rozpoczętych jeszcze przed pandemią. Szereg restrykcji wprowadzanych od połowy marca przyczynił się do opóźnień w toczących się procesach transakcyjnych, a w niektórych przypadkach do wstrzymania rozmów. Konsekwencje tego zjawiska będą widoczne również w drugiej połowie roku.

Obecnie obserwuje się chęć powrotu do aktywności ze strony inwestorów i wzrost liczby nowych procesów transakcyjnych. Ich finalizacja będzie możliwa jeszcze w tym roku, pod warunkiem, że jesienią nie będzie konieczności ponownego zaostrzenia restrykcji. Jak szacuje firma Savills, całoroczny wolumen transakcji inwestycyjnych w 2020 r. może być do 20% niższy od zeszłorocznego, który był rekordowo wysoki i wyniósł 7,8 mld euro. Z pewnością, będzie to dobry rok dla sektora nieruchomości magazynowych, który oprócz bardzo dobrych pierwszych sześciu miesięcy roku, drugie półrocze rozpoczął od finalizacji spektakularnej transakcji przejęcia portfela nieruchomości logistycznych Grupy Goodman przez GLP.

- Wyniki za drugi kwartał 2020 r. potwierdziły nasze prognozy z okresu początku pandemii. Rynek powierzchni magazynowych i przemysłowych wykazał się dużą odpornością na zawirowania spowodowane przez Covid-19. Optymizmem napawa zwłaszcza przyspieszenie w stosunku do początku roku zaobserwowane od kwietnia do czerwca - mówi Kamila Szymańska, dyrektor działu powierzchni magazynowych i przemysłowych w Savills.

Całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej i przemysłowej w Polsce na koniec czerwca 2020 r. wyniosły 19,6 mln m kw. Jak podaje Savills, w pierwszej połowie roku rynek wzbogacił się o ponad 1 mln m kw. nowej powierzchni. Deweloperzy przystosowali się do nowych wymogów sanitarnych i w drugim kwartale dostarczyli ponad 40% więcej nowej powierzchni, niż w pierwszym. W drugim kwartale rozpoczęto jednak budowę tylko ok. 350 000 m kw., czyli o 1/3 mniej niż przed rokiem i aż o połowę mniej niż w poprzednim kwartale. Wśród deweloperów zauważalna jest zwiększona awersja do ryzyka. Udział budów spekulacyjnych na koniec czerwca spadł do 38%.

W pierwszej połowie roku w Polsce wynajęto 2,4 mln m kw. nowoczesnej powierzchni magazynowej i przemysłowej, o 25% więcej, niż przed rokiem. Znakomitą większość stanowiły nowe umowy i ekspansje, a renegocjacje dotyczyły zaledwie ok. 600 tys. m kw. Jak wynika z raportu Savills, Covid-19 spowodował wyraźny wzrost zainteresowania umowami krótkoterminowymi. W pierwszej połowie roku wolumen transakcji najmu na okres poniżej jednego roku przekroczył roczne wartości obserwowane w poprzednich latach. Na koniec czerwca średnia stopa pustostanów w sektorze magazynowym spadła do poziomu 6,6%. Na większości rynków w Polsce czynsze pozostawały stabilne i w przypadku stawek bazowych wahały się od 2,70 do 4,40 euro/m kw./miesiąc za moduły wielkopowierzchniowe oraz do 5,25 euro/m kw./miesiąc za małe moduły (SBU).

redakcja tekstu:
Max Radke



dr hab. Jacek Łaszek

Większe mieszkania, mniejsze biura, czyli nieruchomości po pandemii

Koronawirus spowoduje większy popyt na większe mieszkania, w związku z przejściem części osób na pracę zdalną – mówi dr hab. Jacek Łaszek, profesor SGH i pracownik Departamentu Stabilności Finansowej NBP.

Jak pandemia koronawirusa wpłynęła na rynek nieruchomości?

Na pewno schłodziła go. Jeżeli chodzi o światowy rynek nieruchomości komercyjnych, to mamy dwa problemy. Po pierwsze, zmniejsza się globalny popyt i nieruchomości komercyjne przestają być rentowne tak, jak to było wcześniej. Po drugie, pandemia COVID-19 pokazała, że praca zdalna się sprawdza, działa dobrze i jest do tego przygotowana odpowiednia infrastruktura. Innymi słowy, z powodzeniem można pracować z domu, co przynosi korzyści zarówno firmom, jak i pracownikom, natomiast obciąża mocniej kadrę kierowniczą średniego szczebla.

Czy to znaczy, że nieruchomości komercyjnych jest za dużo?

W wielu krajach rynki nieruchomości były

mocno podgrzane, co jest związane m.in. z polityką niskich stóp procentowych, prowadzoną przez banki centralne. Jedną z konsekwencji tej polityki jest zła alokacja kapitału. Innymi słowy kanał kredytowy nie pełni funkcji limitującej efektywność projektów inwestycyjnych i niektóre działy gospodarki, na ogół te prostsze i kapitałochłonne są przeinwestowane. A biurowa budowlanka czy blaszaki handlowe, nazywane galeriami, to prosty technicznie biznes!

COVID-19 ten stan zmienił?

Tak. Okazało się, że można całkiem dobrze działać bez wynajmowania wielkich powierzchni biurowych. Sprzedawać można też bez wielkich galerii, ale trzeba wtedy budować nowe magazyny. Wielu moich

znajomych z międzynarodowych korporacji pracuje zdalnie. Choć trzeba zaznaczyć, że jest to sytuacja znacznie bardziej wymagająca dla kadry kierowniczej. Ale wtedy działało dobrze i po niższych kosztach dla pracodawcy. Z tym, że praca całkowicie zdalna też nie jest najlepsza, najskuteczniej byłoby pewnie wymyślić jakąś mieszaną formułę: większość pracy wykonujemy w domu, ale czasem są spotkania na żywo. Te rozwiązania powstaną jak się mówi potocznie „w praniu”.

Nie wszyscy się w tym odnajdą...

Konserwatywne firmy, np. państwowe, gdzie menedżerowie są bardziej tradycyjni, pewnie tego nie zrobią szybko. Ale firmy nowe, innowacyjne, które ograniczają koszty, będą wybierały pracę zdalną. Po prostu

ich właściciele to wymuszą ze względu na zyski. A po nich pójda inni. W konsekwencji popyt na nieruchomości będzie mniejszy i ceny najmu spadną. Będą stały pustostany i one wymuszą spadki cen, bo utrzymanie nieruchomości kosztuje...

W Polsce też tak będzie? Mieliśmy jeszcze niedawno lukę, brakowało powierzchni biurowych...

Rynek się zrównoważył, a z czasem tych powierzchni może być nawet za dużo, zwłaszcza na niektórych rynkach. Nadmiar nieruchomości komercyjnych do wynajęcia widać w Wielkiej Brytanii, szczególnie w Londynie po Brexicie. Tam rynek luksusowych drapaczy chmur i drogiej mieszkalni się mocno zachwiał. Ale i Nowy Jork ma kłopoty. O Polskę bym się nie martwił. Duża część tego zasobu to zagraniczny kapitał, czyli z naszego punktu widzenia najwyższej będziemy mieli dużo tanich biur. To dobrze dla rozwoju biznesu.

Jeśli jedne nieruchomości tracą na wartości, to może inne zyskują...

Rzeczywiście tak jest. Jeśli coraz więcej osób pracuje zdalnie, to również rozwija się zdalny handel. A za tym idzie większy popyt na nieruchomości magazynowe. W Polsce tych nieruchomości związanych z logistyką już wcześniej przybywało, bo leżymy w dobrym miejscu pod względem geograficznym: na skrzyżowaniu szlaków handlowych. Ale teraz, w związku z pandemią, różnego typu magazyny przeżywają renesans.

Czy jeszcze jakieś zmiany na rynku są widoczne?

Tracą nie tylko nieruchomości biurowe, ale też handlowo-usługowe. Już wcześniej mieliśmy nadwyżkę galerii handlowych. Wybudowano ich za dużo w powszechnym optymizmie, charakterystycznym dla tego sektora.

A czy mniejszy popyt na wynajem powierzchni biurowych oznacza zmniejszenie zatrudnienia? Taka jest zwykle konsekwencja kryzysu.

Nie. Niekoniecznie. Jeśli część pracy ludzie wykonują w domu, to w niektórych przypadkach zatrudnienie może nawet wzrosnąć przy redukcji wynajmowanej powierzchni biurowej. Programiści, inżynierowie, analitycy i inni specjaliści z korporacji międzynarodowych obecnie z powodzeniem pracują w domu, korzystając z internetu i komunikatorów. Czasem, np. raz na miesiąc spotykają się gdzieś na konferencji i to wystarczy. Tyle, że to ma pewien wpływ na popyt na mieszkania: kupowane są nieco większe, niż wcześniej w związku z przejściem części osób na pracę zdalną.

A co z przenoszeniem się do mniejszych miast, gdzie koszty utrzymania są niższe?

To już niekoniecznie. W wielkich miastach, takich jak Warszawa, Kraków, Trójmiasto, Poznań, Wrocław czy Łódź występuje większa synergia. Ludzie są po prostu bardziej



Dr hab. Jacek Łaszek – profesor SGH, pracownik Departamentu Stabilności Finansowej NBP. Wraz z zespołem przygotowuje kwartalne raporty o rynku nieruchomości

wydajni, co potwierdzają różne badania. Mają więcej kontaktów, efektywniej współpracują, dociera do nich więcej informacji. Powstaje pytanie, czy to można zastąpić zdalnymi spotkaniami. Moim zdaniem nie za bardzo, ale zobaczymy. W końcu Japończycy miewają wirtualne, elektroniczne żony, co u nas wydaje się czymś niemożliwym. Na pewno tak, w zgranych zespołach, współpracujących od lat, gdzie ludzie doskonale się znają, porozumiewają niemal bez słów, co daje dobry efekt wspólnej pracy.

Mniejsze miasta też mają zalety...

To na pewno, ale dotyczy to bardziej emerytów, takich jak ja. Nie wiem, czy takim grupom samodzielnych pracowników, o których mówimy chodzi o takie zalety, jak spokój i cisza. Grupa tzw. białych kołnierzyków potrzebuje raczej wysokiego poziomu usług, dostępnego w dużych miastach i metropoliach. Ludzie ci mają wysokie kwalifikacje i wysokie wymagania. Potrzebują restauracji, teatrów, kin, bliskości lotnisk. Ich wydajność jest bardzo wysoka, dochody też, a wymagania konsumpcyjne jeszcze wyższe.

Zatem przeprowadzek nie będzie...

Na masową skalę raczej nie. Ale są miasta potencjalnie bardzo atrakcyjne, które zapewne się rozwiną, np. Olsztyn z bliskością pięknych jezior i – od niedawna – dobrym dojazdem. To może też być Toruń, Bydgoszcz czy Szczecin.

A co z nieruchomościami rekreacyjnymi, działkami?

Będą cieszyły się popularnością, choćby z powodu zamkniętych granic. Jest prawdopodobne, że do wielu miejsc na świecie będzie teraz trudniej dotrzeć, nie tylko z powodu pandemii, ale też z powodów ekologicznych: ocieplenia klimatu, suszy, itp. Jest nas na świecie coraz więcej, robi się coraz trudniej, więc spokojniej, zwłaszcza w rejonach o dużym zaludnieniu, nie będzie.

Czyli prawdopodobna sytuacja jest taka, że nieruchomości biurowe tanieją,

a mieszkaniowe i rekreacyjne – przeciwnie...

Nie mamy tu jeszcze wielu danych, bo zbiera się je z opóźnieniem, zwykle kwartalnym. A nieruchomości, zwłaszcza komercyjne mają to do siebie, że transakcje zawiera się długoterminowo, najczęściej na 3 lata. Wycofanie się z kontraktu skutkuje wysokimi karami, zatem wynajmujący ratują się podnajmowaniem powierzchni. Stąd nie widać gwałtownego spadku cen. Ale taki trend zapewne będzie. Poza tym mówimy tutaj też o trendach sekularnych, a te będą widoczne dopiero w przyszłości.

Nieruchomości są branżą cykliczną, bardzo wrażliwą na załamania koniunktury, również nieruchomości mieszkaniowe...

Wchodzimy w ten cykl w nie najlepszej sytuacji, zwłaszcza w mieszkaniówce, gdyż był boom budowlany i jest bardzo duża produkcja mieszkaniowa w toku. Ponadto polski model deweloperski pochodzi jeszcze z czasów transformacji. To finansowanie „na styk”, najczęściej bez kredytowania bankowego, trochę ucywilizowane ustawą o ochronie klienta dewelopera. Wiele projektów rozpoczęto w 2019 r., gdy popyt się rozpędzał. Deweloperzy przeważnie mają wysokie kapitały własne i kontynuują budowy, ale w gorszym scenariuszu gospodarczym może im zabraknąć nabywców i będzie duży problem z płynnością projektów. Innymi słowy: przy bardzo dużej skali produkcji w toku, jeśli ta maszyna „się zatrze”, będą problemy na tym rynku. Ale czy będą one znaczne, łącznie z korektą cen czy nie, to się okaże pewnie dopiero w 2021 r. Nie spowoduje to jednak większych problemów ogólnogospodarczych, po prostu korekta sektorowa. Oczywiście może być tak, że wszystko wróci do normy i będzie „business as usual”. Pewnie tylko ceny nie będą już rosły tak, jak w ostatnich latach.

Tekst udostępniony przez portal obserwatorfinansowy.pl w ramach licencji otwartej.

autor: Dariusz Rostkowski / Obserwator Finansowy



Złota inwestycja

Co może być pewną inwestycją w niepewnych czasach? Pomysłów jest wiele. Ale zawsze wśród wymienianych rozwiązań i tzw. finansowych pewniaków pojawia się jedno – złoto.

Złoto – od zawsze wydawało się najlepszą lokatą kapitału w czasie przeróżnych wojen, kataklizmów, okupacji, bessy, kryzysów itp. nieszczęść. A jak jest w przypadku kolejnego ogólnoswiatowego dramatu – pandemii koronawirusa?

ZŁOTO LUBI SPOKÓJ

– Generalnie złoto lubi spokój. Jednak ten trudny moment, kiedy jesteśmy wystraszeni i boimy się o naszą przyszłość szukając alternatywnych rozwiązań może być świetnym przyczynkiem do rozpoczęcia przygody z inwestycją w złoto. Warto abyśmy skierowali naszą uwagę na możliwości jakie daje nam ten kruszec i wykonali pierwszy krok – mówi Tomasz Witkiewicz – ekspert w dziedzinie inwestycji w złoto i autor książki pt. „Inwesto-

wanie w złoto i srebro”. Jego zdaniem, gdy już w jakiś sposób epidemia zostanie opanowana czy też oswoimy się z nią i miną zawirowania w gospodarce, do których doprowadziła epidemia, to może wystąpić korekta na rynku złota.

– Obecnie z dnia na dzień złoto bije rekordy zarówno w złotówkach, jak i w dolarach. Nie wiemy ile to będzie trwało, czy zatrzyma się w okolicy 8 tys. i ci którzy kupią po takich cenach, kupią na górze czy zatrzyma się na 1 tys. złotych za uncję i ci co kupili za 8 tys. okaże się, że kupili całkiem nieźle. Generalnie sama epidemia była tylko katalizatorem do wzrostu cen złota. Obecnie kiedy banki centralnie większości państw drukują pieniądze na potęgę, stosując politykę szerokiego wspierania gospodarki dotacjami, to przekłada się na

wzrosty cen złota. Ceny te rosną, urealniamy się by odpowiadać ilości pieniędzy fiducjarnych w obiegu – dodaje Witkiewicz.

Zauważa, że poza szczęśliwymi trafami kupna w tzw. dołku i sprzedaży na górze, które może wyniknąć tylko z przypadku, to na złocie nie zarabiamy.

– Złoto pomaga nam utrzymać wartość skumulowanego przez nas majątku na przestrzeni mijających lat. I tego od niego oczekujemy. Czy warto teraz kupować, bo już jest rekordowo drogie? Myślę, że warto, ale w perspektywie wieloletniej. Jeżeli mamy obawy, że teraz jest za drogie i spadnie np. do 6 tys. zł za uncję to podzielmy zakup na kilka transz np. co kwartał czy pół roku. Wtedy uśrednimy cenę. Jednak może się okazać, że drugi czy trzeci

jaśnia Aneta Drop z „Mennicy Zachodniopomorskiej”.

Ale kto powinien inwestować w złoto? Czy to może być „strzał w dziesiątkę” dla każdego?

– To inwestycja dla osoby która ma do dyspozycji 500–1000 złotych miesięcznie ale również dla osób dysponujących majątkiem liczącym w milionach. Złoto nie będzie strzałem w dziesiątkę jak np. kupno bitcoina po kilka dolarów ileś lat temu. Na złocie się nie wzbogacimy i to trzeba powiedzieć jasno. Nawet jeżeli zainwestujemy 200 tys. złotych, z pozorów dużą kwotę i za jakiś czas sprzedamy na przykład za 250 tys. to czy istotnie zmieni się nasza sytuacja życiowa? Nie. Jak odejmiemy inflację to się okaże że mamy środki o podobnej sile nabywczej i tego powinniśmy oczekiwać od inwestycji w złoto. Według mnie złoto jest świetnym instrumentem między innymi do oszczędzania i lokowania co miesiąc części swoich nadwyżek finansowych. Daje świetne wyniki w perspektywie wieloletniej. Nie dość, że ochrania nasze oszczędności to jeszcze prowadzi do akumulacji majątku, który wypracowujemy na przestrzeni lat. Systematyczność plus wieloletni wzrost cen złota to klucz do sukcesu dla osób z mniejszym majątkiem i zaczynających inwestowanie w złoto – zapewnia Witkiewicz.

– Decydując się na zakup złotych sztabek mamy do wyboru wolumen od 1 g do nawet tysiąca gram. Wysokość dokonywanej inwestycji zależy jedynie od zasobności naszego portfela lub kwoty, jaką chcemy przeznaczyć na ten cel – dodaje Drop.

UWAGA NA OKAZJE

Eksperti przestrzegają jednak – na tym rynku nie ma okazji! Jeżeli coś jest za tanie, to nie kupujmy!

– Ceny wszędzie są podobne. Mogą się różnić o kilka procent, ale nie ma promocji. Złoto jest płynne jak waluty, można je sprzedawać na całym świecie za podobne kwoty, więc nikt nie robi nam rabatu i sprzedaje taniej, bo nas lubi. Druga sprawa to unikałbym zakupów z dostawą długoterminową, za 30 czy 45 dni roboczych. Przez ten czas wiele może się wydarzyć a mieliśmy w Polsce kilka bankructw firm sprzedających złoto z dostawą długoterminową – wyjaśnia Witkiewicz.

– Inwestycje w złoto są całkowicie bezpieczne, jeżeli decydujemy się na jego zakup w formie fizycznej, tj. sztabek lub monet. Należy jednak uważać na firmy oferujące sprzedaż czystego złota w formie „wirtualnej”, czyli takiego, które w teorii jest nasze, zdeponowane u sprzedawcy, ale nigdy fizycznie go nie dostaniemy. Niedawno na polskim rynku działała firma oferująca tego typu inwestycje. Przed zakupem złota inwestycyjnego warto też sprawdzić czy producent emitujący sztabki posiada certyfikat LBMA (London Bullion Market Association), można to zrobić przez

stronę internetową Stowarzyszenia. Przed zakupem, przede wszystkim, należy sprawdzić wiarygodność sprzedawcy. Jeśli trader posiada zarejestrowaną działalność gospodarczą, stałą i ogólnodostępną siedzibę firmy oraz stronę internetową, na której podane są aktualne dane kontaktowe, można go uznać za wiarygodnego. Istotne jest również czy sprzedawca fizycznie dostarcza nam kruszec czy oferuje go jedynie w formie „wirtualnej”, i w jakim czasie dochodzi do realizacji zamówienia – przekonuje Drop.

I podpowiada – jeżeli planujemy inwestycję w złoto, zdecydujmy się na sztabki wykonane z czystego złota.

SZTABKI CZY MONETY?

– Największymi zaletami złotych sztabek jest duża płynność oraz niższe ceny niż w przypadku monet. Wartość kruszcu jest względnie stała, determinowana jedynie aktualną rynkową ceną złota, podczas gdy na wartość monet wpływa ich rodzaj oraz stan – dodaje Drop.

– Ja osobiście wolę monety, gdyż jestem zapalonym numizmatykiem – uważa Witkiewicz. – Jednak oceniając te produkty stricte inwestycyjne, to nie ma to znaczenia. Obecnie mainstreamowy nurt pcha nowych inwestorów do kupna złota uncjowego. Jednak nawet bez specjalistycznej wiedzy możemy kupić stare złote monety jak marki, ruble, franki, suwereny czy dolary, gdzie cena za gram wychodzi czasami korzystniej. A złoto, to złoto. Również złote monety kolekcjonerskie, jak na przykład polskie 100 i 200 złotych emitowane przez Narodowy Bank Polski możemy kupić na rynku wtórnym w bardzo korzystnej cenie w przeliczeniu na gram czystego złota. Nie będziemy mieli później problemu z jego odsprzedażą nawet daleko za granicami naszego kraju. Złoto to waluta światowa – stwierdza Witkiewicz.

Czy pojawiające się niepokojące sygnały i opinie, że jesienią tego roku czeka nas druga fala epidemii może mieć wpływ na inwestycje w złoto?

– Cena złota wyrażona w dolarach rośnie bijąc kolejne rekordy, bo USA mają kłopoty i drukują duże ilości dolarów. To winduje oczywiście ceny wyrażone w złotychkach. Pamiętajmy również, że w trudnych momentach następuje deprecjacja walut takich jak nasza, wtedy dodatkowo wzrost ceny dolara ponad 4 złote może podnieść dodatkowo cenę złota wyrażoną w PLN – zauważa Witkiewicz.

Podobnego zdania jest Aneta Drop. – Duża podaż papierowego pieniądza będzie miała wpływ na wzrost inflacji, prowadzący do obniżenia wartości PLN w stosunku do innych walut. I choćby z tego powodu ceny kruszców będą rosły.

autor: Dariusz Staniewski /
foto: materiały prasowe

zakup jest już po znacznie wyższych cenach – dodaje Witkiewicz.

Podobnego zdania – że w złoto, jak i w inne metale szlachetne (srebro, platynę) warto inwestować nie tylko w czasie epidemii, są również inni eksperci.

– Metale szlachetne to dobra skończone, ich ilość na rynku jest względnie stała. Nie możliwe jest wyprodukowanie dodatkowej ich ilości w dowolnym momencie, tak jak ma to miejsce w przypadku pieniędzy, przez co również same w sobie nie podlegają inflacji. Inwestowanie w złoto jest doskonałą formą zabezpieczenia naszego majątku przed inflacją oraz niestabilną sytuacją geopolityczną, ponieważ daje się upłynnić w każdej chwili, w niemal każdym miejscu na świecie – wy-



Unijne koło ratunkowe

Pandemia koronawirusa zaatakowała nagle i niespodziewanie. Wiele firm z dnia na dzień stanęło przed widmem gigantycznych kłopotów finansowych, zapewnieniem ciągłości działalności, utrzymaniem miejsc pracy. W sukurs zachodniopomorskich firmom, oprócz rządu, przyszedł unijne fundusze i Samorząd Województwa.

W marcu tego roku, tuż po wybuchu pandemii i pojawieniu się pierwszych kłopotów finansowych w lokalnych firmach, marszałek województwa przedstawił regionalny plan pomocy m.in. dla rodzimego biznesu, czyli Zachodniopomorski Pakiet Antykryzysowy. Co postanowił uruchomić Samorząd Województwa, by walczyć z kryzysem w lokalnej gospodarce spowodowanym pandemią koronawirusa COVID-19?

Pakiet dla zachodniopomorskiej przedsiębiorczości przewidywał dwa filary. Na pierwszy postanowiono przeznaczyć ok. 170 mln zł środków z RPO WZ na ochronę istniejących miejsc pracy. Samorząd Województwa wyliczył, że mogłyby uruchomić dla przedsiębiorców wsparcie w wysokości 2 tys. zł na miejsce pracy, udzielane przez 3 kolejne miesiące. Według szacunków w całym regionie mogłoby to objąć

28 tys. stanowisk, szczególnie w branżach dotkniętych pandemią COVID-19: turystyce, gastronomii, części usług związanych z bezpośrednim kontaktem z klientem, gdzie spadki w dochodach sięgnęły nawet 90 procent.

Drugi filar, to kapitał obrotowy dla firm. Samorząd Województwa uznał, że w ramach JERMIE 2 może zostać uruchomione co



wakacji kredytowych, a korzystający z poręczeń przedsiębiorcy mogli przedłużyć trwające umowy o 6 miesięcy.

W kwietniu okazało się także, że Pomorze Zachodnie znalazło się w czołówce wykorzystania środków unijnych na walkę z COVID-19. Na ten cel uruchomiono 220 mln, czyli około 130 zł na osobę (to niemal dwukrotnie więcej niż średnia krajowa, która wynosi ok. 73 zł). Takie dane wynikały z szacunkowych informacji opublikowanych przez Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce. Wyliczenia Komisji Europejskiej wskazały, że Pomorze Zachodnie było czwartym regionem w kraju pod względem przesunięcia środków w ramach regionalnych programów operacyjnych w celu przeciwdziałania skutkom pandemii. Ogłoszony przez marszałka Zachodniopomorski Pakiet Antykryzysowy przewidywał uruchomienie nawet 170 mln zł dla regionalnych przedsiębiorców na utrzymanie i odtwarzanie miejsc pracy, ale okazało się w międzyczasie, że na jego stworzenie zgody nie wyraził rząd.

Kolejnym krokiem samorządu było uruchomienie 38 mln złotych pożyczek obrotowych. Firmy mogły pozyskać do 250 tys. zł z okresem kredytowania do 5 lat (60 miesięcy) na utrzymanie płynności finansowej. To środki do finansowania zobowiązań powstałych po 1 stycznia tego roku, pokrycia takich wydatków jak wynagrodzenia czy dzierżawy pomieszczeń. Kredyt może także sfinansować zakup towarów handlowych i niektórych środków trwałych, pod warunkiem, że służą one walce z COVID-19, np. poprzez zapewnienie bezpieczeństwa w sektorze usługowym. Mocno ograniczono wszelkie formalności. Dla pożyczek do 100 tys. zł stosowano uproszczone gwarancje, powyżej tej kwoty obowiązywały m.in. weksle in blanco. Pożyczka została oprocentowana niższej niż kredyty komercyjne, bo na poziomie zbliżonym do 1,8 proc. Założono również 6 miesięczny okres karencji, który można było zastosować już na starcie. To oznaczało, że spłata pożyczki może ruszyć dopiero po pół roku od jej otrzymania. O środki mogły się starać mikro-, małe bądź średnie przedsiębiorstwa w rozumieniu Rozporządzenia Komisji Europejskiej. Na pierwszy rzut uruchomiono blisko 40 mln zł.

Jeszcze przed świętami wielkanocnymi Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego przekazał 72 mln zł środków unijnych z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014–2020 do rządowej tzw. tarczy, a pieniądze trafiły do Powiatowych Urzędów Pracy. W lipcu pojawiła się kolejna forma pomocy dla zachodniopomorskich firm – granty na kapitał obrotowy dla mikro i małych przedsiębiorców. Ale sygnalizowali oni, że spadek przychodów na poziomie co najmniej 70 proc. – jako próg, od którego można starać się o bezzwrotny grant jest zbyt rygorystyczne. W wyniku konsultacji kryterium zostanie obniżone do 50 proc.

– Początkowo przyjęliśmy założenie, by bezzwrotne granty trafiły do tych, którzy najbardziej odczuli kryzys. Mamy świadomość, że sposób wyłonienia tych firm, czyli „kto pierwszy ten lepszy”, dodatkowo zawęży szanse. Wsłuchałem się więc w te sygnały, by szansę dać większej grupie firm – **tłumaczył marszałek województwa.**

Zachodniopomorski Pakiet Grantowy został uruchomiony przez Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie w sierpniu. Pula środków przeznaczonych na bezzwrotne granty finansujące kapitał obrotowy dla firm wyniesie blisko 50 mln zł. Mogą się o nie starać mikro- i małe przedsiębiorcy, którzy wykażą m.in. spadek przychodów na poziomie co najmniej 50 proc. w okresie trzech kolejnych miesięcy po 29 lutego tego roku w stosunku do analogicznych trzech miesięcy roku 2019 roku. Nabór do pakietu odbywa się w formule „kto pierwszy, ten lepszy”. Oznacza to, że o przyznaniu grantu decydować będzie kolejność zgłoszeń w elektronicznym systemie wniosków.

Grant w ramach zachodniopomorskiego pakietu wypłacany będzie jednorazowo, a jego wielkość wyliczona zostanie na oparciu o stawkę jednostkową (koszt finansowania kapitału obrotowego przez jeden miesiąc kalendarzowy). Wartość minimalna grantu to 7 845,11 zł (przedsiębiorca samozatrudniony, otrzymujący dofinansowanie na jeden miesiąc). Maksymalne wsparcia dla firmy (małego przedsiębiorstwa utrzymującego maksymalne zatrudnienie przez trzy miesiące), nie może przekroczyć 164 747,31 zł. Firma, która otrzyma grant, będzie musiała utrzymać działalność oraz zatrudnienie pracowników w pełnym wymiarze czasu pracy, co najmniej przez okres wskazany we wniosku.

– Po wybuchu pandemii, Samorząd Województwa Zachodniopomorskiego jako pierwszy ruszył z własnym pakietem antykryzysowym, którego – jak przypominam – nie mogliśmy w pełni zrealizować samodzielnie. Nie było czasu na spory, dlatego natychmiast przekazaliśmy 72 mln zł do rządowej tarczy, aby ratować zachodniopomorskich przedsiębiorców i regionalną gospodarkę. Jako drudzy w Polsce uruchomiliśmy dla firm pożyczki płynnościowe – w maju 38 mln zł i dodatkowe 44 mln zł w czerwcu. Tak szybka pomoc była możliwa dzięki elastycznemu podejściu Komisji Europejskiej – **stwierdził Olgierd Geblewicz, marszałek województwa zachodniopomorskiego.**

Samorząd Województwa zapowiada kolejne pieniądze dla przedsiębiorców. Tym razem na inwestycje. Mogłyby trafić do zachodniopomorskich firm jeszcze jesienią tego roku. Trwają negocjacje z Komisją Europejską.

autor: Dariusz Staniewski /
foto: materiały prasowe

najmniej 50 mln zł. Dodatkowe 20–30 mln zł udostępni Zachodniopomorski Fundusz Rozwoju. Łącznie, to blisko 80 mln zł niskoprocentowanych pożyczek obrotowych dla przedsiębiorców. Urząd Marszałkowski jako Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym zaplanował także wsparcie beneficjentów, którym pandemia COVID-19 utrudniła realizowanie projektów. By uniknąć ryzyka zwrotu dotacji postanowiono uruchomić tzw. pakiet elastyczności, czyli wydłużenie terminów, procedur zgody na niezrealizowanie części wskaźników, czy kwestii związanych z rozliczeniem zaliczek i spłatą rat pożyczek.

Na początku kwietnia Zarząd Województwa, w przypadku pożyczek w ramach JEREMIE1, JESSICA i JEREMIE 2 polecił, by odbiorcy takich produktów otrzymali m.in. możliwość dodatkowej 6-miesięcznej karencji w spłacie rat i wydłużenie okresu pożyczek. Wprowadzona została również możliwość zastosowania 4-miesięcznych

Prawo dla biznesu, czyli co cię czeka w najbliższej przyszłości...

Pracownicze Plany Kapitałowe i sukcesja. Pierwszy temat niezwykle aktualny, bo z tym przedsiębiorcy muszą mierzyć się już dzisiaj, a źle przeprowadzony proces wdrożenia PPK naraża nas na dotkliwe sankcje. Sukcesja to z kolei temat, przed którym stanie każdy przedsiębiorca długofalowo rozwijający swój biznes. Z tymi problemami zwracają się do naszej Kancelarii przedsiębiorcy, dlatego też na łamach Prestiżu omawiamy kilka zagadnień istotnych dla biznesu przez pryzmat aktualnej sytuacji na rynku i zmieniających się przepisów. Zachęcamy do lektury.

Kancelaria Nocko Grzegorzcyk Radcowie prawni powstała z połączenia doświadczeń zawodowych radcy prawnego Izabeli Nocko oraz radcy prawnego Mai Grzegorzcyk. Działalność Kancelarii opiera się o idę „Prawo dla biznesu”, której głównym założeniem jest zapewnienie klientom profesjonalnych usług prawnych w połączeniu z uwzględnieniem biznesowego podejścia do każdego z realizowanych przedsięwzięć.



Staramy się być doradcą prawnym oraz biznesowym dla naszych klientów tak, aby w jak najlepszym stopniu zabezpieczyć ich interesy, uwzględniając przy tym specyfikę prowadzonej działalności. Koncentrując się na tworzeniu optymalnych oraz korzystnych prawnie i podatkowo rozwiązań, wspieramy rozwój przedsiębiorstw. Świadcząc usługi, uwzględniamy specyfikę branży, rynki, na których firma prowadzi działalność, jej strukturę własności, a także aktualny etap rozwoju oraz bliższe i dalsze plany biznesowe. Dzięki odpowiednim certyfikatom mamy również możliwość świadczenia usług prawnych i szkoleniowych z dofinansowaniem dla przedsiębiorców do 80% wartości usług.



Maja Grzegorzcyk – radca prawny i certyfikowany Compliance Officer, prawnik – praktyk z wieloletnim doświadczeniem zawodowym, trener i wykładowca akademicki. Niekwestionowany specjalista prawa pracy oraz szeroko pojętego prawa w obszarze HR i ochrony danych osobowych. Partner merytoryczny oraz autorka publikacji wydawnictwa Wolters Kluwer i serwisu prawniczego LEX. Doradza podmiotom polskim i zagranicznym także w obszarze ochrony tajemnic przedsiębiorstwa, prawa gospodarczego, umów w obrocie gospodarczym, prawa spółek handlowych, sukcesji i optymalizacji prowadzonej działalności, wdrożeń procedur compliance. Certyfikowany audytor wewnętrzny systemów bezpieczeństwa informacji PN-ISO/IEC 27001. Posiada wieloletnie doświadczenie w koordynacji i kompleksowych wdrożeniach procesów bezpieczeństwa danych. Przeprowadziła kilkaset szkoleń w obszarze prawa pracy i ochrony danych osobowych oraz tajemnic przedsiębiorstwa. Prywatnie zapalona triathlonistka.

Izabela Nocko – radca prawny z wieloletnim doświadczeniem zawodowym. Specjalista z zakresu prawa korporacyjnego, w tym w szczególności we wszelkiego rodzaju transakcjach zbycia przedsiębiorstw/zorganizowanej części przedsiębiorstw (asset deal), transakcji zbycia udziałów (share deal), łączenia i przekształcenia spółek (M&A), podziału spółek. Posiada doświadczenie w wyodrębnianiu zorganizowanej części przedsiębiorstwa i tworzeniu jego struktury w firmie. Doświadczony praktyk w zakresie sporządzania wszelkiego rodzaju umów inwestycyjnych, umów wspólnego przedsięwzięcia, planowaniu sukcesji. Wspiera prawnie podmioty lecznicze oraz przedsiębiorców w ich bieżącej działalności. Swoją praktykę zawodową łączy z wiedzą z prawa podatkowego i w tym zakresie współpracuje z najlepszymi doradcami podatkowymi. W swojej pracy wyznaje zasadę, że prawo, ekonomia i podatki są nierozdzielnie ze sobą związane i są niezbędnym aspektem pracy każdego prawnika biznesu. Prywatnie interesuje się tematyką z zakresu ekonomii i gospodarki oraz aktualną sytuacją ekonomiczną w kraju i na świecie. W wolnym czasie pasjonat gotowania oraz dobrych kryminałów.

Pracownicze Plany Kapitałowe – fakty i mity

Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK) to nowy system długoterminowego oszczędzania z przeznaczeniem na wypłatę po osiągnięciu przez uczestnika 60 roku życia. To także nowe wyzwanie dla każdego przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości, dlatego też należy się do niego odpowiednio przygotować na wielu płaszczyznach. Wokół PPK narosło już wiele mitów, niektóre z nich rozwiewamy w niniejszym artykule.

W dużym uproszczeniu PPK polega na utworzeniu indywidualnych rachunków dla tych osób zatrudnionych, które zdecydują się na uczestniczenie w programie i rachunki te będą zasilane comiesięcznymi wpłatami finansowanymi przez uczestnika oraz przez podmiot zatrudniający. Dodatkowo rachunek uczestnika zasilony zostanie wpłatą powitalną oraz dopłatami rocznym finansowanymi ze środków Funduszu Pracy. Pracodawca wspólnie z przedstawicielami osób zatrudnionych wybiera jedną z instytucji finansowych, która zajmie się inwestowaniem zebranych na rachunkach środków w rozmaite instrumenty, przy czym gromadzone środki inwestowane będą z różnym poziomem ryzyka inwestycyjnego (w ramach tzw. funduszy zdefiniowanej daty), zależnie od wieku danego uczestnika i horyzontu czasowego inwestycji.

MIT

Uczestnikiem PPK może być wyłącznie pracownik, a nie np. zleceniobiorca.

Wbrew samej nazwie, PPK obejmą dużo większą grupę osób wykonujących pracę zarobkową. Sama ustawa posługuje się pojęciem „osoby zatrudnionej” i do katalogu osób zatrudnionych zalicza m.in.: pracowników w rozumieniu Kodeksu pracy, osoby wykonujące pracę nakładczą, które ukończyły 18-ty rok życia, osoby, które ukończyły 18-ty rok życia i które wykonują pracę na podstawie umowy agencyjnej lub umowy zlecenia albo innej umowy o świadczenie usług, członków rad nadzorczych wynagradzanych z tytułu pełnienia funkcji.

WAŻNE!

Warunkiem uprawniającym wskazane powyżej osoby do uczestniczenia w Pracowniczym Planie Kapitałowym jest podleganie przez te osoby obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnemu i rentowemu z tytułów w/w umów w Polsce. A zatem zleceniobiorca, który podlega w Polsce obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnemu i rentowemu z tytułu tej konkretnej umowy zlecenie także ma prawo uczestniczenia w PPK.

FAKT / MIT

Przystąpienie do PPK jest dobrowolne.

Co do zasady przystąpienie do PPK jest dobrowolne, jednakże w zależności od wieku uczest-

nika, ustawa przewiduje inny mechanizm przystępowania, czy też rezygnacji z PPK:

– od 18 do 55 roku życia: zapis automatyczny – obowiązek zawarcia umowy o prowadzenie PPK w imieniu danej osoby, chyba, że złoży ona deklarację o rezygnacji z uczestnictwa;

– między 55 a 70 rokiem życia: partycypacja na wniosek. Zawarcie umowy o prowadzenie PPK wyłącznie na wniosek osoby zatrudnionej;

– ukończone 70 lat: brak możliwości przystąpienia do PPK.

MIT

W przypadku, gdy mam obowiązek wdrożenia PPK, ale wszystkie osoby zatrudnione zrezygnują z oszczędzania w ramach PPK, nie muszę jako firma podejmować żadnych działań w tym obszarze.

W ww. przypadku zawarcie umowy o zarządzanie i tak jest obligatoryjne. Taki podmiot nie będzie zawierał umów o prowadzenie PPK, ale umowa o zarządzanie musi zostać zawarta. W przeciwnym wypadku podmiot zatrudniającym naraża się na odpowiedzialność.

WAŻNE!

Umowa o zarządzanie PPK i umowa o prowadzenie PPK to dwie różne umowy. Jeżeli masz obowiązek wdrożenia PPK, a wszystkie osoby zatrudnione złożą deklarację o rezygnacji, umowę o zarządzanie PPK i tak musisz zawrzeć.

MIT

Przedsiębiorca unikający wdrożenia PPK nie ponosi żadnej odpowiedzialności.

Przepisy przewidują wysokie progi odpowiedzialności podmiotów zatrudniających, w tym także za nakłanianie do nieoszczędzania w PPK. W Rozdziale 16 ustawy o PPK, ustawodawca przewidział wysokie sankcje za nieprzestrzeganie regulacji dotyczących PPK. Niedopełnienie obowiązku zawarcia umowy o zarządzanie PPK w przewidzianym przepisami terminie lub nakłanianie osoby zatrudnionej lub uczestnika PPK do rezygnacji z oszczędzania w PPK sankcjonowane jest karą grzywny w wysokości do 1,5% funduszu wynagrodzeń u danego podmiotu zatrudniającego w roku obrotowym poprzedzającym popełnienie czynu zabronionego. Z kolei

niedopełnienie obowiązku zawarcia umowy o prowadzenie PPK w terminie, nieterminowe wpłaty do PPK lub nieprowadzenie dokumentacji związanej z obliczaniem wpłat do PPK sankcjonowane jest karą grzywny w wysokości od 1 000 zł do 1 000 000 zł.

MIT

Wdrożenie PPK możliwe jest w ciągu 2 dni.

Rzetelne przeprowadzenie tego procesu nie jest możliwe w ciągu dwóch dni. Sama kampania informacyjna, ale też danie potencjalnym uczestnikom PPK czasu na podjęcie decyzji wymaga pewnego horyzontu czasowego. Dodatkowo niezbędne jest zaplanowanie rezerwy finansowej na potrzeby wpłat do PPK w części finansowanej przez podmiot zatrudniający, dostosowanie procesów wewnętrznych do nowych obowiązków.

WAŻNE!

W kolejnym etapie obowiązywania przepisów o PPK mamy kumulację dwóch grup przedsiębiorców – średnie i małe firmy. Obowiązek zawarcia umowy o zarządzanie PPK musi zostać zrealizowany maksymalnie do 27 października 2020 r., a umów o prowadzenie PPK do 10 listopada 2020 r. Zostaw sobie margines czasowy na dopełnienie wszystkich obowiązków.

PODSUMOWANIE

Ustawa o Pracowniczych Planach Kapitałowych weszła w życie 1 stycznia 2019 r., przy czym obowiązywanie przepisów ustawy dla poszczególnych grup podmiotów rozłożone zostało w czasie. Proces ten zakończy się z dniem 1 stycznia 2021 r., kiedy to obowiązek wdrożenia PPK obejmie ostatnią grupę tj. mikroprzedsiębiorstwa oraz jednostki sektora finansów publicznych. Wokół PPK narosło wiele mitów, dlatego też obiektywne i rzetelne szkolenia pozwolą odnaleźć się z tej tematyce zarówno osobom zarządzającym przedsiębiorstwem, jak i potencjalnym uczestnikom PPK. W ramach naszych usług staramy się wesprzeć wszystkie zainteresowane strony wiedzą podczas realizowanych szkoleń oraz doradztwem na etapie wdrożeniowym, szczególnie na etapie analizy umów o zarządzanie i umów o prowadzenie PPK.

autor: Radca prawny
Maja Grzegorzczak



Sukcesja w formie sprzedaży firmy

Podjęcie decyzji o pozostawieniu firmy najbliższym członkom rodziny lub zbyciu jej na rzecz podmiotów trzecich jest niezwykle trudne. Dlatego też poprzedzone powinno być odpowiednimi przygotowaniem. Przekazanie biznesu, jeśli jest odpowiednio przemysłowe i wdrożone, stanowi kolejny etap życia firmy, który pozwoli jej na dalszy rozwój.

Mówiąc o sukcesji firmy możemy wyróżnić następujące modele:

1. **model sukcesji**, w którym przekazanie firmy następuje w ręce osób najbliższych oraz – co ważne – osoby te wyrażają wolę kontynuowania działalności w ramach firmy rodzinnej;

2. **model sukcesji**, w którym tworzona jest spółka rodzinna z zewnętrznym menedżerem. Wspólnikami/akcjonariuszami pozostają osoby z rodziny, a ich aktywność sprowadza się do określenia strategicznych kierunków rozwoju. Działalność operacyjną powierza się osobie trzeciej, która pełni rolę tzw. zewnętrznego menedżera;

3. **model sukcesji**, w którym następuje sprzedaż firmy i spieniężenie dorobku za życia jej założyciela. Przesłanką podjęcia takiej decyzji jest często brak osób z kręgu najbliższej rodziny, które wyrażałyby chęć kontynuowania działalności. Zdarza się również i tak, że przedsiębiorca rozważa sprzedaż firmy jako rozwiązanie korzystniejsze ze względu na oczekiwania rodziny, jak i przyszłość samej firmy. Czasami sprzedaż firmy jest traktowana również jako rozwiązanie, które ułatwia podział majątku wśród spadkobierców.

W dalszej części omówiony zostanie model sukcesji obejmujący sprzedaż firmy. Proces sprzedaży firmy jest procesem składającym się z wielu

etapów i wymaga odpowiedniej organizacji. Poniżej przedstawiamy kilka istotnych elementów, które należy uwzględnić przygotowując się do zbycia przedsiębiorstwa.

Ustalenie wartości firmy – rekomendowanym działaniem jest przygotowanie własnej wyceny, tak aby móc ustalić wartość transakcji, a tym samym przygotować się do negocjacji z potencjalnym nabywcą.

Wybór odpowiedniej formy prawnej sprzedawanej firmy – przed dokonaniem sprzedaży firmy, warto dokonać analizy czy forma prawna, w której prowadzona jest działalność, jest optymalna pod kątem zbycia. W praktyce najmniej atrakcyjną formą prowadzenia działalności jest działalność prowadzona na podstawie wpisu do CEDIG. Z tego też względu należy rozważyć wcześniejsze przekształcenie jednoosobowej działalności w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, albo wniesienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części aportem do spółki. W obu przypadkach zbycie firmy na rzecz docelowego nabywcy następowało będzie w drodze sprzedaży udziałów w spółce (tzw. transakcje „share deal”).

Przekształcenie jednoosobowej działalności w spółkę wymaga przeprowadzenia procesu przekształcenia, którego przebieg określają prze-

pisy Kodeksu spółek handlowych. Proces jest dosyć sformalizowany i obejmuje przygotowanie planu przekształcenia oraz załączników w postaci m.in. wyceny składników majątku (aktywów i pasywów). Plan przekształcenia wraz z załącznikami podlega obowiązkowemu badaniu przez biegłego rewidenta w zakresie poprawności i rzetelności, co może istotnie wpływać na czas zakończenia procesu. Niewątpliwą zaletą przekształcenia jest przejęcie przez spółkę wszystkich praw i obowiązków przekształcanego przedsiębiorcy.

Zdecydowanie mniej sformalizowanym i czasochłonnym procesem jest wniesienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części aportem do spółki. Dodatkowym atutem tego rodzaju transakcji są korzystne skutki podatkowe. Nie wiąże się ona, co do zasady, z koniecznością poddania dokumentów badaniu przez biegłego rewidenta. Przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część wnoszone mogą być do nowo zawiązanej spółki lub do spółki już istniejącej, w ramach podwyższenia kapitału zakładowego. Niestety, w przeciwieństwie do przekształcenia, wniesienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, nie obejmuje z mocy prawa zobowiązań. W celu przeniesienia zobowiązań koniecznym jest podjęcie dodatkowych czynności.

Wniesienie przedsiębiorstwa nie rodzi większych problemów praktycznych, aczkolwiek w przy-



padku, gdy dokonano nieprawidłowych ustaleń lub opisu przedsiębiorstwa organ podatkowy może uznać, że przedmiotem aportu nie było przedsiębiorstwo, ale poszczególne składniki majątku. W takim przypadku przedsiębiorca nie będzie mógł skorzystać ze zwolnień podatkowych.

W praktyce dość często obserwuje się nieprawidłowości związane z wnoszeniem zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP). Zorganizowana część przedsiębiorstwa zdefiniowana została w ustawach podatkowych. Przedsiębiorcy często sięgają po tego rodzaju rozwiązanie w przypadku, gdy chcą rozdzielić określone rodzaje działalności lub przedsiębiorca chce pozostawić sobie część działalności, która nie wiąże się ze zbyt dużą aktywnością (np. wynajem nieruchomości), a pozostałą część sprzedać.

Na rynku brak jest specjalistów oraz publikacji mogących udzielić fachowego wsparcia w tego rodzaju transakcji. Istotną kwestią jest również to, że do każdego ZCP należy podejść indywidualnie. Problemy natury praktycznej rodzi przede wszystkim określenie czy wyodrębniony zespół składników majątkowych może stanowić ZCP, a jeżeli tak, to jak należy go prawidłowo wyodrębnić w strukturze organizacyjnej i księgowej firmy. Niestety w praktyce zdarza się tak, że zbywający przenosi ZCP pomimo, że wcześniej nie dokonał jego wyodrębnienia w księgach rachunkowych. Jest to działalnie nieprawidłowe i może rodzić negatywne skutki podatkowe.

Z praktycznego punktu widzenia bardzo przydatna jest opinia prawna potwierdzająca, że wskazana przez przedsiębiorcę struktura nazwana jako ZCP spełnia wymogi wynikające z obowiązujących przepisów prawa. Bardzo istotnym jest dokładne

określenie poszczególnych składników wchodzących w skład ZCP albowiem decydują one czy faktycznie wyodrębniony przez nas zespół składników będzie spełniał wymogi określone przez przepisy prawa podatkowego.

W ramach wyboru odpowiedniej formy prowadzonej działalności istotne są również procesy łączenia, przekształcenia czy podziału. Pozwalają bowiem na stworzenie najbardziej optymalnej formy prowadzonej działalności i realizacji celów zamierzonych przez przedsiębiorcę w związku ze zbyciem firmy. Przykładowo, połączenie spółek może w znaczny sposób wpłynąć na atrakcyjność firmy z punktu widzenia nabywcy. Podobnie w ramach podziału spółki można dokonać wyodrębnienia np. zorganizowanej części przedsiębiorstwa i w prosty sposób dokonać podziału działalności.

Umowa o zachowaniu poufności – umowa o zachowaniu poufności (NDA) powinna być pierwszą czynnością poprzedzającą rozpoczęcie jakichkolwiek działań i rozmów z potencjalnym nabywcą. Przygotowanie umowy o zachowaniu poufności może uchronić zbywcę przed wykorzystaniem informacji poufnych stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa niezgodnie z interesem firmy lub w celach konkurencyjnych. Należy pamiętać, że prowadzone rozmowy i negocjacje nie muszą się zakończyć sukcesem. W takiej sytuacji musimy zapewnić ochronę udostępnionych już danych firmy.

Audyt firmy (due diligence) – due diligence polega na poddaniu firmy analizie na wielu płaszczyznach jej działalności. Firma oceniana jest pod kątem jej sytuacji prawnej, podatkowej, handlowej i finansowej. Przeprowadzenie due diligence jest również istotne z punktu widzenia odpowiedzialności za zobowiązania, w tym również zobowiązania po-

datkowe, i to zarówno z punktu widzenia zbywającego, jaki i nabywcy. Prawidłowo przeprowadzone due diligence pozwoli poznać słabe i mocne punkty firmy co pozwoli na lepsze przygotowanie do negocjacji.

Rozpoczęcie negocjacji – odpowiednie przygotowanie się do negocjacji pozwala uniknąć błędów i uzyskać warunki korzystne dla strony. Niezbędnym elementem, który powinien obejmować przedmiot negocjacji jest odpowiednie zabezpieczenie zapłaty ceny. Właściwe zabezpieczenie transakcji jest istotne w szczególności w przypadku, gdy cena płatna jest w ratach.

Określenie sposobu ustalenia ceny – mechanizm cenowy ma na celu zabezpieczenie obu stron transakcji. W praktyce spotyka się najczęściej trzy metody ustalania ceny: 1) korekta ceny sprzedaży – tzw. mechanizm closing accounts, 2) metoda stałej ceny – tzw. locked box, 3) metoda zwana metodą earn-out, która oparta jest na przyszłych zyskach generowanych przez podmiot nabywany.

PODSUMOWANIE

Ramy niniejszego opracowania pozwalają na przybliżenie zaledwie wycinka zagadnień towarzyszących problematyce przekazania firmy w ręce sukcesorów, a przede wszystkim przygotowania się do tego procesu. Na każdym jednak etapie bardzo ważne jest profesjonalne wsparcie merytoryczne, które pozwoli osiągnąć zamierzone cele prawne i podatkowe, a przede wszystkim uchroni firmę i strony uczestniczące w całym procesie przed błędami i wynikającą z nich odpowiedzialnością.

autor: Radca prawny
Izabela Nocko

Sukcesja – czym tak naprawdę jest?

Przedsiębiorcy dbający o rozwój swojego biznesu zaczynają rozumieć, iż sukcesja to nie tylko przekazywanie własności, czy spisanie testamentu, ale także planowanie sukcesyjne. Zamiast podziałów firmy, majątku oraz wieloletnich konfliktów rodzinnych działania sukcesyjne pozwalają na skupienie się na budowaniu wartości firmy i przyszłości rodzinnego przedsiębiorstwa.

Sukcesja to zbiór różnych działań zmierzających do stworzenia firmy wielopokoleniowej bądź przekazania biznesu przy jednoczesnym zapewnieniu zgody i ładu w rodzinie. Dobrze funkcjonująca rodzina to dobrze działająca firma rodzinna. Tak jak każda firma rodzinna jest niepowtarzalna, tak działania sukcesyjne muszą być dopasowane indywidualnie do specyfiki firmy i stojącej za nią rodziny.

Narzędziami do realizacji tego celu są takie działania jak: dopasowanie modelu biznesu do jego skali i planów rodziny, ochrona majątku zarówno firmowego przed jego rozproszeniem jak i prywatnego przed ryzykami biznesowymi, planowanie spadkowe m.in. poprzez analizy scenariuszy awaryjnych, identyfikacja talentów i kompetencji sukcesorów oraz podpisanie umowy rodzinnej lub jej bardziej zaawansowanej wersji, czyli konstytucji firmy rodzinnej. Taka firmowa konstytucja jest jak przysłowiowa kropka na „i” – stanowi wytyczne oraz drogowskaz dla kolejnych pokoleń. Zawarte w niej cele, wartości, wizja, zasady rekrutacji, zasady dziedziczenia dają szansę na przetrwanie firmy w kolejnych pokoleniach, jej rozwój oraz zgodę w rodzinie. Pamiętajmy także o tym, że podział firmy, generalnie podział majątku, to często zarzewie wielu konfliktów rodzinnych. Zaplanowana sukcesja pozwala tego uniknąć, bo każdy zna swoje prawa, obowiązki i swoje miejsce w przyszłości przedsiębiorstwa. Dlatego proces sukcesji planujemy za życia i to za życia zawodowego.

Zatem jest co robić, a globalna pandemia uświadamia wielu przedsiębiorcom, że nie są nieśmiertelni. Wielu z nich pomyślało: „co jeśli jutro zabraknie mnie w firmie?”. Przecież małżonkowie nie zawsze są wdrożeni w szczegóły codziennych działań w firmie, a wielu rodzinach sukcesorzy dopiero dorastają...



Z drugiej strony właściciele firm często zastanawiają się, od czego zacząć? Jaki powinien być ich pierwszy krok? Jest na to odpowiedź – udział w projekcie współfinansowanym na poziomie 90% ze środków Unii Europejskiej, realizowanym przez DGA S.A. pod nazwą: „Sukcesja w firmach rodzinnych”. Jego celem jest wsparcie Firm Rodzinnych poprzez udzielenie eksperckiego doradztwa sukcesyjnego w zakresie:

prawnym, finansowym i organizacyjnym, jak również wsparcia ze strony psychologa biznesu w łącznym wymiarze 75 godzin. Przede wszystkim jednak każdy z uczestników projektu (firm) otrzyma opracowaną indywidualnie strategię sukcesji. Doradcami w projekcie na terenie województwa zachodniopomorskiego są eksperci Kancelarii Podatkowej i Sukcesyjnej: Teresa Kuliberda - Wojtas oraz Michał Wojtas.

Kickstarter w Polsce!

Kickstarter, największa na świecie platforma crowdfundingowa, wchodzi do Polski. Informacja o tym pojawiła się na głównej stronie Kickstartera, a polskie firmy już teraz mogą zgłaszać swoje projekty, na które chcą pozyskać finansowanie.

Finansowanie społecznościowe daje inicjatorom przedsięwzięć społecznych, kulturalnych i biznesowych możliwość pozyskiwania środków na ich realizację. Finansującymi są członkowie społeczności wirtualnych, znajomi, rodzina i wszelkie osoby, które mikropłatnościami chcą wesprzeć twórców. Wiele drobnych wpłat składa się na dużą pulę środków, które pozwalają spełniać marzenia, rozwijać biznes lub organizować atrakcyjne eventy. W zamian twórca projektu oferuje wspierającym unikalne bonusy (bilety, spotkania, gadżety), oferuje swoje produkty lub usługi, bądź też oddaje udziały w swoim projekcie. Finansowanie może pozyskać każde przedsięwzięcie – charytatywne, kulturalne, społeczne i biznesowe – jeżeli tylko uda się namówić do wsparcia społeczność. Wymaga to dobrego przygotowania, budowania wiarygodności, transparentności i przede wszystkim zaangażowania.

Kickstarter wystartował w 2009. Platforma łączy osoby, które pragną zrealizować swój projekt z darczyńcami. Obowiązuje tutaj zasada „wszystko albo nic”, co oznacza, że pieniądze zostaną wypłacone tylko wtedy, gdy zbiórka osiągnie 100 procent lub więcej założonej kwoty. Dla tych, którzy zdecydowali się wesprzeć Twój projekt możesz zaoferować nagrody. Wysokość wpłaty kwalifikującej się do otrzymania takiej nagrody jest dowolna. Możesz określić kilka rodzajów nagród, zależnie od wielkości inwestycji. Każdy kto rozpoczyna kampanię na kickstarterze musi określić swój finansowy cel (ile pieniędzy potrzebuje na realizację projektu) oraz termin jego osiągnięcia. Jeśli cel zostanie osiągnięty przed wyznaczonym terminem, zbiórka będzie trwać do pierwotnie założonego terminu zakończenia kampanii – nie ma górnego limitu finansowania. Kickstarter pobiera 5% prowizji od każdej kampanii zakończonej sukcesem.

Mimo, że Kickstarter dopiero wchodzi do Polski, nie brakuje na nim sukcesów polskich projektów realizowanych za pomocą firm zarejestrowanych zagranicą. Twórcy gry planszowej „Tainted Grail: The Fall of Avalon od Awaken Realm” chcieli zebrać 51 tysięcy dolarów, a w dwie doby ich konto urosło o 2 miliony dolarów. Gra przenosi graczy w rzeczywistość legendarnego Króla Artura i Rycerzy Okrągłego Stołu. Jeszcze większy sukces osiągnęli twórcy innej polskiej planszówki Nemesis: Lockdown. Wnioskowali oni o 40 tys. funtów, a zebraли 5,1 mln GBP. Jak widać, dobry projekt, w który uwierzy społeczność to podstawa. Warto dodać, że do tej pory poprzez Kickstartera udało się zrealizować ponad 185 tysięcy projektów, które zebrały w sumie ponad 5 miliardów dolarów!

Finansowanie społecznościowe nie jest w Polsce niczym nowym. Na naszym rynku działa wiele platform crowdfundingowych, takich jak zrzutka.pl, polakpotrafi.pl, wspieram.to, patronite.pl, odpalprojekt.pl, patronite.pl, czy platformy charytatywne siepomaga.pl, pomagam.pl. Niewątpliwie jednak Kickstarter daje możliwość wyjścia na świat i dotarcia do inwestorów zagranicznych.

NA CO WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ WYBIERAJĄC PORTAL?

RADZI KAROL KRÓL Z PORTALU
CROWDFUNDING.PL

opłaty – niemal każdy portal pobiera prowizję od zebranego kapitału, należy przewidzieć ten koszt planując budżet minimalny projektu

rozwiązanie prawne – w Polsce stosowane są różne modele funkcjonowania portali i od ich właścicieli warto dowiedzieć się na temat szczegółowych wymagań i możliwości – różnica może dotyczyć np. obowiązków podatkowych które występują przy niemal każdym projekcie, praw chroniących wspierających lub ich braku, a także dopuszczalnych typów projektów

porównywalne projekty – odszukaj projekty podobne i dowiedz się jak ich twórcy promowali projekt i z jakim skutkiem

dostępność wtyczek społecznościowych – każdy projekt warto promować w mediach społecznościowych wśród Twoich znajomych i zachęcać każdą osobę do udostępniania informacji o zbiorce

ofertę dodatkową – jeżeli projektodawcy mogą skorzystać z różnych usług dodatkowych, oznacza to, że właściciel portalu przewidział potencjalne potrzeby twórców i jest gotów wspierać ich merytorycznie, by mogli skupić się na projekcie – uwaga! usługi dodatkowe najczęściej są dodatkowo płatne!

Pamiętaj, że powodzenie projektu zależy tylko od Ciebie! Zadbaj musisz jedynie o podstawowe rozwiązania od strony formalno-prawnej i praktyczne rozwiązania wspierające promocję projektu.

Pomocna dłoń Izby

Rozmowa z Jarosławem Tarczyńskim, prezesem największej organizacji samorządu gospodarczego w Polsce – szczecińskiej Północnej Izby Gospodarczej.

Jakie działania, jaką pomoc lokalnym przedsiębiorcom, zaproponowała PIG po wybuchu pandemii koronawirusa? Jaki miała charakter? Pamiętam bardzo dobrze moment, kiedy pandemia koronawirusa zaczęła być realnym problemem, a nie „ciekawostką ze świata”, na którą patrzymy z zainteresowaniem, ale bez uczucia, że zaraz będzie ona nas dotyczyć. Widząc wielkie zdezorientowanie świata gospodarki postanowiliśmy, że Północna Izba Gospodarcza będzie dla przedsiębiorców centrum informacji bieżącej sytuacji prawnej, porad związanych z funkcjonowaniem, ale i nasi przedsiębiorcy na bieżąco mogli się dowiedzieć jak pozyskiwać pieniądze na swoją działalność, pożyczki płynnościowe czy inne formy wsparcia. Izba pozostała w bieżącym kontakcie z instytucjami publicznymi, pomagaliśmy przedsiębiorcom we wdrażaniu wszelkich wytycznych dotyczących pracy w reżimie sanitarnym. Proszę mi wierzyć, nie pamiętam, by kiedykolwiek Izba odbierała tyle telefonów z pytaniami od ważnych przedsiębiorców, ludzi znanych w całym regionie. Oni nie wiedzieli co się dzieje i pytali: „Czy rzeczywiście możliwe jest, by nasza firma zawiesiła działalność?” „Czy tak można?”, „Z czego zapłacić pracownikom?”. To był czas próby dla gospodarki zachodniopomorskiej i cieszę się, że nasz plan przygotowany w ramach „Izbowego Pakietu dla Przedsiębiorców” został pozytywnie oceniony. Przedsiębiorcy z Izby wykazali wielką solidarność wobec siebie, ale i wielu wspierało szpitale i placówki ochrony zdrowia w trudnej walce z COVID-19.



Dzisiaj jesteśmy bogatsi o pewne doświadczenia. Wiosną wszyscy walczyliśmy. Jeżeli przedsiębiorcy czuli, że Izba jest ich sojusznikiem to jest to dla mnie i dla całego zespołu największym komplementem.

Jakie działania PIG podejmuje aktualnie? Czy zainteresowanie firm pomocą izby osłabło

czy też jest większe, a może utrzymuje się na podobnym poziomie?

Północna Izba Gospodarcza stawia sobie za cel bycie instytucją opiniotwórczą i zabierającą głos w bieżących tematach z życia zarówno naszego regionu jak i w skali ogólnopolskiej. Szczyt zainteresowania tematyką pandemii to rzeczywiście była wiosna, ale późniejsze miesiące, czyli czas „odmrażania” gospodarki również przyniósł wiele tematów, które budziły w przedsiębiorcach wielkie emocje. Trudno byłoby zliczyć ilość pytań odnośnie Tarcz Antykryzysowych czy wspierania przedsiębiorców w pozyskiwaniu pożyczek oferowanych przez samorządy. Izba głośno zabierała głos m.in. w sprawie Zachodniopomorskiego Programu Grantowego, który został zaoferowany przedsiębiorcom w ramach pomocy marszałkowskiej z RPO WZP 2014–2020. W dużej mierze to dzięki naszej interwencji próg dostępności został obniżony z 70% do 50%. Izba jest instytucją, która aktywnie zabiera głos, a nie jest tylko reaktywna wobec tego, co się dzieje. A czas mamy wyjątkowy.

Coraz częściej pojawiają się informacje, że jesienią można się spodziewać drugiej fali pandemii. Czy PIG szykuje się na taką ewentualność? Jakie działania zamierza podjąć, jeżeli rzeczywiście dojdzie do takiej sytuacji? Nie spodziewam się drugiego „lockdownu”. To byłby cios dla wielu branż i przedsiębiorców. Mam wrażenie, że ani społeczeństwo, ani świat biznesu nie przyjąłby takiego rozwiązania ze zrozumieniem. Z drugiej strony widząc rosnącą ilość zakażeń i nadal dość niestabilną sytuację na świecie, można powiedzieć, że ta jesień to jedna wielka niewiadoma pod wieloma względami. Widzimy, że przedsiębiorcy są bardzo ostrożni w planowaniu swoich inwestycji. Bardziej są skłonni do gromadzenia pieniędzy niż do innych działań, które dotychczas napędzały gospodarkę. Mam pewne obawy, że to będzie czas gospodarczego spowolnienia i raczej optymalizacji niż inwestycji. Tak naprawdę jakkolwiek prognoza rysowana dzisiaj w kontekście kolejnych miesięcy jest obciążona dużym ryzykiem. Czy w styczniu ktoś spodziewał się tego, jak zmieni się nasze życie?

Północna Izba Gospodarcza zaprasza wszystkich przedsiębiorców do kontaktu. Będziemy wspierać merytorycznie tak, jak tylko potrafimy. W sierpniu jeszcze konferencja na temat zrównoważonej gospodarki w Euroregionie Pomerania, a we wrześniu spotkanie w ramach cyklu „Business Contact” z Jackiem Walkiewiczem. Planów mamy jeszcze całkiem sporo.

Dziękuję za rozmowę.

rozmawiał: Dariusz Staniewski
foto: www.brodifotografia.pl



#BUSINESSCONTACT! 3

Jacek
Walkiewicz

17/09/2020

G. 10:00

CKE

Stara

Rzeźnia



**WSTĘP WOLNY DLA CZŁONKÓW
PÓŁNOCNEJ IZBY GOSPODARCZEJ**



Pracownicze Plany Kapitałowe

Nowe, wspólne oszczędzanie

W ubiegłym roku weszła w życie ustawa o Pracowniczych Planach Kapitałowych (PPK). To dobrowolny, prywatny system długoterminowego oszczędzania, dostępny dla wszystkich zatrudnionych. Jest on tworzony wspólnie – przez pracownika, pracodawcę oraz państwo.

Według autorów ustawy PPK zostały stworzone, aby zwiększyć bezpieczeństwo finansowe Polaków, wpłynąć na rozwój gospodarki, przedsiębiorstw, zwiększenie ilości miejsc pracy oraz pomnażanie prywatnych oszczędności emerytalnych pracowników. Poszerzenie systemu długoterminowego oszczędzania jest nowym rozwiązaniem wzorowanym na doświadczeniach wielu krajów, w których funkcjonują podobne programy pracownicze. Autorzy ustawy zapewniają, że wybrano z nich najlepsze praktyki i najefektywniejsze me-

chanizmy, a następnie dostosowano je do polskich realiów. Tak jak w innych krajach (m.in. Niemcy, Wlk. Brytania, Skandynawia, USA, Kanada) również w Polsce ustawy obowiązek tworzenia systemu PPK dla pracowników spoczywa na pracodawcy, przy jednoczesnym wsparciu ze strony państwa.

PPK są wdrażane etapami. Zależą one od wielkości przedsiębiorstwa. Pierwszy etap - od 1 lipca 2019 roku objął firmy zatrudniające co najmniej 250 osób (według stanu na dzień 31 grudnia 2018 r.), kolejny

– od 1 stycznia tego roku – firmy z co najmniej 50 pracownikami (stan na 30 czerwca 2019 r.), następny - od 1 lipca tego roku i dotyczy firm zatrudniających co najmniej 20 osób (stan na dzień 31 grudnia 2019 r.). Od 1 stycznia 2021 roku objęte ustawą zostaną pozostałe podmioty oraz jednostki należące do sektora finansów publicznych. Niezależnie od tego, ile osób zatrudniają. Jak jest finansowany system PPK? Wpłaty na konto pochodzą od pracodawcy, pracownika i państwa. Pracodawca i pracownik przekazują do PPK wpłaty podsta-



wowe – obowiązkowe. Ale zarówno pracodawca, jak i pracownik mogą zadeklarować przekazywanie wpłat dodatkowych -dobrowolnych. Wysokość wpłat jest naliczana procentowo od wynagrodzenia brutto pracownika. Natomiast państwo ma dodawać do tej puli określone kwoty – niezależne od wysokości dochodów pracownika. Oszczędzający przez co najmniej trzy miesiące otrzyma od jednorazowo 250 zł tzw. wpłaty powitalnej. Następnie zaś co roku, po spełnieniu określonych warunków, państwo będzie zasilać konto pracownika kwotą 240 zł.

Kogo obejmuje system PPK? Automatycznie zapisywane są osoby zatrudnione będące w wieku od 18 do 54 lat. Od 55. roku życia pracownik samodzielnie składa wniosek o przystąpienie do programu. Zgodnie z ustawą instytucję finansową, która ma zarządzać PPK, wybiera pracodawca, w porozumieniu ze związkami zawodowymi lub (gdy nie ma ich w firmie) z reprezentantami pracowników. Należy tego dokonać spośród 20 takich podmiotów znajdujących się na stronie www.mojeppk.pl. Wybrana instytucja finansowa otwiera dla pracowników imienne rachunki, na których będą gromadzone oszczędności. Każdy ma jednak możliwość rezygnacji z oszczędzania w PPK. Można to uczynić jeszcze przed zawarciem umowy o prowadzenie takiego rachunku. Wtedy nie będzie uczestnikiem systemu planów kapitałowych. Można też zrezygnować już po przystąpieniu do PPK – w dowolnym momencie i wtedy na konto pracownika nie będą wpływać wpłaty pra-

codawcy oraz dopłaty ze strony państwa. Rezygnacja musi być złożona na piśmie (bezpośrednio, nie za pomocą maila) z własnoręcznym podpisem.

Pracownik, który podejmie decyzję o oszczędzaniu w ramach PPK, po osiągnięciu 60. roku życia będzie mógł sam zdecydować, jak zamierza skorzystać ze zgromadzonych środków. Może dalej odkładać środki w PPK lub jednorazowo wypłacić 25 proc. środków, a pozostałe wypłacać co miesiąc przez 10 lat. Wpłata w tej formie będzie zwolniona z podatku od zysków kapitałowych i dzięki niej pracownik ma zyskać dostęp do zgromadzonych przez siebie środków przez dłuższy okres przebywania na emeryturze. Kolejne rozwiązanie – pracownik nie może wskazać dowolnej kwoty do wypłaty jednorazowej, będzie to zawsze 25 proc. środków. Jednak pozostałe oszczędności może wypłacać w dowolnej liczbie rat (również w jednej). Ale zmniejszenie liczby rat poniżej 120 będzie skutkowało koniecznością zapłaty należnego podatku od zysków kapitałowych. Pracownik będzie mógł też dokonać wypłaty transferowej, czyli przenieść zgromadzone środki na polisę w zakładzie ubezpieczeń – z prawem do świadczenia okresowego lub dożywotniego, rachunek terminowej lokaty oszczędnościowej lub może wypłacić środki w formie świadczenia małżeńskiego – wypłaty z jednego, wspólnego rachunku małżeńskiego.

*opracował: Dariusz Staniewski/
foto: materiały prasowe*





Prof. William F. Sharpe

Co się liczy w oszczędzaniu na emeryturę

W trakcie pandemii spada motywacja, by myśleć o odległej, emerytalnej przyszłości. Myśli się raczej o tym, co będzie jutro. Problem emerytalny jednak nie znika. Prof. William F. Sharpe, laureat Nagrody Nobla z ekonomii, tłumaczy, jakie czynniki należy brać pod uwagę, planując swoje inwestycje emerytalne.

Dużą część kariery naukowej poświęcił pan oszczędnościom emerytalnym. Standardem obecnie przyjętym na świecie jest funkcjonowanie powszechnych ubezpieczeń społecznych – stanowi to przeciwieństwo sytuacji, w której emeryturami zajmuje się rynek. Pańskim zdaniem to pożądaný stan rzeczy?

Ogólnie rzecz biorąc, ludzie mają tendencję do tego, by kwestię oszczędzania zaniedby-

wać. Przed epoką Bismarcka za ludzi w okresie starości odpowiadała rodzina, teraz to już często bardzo trudne. Oznacza to, że niektórym z nas grozi na starość życie w nędzy. Myślę, że nawet religijnie wierzący w wolną przedsiębiorczość zgodzą się, że warto zapobiec sytuacji, w której starzy ludzie umierają na ulicach, więc dopuszczają oni jakiś rodzaj rządowej interwencji w postaci ubezpieczeń społecznych.

Problem z oszczędnościami emerytalnymi dotyczy osób słabo i średnio zarabiających, a nie osób bogatych. Przymus oszczędzania emerytalnego pozbawia tę biedniejszą część społeczeństwa części środków finansowych. Dzisiaj mają jeszcze mniej, żeby na starość mieć zaledwie trochę więcej. Czy to nie tworzy „pułapki biedy”?

finansowaną bezpośrednio z podatków. Co pan sądzi o takich propozycjach?

W schemacie, w którym po osiągnięciu wieku emerytalnego otrzymujesz finansowane z podatków świadczenie, największym problemem staje się określenie, jak wysokie ma być to świadczenie. Czy każdy ma otrzymywać tyle samo? Czy może niektórzy powinni więcej, a inni mniej? Pojawia się też kwestia podatków, bo skoro one mają być źródłem finansowania emerytur, trzeba zapytać, czy nie należałoby ich jednym podnieść, innym obniżyć, żeby optymalnie i sprawiedliwie rozłożyć ciężar finansowania systemu. W porównaniu z systemem, w którym emerytury pochodzą ze składek, w systemie zdefiniowanego świadczenia finansowanego podatkami brakuje tego poczucia, że moja emerytura pochodzi jednak z moich pieniędzy. Eliminuje on tę świadomość, że żeby mieć, trzeba odłożyć.

Świat się zmienia. Może należałoby zakwestionować sam pomysł, że istnieje wiek, w którym ludzie automatycznie wypadają z siły roboczej. Dzisiejsze technologie i instytucje pozwalają – przynajmniej potencjalnie – na życie w długim zdrowiu i aktywność zawodową aż do grobowej deski.

To fakt, że ludzie mogą dzisiaj pracować dłużej, ale trzeba pamiętać o różnicach między zawodami. Praca wymagająca wysiłku fizycznego jest zbyt powszechna, by iść tym tropem, który pan podzuca. Owszem, mogą sobie wyobrazić sytuację, w której np. dzisiejszy dwudziestolatek podpisuje umowę z państwem, że sam do końca zajmie się swoim życiem i niczego na starość od rządu nie oczekuje, ale takie przypadki to ekstremum, nie zdarzają się zbyt często.

Wróćmy do konkretów związanych z emeryturami. Całe to zagadnienie koniec końców sprowadza się do pytania: jak oszczędzać, by faktycznie pieniądze na emeryturę były, a nie np. wyparowały w wyniku załamania rynku akcji. To pytanie zadają sobie zarówno jednostki, jak i rządy. Jaki zatem jest najlepszy sposób oszczędzania emerytalnego?

Większość emerytalnych programów rządowych nie ma charakteru inwestycji. To systemy „pay as you go”, czyli przekazywanie bieżących składek przez pracujących na bieżące świadczenia dla emerytów. Nawet jeśli rząd tworzy fundusze emerytalnego oszczędzania, to są one inwestowane w jego własne obligacje. Porozmawiajmy jednak o takim systemie, w którym fundusze są faktycznie inwestowane. Najogólniej rzecz biorąc pieniądze, które oszczędzamy powinny być kierowane do produkcji dóbr i usług, żeby można było z tych dóbr i usług korzystać na starość. Można powiedzieć, że to oznacza inwestowanie w akcje, ale przecież korporacje i rządy finansują swoje projekty także z pomocą obligacji, więc koniec końców dochodzimy do dość banalnego stwierdzenia, że chodzi o inwestowanie w akcje

i obligacje. To nie jest zły pomysł, ale to nie wystarczy. Chodzi o to, że twoje portfolio inwestycyjne powinno składać się nie tylko z kapitału finansowego, ale i twojego kapitału ludzkiego, czyli umiejętności, talentów, itd. Jedno drugie powinno uzupełniać. Gdy jesteś młody, w swoim portfolio masz głównie kapitał ludzki. Np. jeśli pracujesz w branży hi-tech, to twój osobisty kapitał jest już zainwestowany w konkretną, skoncentrowaną i związaną z dużą zmiennością porcję bogactwa, więc ostatnią rzeczą jaką powinienś zrobić, to inwestować pieniądze w hi-tech. Powinieneś dywersyfikować i inwestować pieniądze w jakieś bezpieczne aktywa, jak np. rządowe obligacje. Z kolei, jeśli jesteś profesorem uniwersyteckim, zostało ci 10 lat do emerytury i masz gwarancję zatrudnienia, to twój kapitał ludzki przypomina w pewnym sensie obligację, więc możesz inwestować swój kapitał finansowy w akcje.

Da się jakoś nasze oszczędności emerytalne zabezpieczyć przed inflacją?

Tylko do pewnego stopnia. Dla przykładu w USA mamy coś takiego jak TIPS, czyli Treasury Inflation Protected Security (instrument skarbowy zabezpieczony przed inflacją), który gwarantuje, że siła nabywcza zainwestowanych pieniędzy zostanie zachowana. Niestety, one nie działają dobrze w każdych warunkach makroekonomicznych, np. dzisiaj nie działają ze względu na to, że mamy na rynku realnie ujemne stopy procentowe. Od ryzyka nie da się całkiem uciec.

A co z inwestowaniem w aktywa niefinansowe, np. w złoto? Ono też nie chroni przed spadkiem siły nabywczej naszych oszczędności?

Idealnie bezpieczne aktywo to takie, które pozwala kupić ci dokładnie tyle dzisiaj, co za 10 lat. Spójrzmy na cenę złota w dowolnej walucie, bo przecież zanim za nie coś kupimy, musimy wymienić je na jakąś walutę. Okazuje się, że wahania ceny złota w czasie są duże i gwarancji stabilności siły nabywczej nie mamy.

Co sądzi pan o nowych walutach cyfrowych, takich jak bitcoin? Ze względu na wewnętrzne ograniczenie algorytmiczne nie można ich zdevaluować „dodrukiem”. Czy to nie oznacza, że w długim, tym emerytalnie długim terminie są dobrą inwestycją?

Znów – spójrzmy na siłę nabywczą bitcoina, ona waha się jeszcze bardziej niż cena złota. Powiedziałbym, że na dzisiaj oszczędzanie w bitcoinie jest bardzo ryzykowne, choć nie wykluczam jednak, że w przyszłości to się zmieni. Dzisiaj, jeśli chodzi o oszczędności emerytalne, stajemy przed ciekawym paradoksem. Niskie zwroty z oszczędności, za którymi stoi polityka pieniężna, tworzą dwie sprzeczne motywacje. Po pierwsze, do większej konsumpcji. Po drugie, do... większych oszczędności, bo skoro zwroty są niskie potrzeba zaoszczędzić więcej kapitału.

Większość systemów emerytalnych to zła inwestycja. Ale dla ludzi bogatych, a nie biednych. W stosunku do swoich zarobków bogaci otrzymują w ramach emerytur znacznie mniej niż osoby słabo i średnio zarabiające. To oznacza, że bogaci je subsydują. Sądzę, że sam fakt istnienia takiego mechanizmu w państwach o tak różnych systemach politycznych i różnych kulturach, świadczy o tym, że jest powszechna zgoda, co do tego rodzaju emerytalnej redystrybucji i co do tego, że ludźmi na starość trzeba się opiekować. Nie ma więc zbyt wielu głosów, które nawoływałyby do rozmontowania systemu emerytalnego, a co najwyżej do reformy jego finansowania. Za mało do systemu wpływa, by utrzymać obecną wysokość świadczeń i emerytury nie gwarantują już dobrego życia na starość.

Diabeł tkwi w szczegółach. W polskiej debacie o systemie emerytalnym pojawia się wskazanie, że należy go maksymalnie uprościć, zamiast dorzucać i modyfikować kolejne filary, albo manipulować wysokością składek. Mówi się, że można by wprowadzić prostą emeryturę obywatelską



William F. Sharpe – ur. 1934 r., amerykański ekonomista, laureat Nagrody Nobla z ekonomii za pionierskie prace nad teorią finansów i finansowaniem przedsiębiorstw.

Chyba jednak ta pierwsza motywacja jest silniejsza.

Właśnie. A historycznie rzecz biorąc, konsumpcja jest finałem procesu oszczędzania. Tak było dotąd, ale dzisiaj ten mechanizm jakby się zatął.

Pańska praca w sektorze finansowym przypadła na okres, który niektórzy ekonomiści nazywają okresem finansjalizacji, gdy to finanse stały się szkodliwą naroślą na tzw. realnej gospodarce. Pan się zgadza z taką obserwacją?

Częściowo. Od wielu lat przeciwstawiam się robieniu z giełdy kasyna, zwłaszcza takiego, na którym gra się środkami zwykłych ludzi, a niestety zakłady to duża część sektora finansowego. Niektóre zakłady są jednak produktywnie – gdy np. inwestujesz w nową firmę długoterminowo, zakładasz się, że się jej powiedzie, np. w rozwijaniu nowej techniki leczenia. Ale ludzie na giełdzie zakładają się raczej o ruchy cen, a nie o przyszłość firm, innymi słowy uprawiają krótkoterminową spekulację. I to produktywnie nie jest. Więc na pytanie, czy na tego typu aktywności wydaje się za dużo pieniędzy, odpowiadam twierdząco. Podobnie na pytanie, czy ludzie biorą na siebie zbyt duże ryzyka. Niemniej nie jestem przeciwny sektorowi finansowego per se. Uważam, że należy zracjonalizować podejście do inwestycji i np. przestać płacić wysokie prowizje zarządzającym funduszami w aktywny sposób. Inwestowanie pasywne jest – przynajmniej z punktu widzenia oszczędności emerytalnych i zwykłych Kowalskich – znacznie pewniejsze i tańsze.

O tym był pański słynny artykuł „The

Arithmetic of Active Management” („Arytmetyka aktywnego zarządzania”).

Tak. Aktywne inwestowanie sprzyja wzrostowi spekulacji i generuje duże ryzyko. Pasywne inwestowanie to po prostu podążanie za indeksem, czyli budowanie indeksu będącego odzwierciedleniem udziału poszczególnych spółek w kapitalizacji giełdy. Z danych jednak wynika, że prowizje aktywnych menedżerów z czasem spadają – tak, jakby rynek uczył się, że nie dysponują oni zazwyczaj tajemną wiedzą.

Zazwyczaj.

Tak. Możliwe, że istnieje taki menedżer, który obstawia regularnie lepiej niż rynek i notuje ponadprzeciętne wyniki. To jednak oznacza z czysto matematycznego punktu widzenia, że musi istnieć odpowiadający mu menedżer o wynikach poniżej średniej. Fundusz pasywny jako odzwierciedlający rynek w proporcjach 1:1 nie może być ani poniżej ani powyżej średniej, on jest średnią zwrotów z wszystkich akcji. Co więcej, zarządzanie nim nie jest zadaniem kreatywnym, a właściwie księgowym, więc jest po prostu tańsze.

Myśmy w Polsce mieli w 1999 r. reformę wprowadzającą obowiązkowe oszczędzanie kapitałowe pod kątem emerytury. Fundusze emerytalne z założenia miały zarządzać naszymi oszczędnościami aktywnie. To był zły pomysł?

Przykro mi, że rozczaruję, ale zły.

Lobbying sektora finansowego był silniejszy od matematyki i logiki.

Albo wasi reformatorzy po prostu nie ro-

zumieali arytmetyki i działania giełdy. Nieвозможный jest taki dobór menedżerów aktywnych, by nieustannie notowali lepsze wyniki od rynku. To loteria w przypadku, gdy mowa o emeryturach, niedopuszczalna. Powinien być wybór pomiędzy pasywnymi a aktywnymi funduszami.

Inną istotną częścią – poza emeryturami i inwestowaniem – pańskich badań są wyceny aktywów. Mam nadzieję, że na koniec wyjaśni mi pan pewną zagadkę. Mamy pandemię, globalny kryzys gospodarczy i niepewną przyszłość, a indeksy giełdowe rosną, spółki biją rekordy wycen. Jak to możliwe?

Nikt nie jest w stanie przewidzieć pandemii z wszystkimi detalami: kiedy wybuchnie, jak groźna będzie, a ceny giełdowe są determinowane przez ludzi kierowanych emocjami tym większymi, im bardziej są zaskoczeni obrotem zdarzeń. Rzeczywiście dzisiejsze wyceny giełdowe w tym kontekście szokują, ale są jednak objawem jakiegoś rynkowego konsensusu. Możliwe, że błędne, ale ja się nie podejmę postawienia tezy, że giełdy są wyceniane zbyt wysoko, albo zbyt nisko. Zwłaszcza, że wysokie wyceny niektórych spółek są dość zrozumiałe. Np. to, że akcje Apple, czy innych spółek technologicznych, są wycenione wysoko jest w miarę jasne: pandemia zwiększa znaczenie technologii mobilnych w naszym życiu.

*Tekst udostępniony przez portal obserwatorfinansowy.pl w ramach licencji otwartej.
autor: Sebastian Stodolak /
Obserwator Finansowy*



SKY
GARDEN

Podniebne ogrody

Szczecin, ul. Niedziałkowskiego 24

www.skygarden.pl





Odzyskaj uśmiech
dzięki implantom!

*Uśmiechaj się
śmiało!*



STOMATOLOGIA
NA PODZAMCZU



SZCZECIN
UL. WIELKA ODRZAŃSKA 31B
TEL. 91 812 88 88

WWW.STOMATOLOGIA.SZCZECIN.PL
e-mail: rejestracja@stomatologia.szczecin.pl