

**MAREK BROJACZ,**  
**Private Bankier**  
**Noble Bank Katowice:**  
 Nieruchomości stanowią  
 prawie obowiązkowy  
 składnik portfeli  
 inwestycyjnych klientów,  
 ale bardzo często  
 portfel ten wymaga  
 uporządkowania

# Nieruchomości to stały element portfela

W czasach wszechobecnej niepewności na rynkach finansowych zamożni klienci coraz większą wagę przywiązują już nie tylko do maksymalizacji stopy zwrotu, ale przede wszystkim do zachowania realnej wartości zgromadzonego majątku.

Dywersyfikowanie majątku między różne klasy aktywów nie może obyć się bez uwzględniania nieruchomości

**P**raktycznie każdy z obsługiwanych przez Noble Bank klientów jest właścicielem mieszkań czy lokali komercyjnych. Samo posiadanie nie do końca przemyślanych inwestycji przysparza jednak więcej problemów niż korzyści, zwłaszcza jeśli samodzielnie poszukują rozwiązań w bankach zagranicznych, gdzie tego typu obsługa jest na porządku dziennym, ale koszt bywa niewspółmierny do profitów.

Kompleksowa obsługa portfela inwestycyjnego bazującego na wszystkich kla-

sach aktywów, oferowana w Polsce przez lokalne banki, bardzo często jest iluzoryczna. Chyba że mamy do czynienia z bankiem współpracującym na zasadzie wyłączności z międzynarodowym partnerem. Jak Noble Bank i Sotheby's International Realty.

**Podczas rozmów** na spotkaniach z klientami często głównym tematem są nieruchomości. Rola private bankiera wykracza wówczas poza sztywne ramy obsługi finansów – mówi Marek Brojac, Private Bankier, Noble Bank Katowice.

Podczas ubiegłorocznej edycji spotkań z cyklu „Private Banking po godzinach” jeden z jego wieloletnich klientów, menedżer w dużej międzynarodowej korporacji, podzielił się planami na przyszłość...

– Pan Maciej jest menedżerem z wieloletnim stażem coraz częściej myślącym o zwolnieniu tempa oraz o zasłużonym odpoczynku po wieloletnich wyzwaniach zawodowych. Jego portfel inwestycyjny ewoluował już w ostatnim czasie z profilu ukierunkowanego na inwestycje bardziej ryzykowne w stronę portfela przynoszącego okresowe wypłaty odsetek ze stabil-

nych i przewidywalnych instrumentów. Pan Maciej do tej pory nie postrzegał nieruchomości jako części portfela inwestycyjnego, traktując je jako dobra codziennego użytku, które nie wymagają wyspecjalizowanej opieki – mówi bankier.

Kilkanaście lat pracy w Londynie zaoferowało własnym apartamentem, a ponadto klient w angielskich bankach zgromadził pokaźny majątek, który miał służyć jako zabezpieczenie życia w Polsce na biznesowej emeryturze. Wspierany przez małżonkę, zdecydował o powrocie w rodzinne strony. Zaczął też rozglądać się za posiadłością, która miała stać się miejscem spotkań również dla rodzin dwóch córek robiących zagraniczną karierę.

**Pan Maciej poszukiwał** rezydencji na światowym poziomie, zapewniającej ucieczkę od miejskiego zgiełku, ale jednocześnie z dobrą komunikacją ze światem. W rodzimych realiach takie zestawienie oczekiwań może okazać się trudne do spełnienia. Co więcej, powrót pana Macieja do Polski na stałe wiązał się z koniecznością spełnienia wielu formalności związanych z transferem kapitału ulokowanego do tej pory w różnych instrumentach finansowych – tłumaczy Marek Brojacz.

Sprawę komplikowało to, że klient na co dzień przebywał za granicą, co utrudniało zaaranżowanie spotkania ze specjalistami Poland Sotheby's International Realty oraz dodatkowo zaangażowanej do współpracy kancelarii DZP (kancelaria jest partnerem banku w ramach programu Wealth Guard i za pośrednictwem Noble Concierge świadczy na rzecz Klientów usługi prawne i podatkowe). Rolą DZP było sprawne przeprowadzenie formalności prawnych.

– Udało nam się zaaranżować trójstronną wideokonferencję, podczas której zostały omówione warunki współpracy, zweryfikowane cele stawiane przez klienta oraz harmonogram działań uwzględniający również aspekty prawnopodatkowe związane z powrotem klienta do Polski – mówi bankier.

Paradoksalnie największym problemem stało się znalezienie odpowiedniej nieruchomości, gdyż budowa domu od podstaw nie wchodziła w grę. Wymagania były

spore: klient chciał mieć dwupoziomową rezydencję w stylu klasycznym o powierzchni minimum 800 mkw. z garażem na cztery samochody. Kolejnym warunkiem była piwnica utrzymująca stałą temperaturę w ciągu całego roku lub możliwość jej wykonania. Pan Maciej znany jest jako kolekcjoner win. Jakby tego było mało, działka musiała mieć przynajmniej w jakiejś części nachylenie w kierunku południowym. Cóż, dogłębne oglądanie własnej niewielkiej winnicy to dobry pomysł na spędzanie czasu.

Sławomir Chrobok, doradca Poland SIR, wiedział, że nie znajdzie takiej nieruchomości, przeglądając ogłoszenia, i że takiej nieruchomości trzeba szukać poza powszechnie dostępnymi ofertami.

5,9  
miliona  
złotych

Taką kwotę zapłacił pan Maciej, klient Noble Banku, za nieruchomość, w której zamierza spędzić w Polsce swą biznesową emeryturę. Wymagania wobec nieruchomości wykluczały wyszukanie jej na wolnym rynku, ale dzięki współpracy banku ze specjalistami Sotheby's International Realty i wykorzystaniu potencjału spotkań „Private Banking po godzinach” udało się znaleźć nieruchomość należącą do innego klienta. Osobnym problemem było przetransferowanie majątku zgromadzonego przez klienta w Londynie. Tu pomogła współpraca z kancelarią DZP.

**Rozpoczął poszukiwania** wśród klientów Noble Banku. Dzięki współpracy z bankierami i doskonałej znajomości śląskiego rynku dotarł do właściciela nieruchomości wskazanej pierwotnie przez naszego klienta jako wzór do dalszych poszukiwań. Pomocne okazało się jedno ze spotkań z cyklu „Private Banking po godzinach” organizowane przez Noble Concierge. Jak się okazało, właściciel wskazywanej jako

idealna nieruchomość nie był do niej zbyt mocno przywiązany emocjonalnie (była jedną z wielu w jego portfelu), co znacznie przyspieszyło negocjacje cenowe.

– Ostatecznie zatrzymaliśmy się na kwocie 5,9 miliona złotych. Kwestiami dostosowania niektórych pomieszczeń do wymagań klienta zajęły się sprawdzone firmy współpracujące z Poland SIR – mówi Marek Brojacz.

Lokalizacja z dogodnym dojazdem do centrum aglomeracji w połączeniu z pożądanymi specyficznymi cechami terenu okazała się strzałem w dziesiątkę. Bardzo istotne dla klienta było spełnienie od lat odkładanych marzeń o własnej przydomowej winnicy.

Sama transakcja zakupu nieruchomości stała się zwieńczeniem procesu transferu majątku, koordynowanego przez kancelarię DZP, podczas którego odpowiednio rozplanowane zostały kwestie podatkowe, a współpraca z międzynarodowym partnerem, jakim jest Sotheby's, umożliwiła dodatkowo sprawne zagospodarowanie opuszczanego właśnie przez klienta Noble Banku 150-metrowego apartamentu w londyńskim City. Jego sprzedaż nie była dobrym pomysłem. Nieruchomości w Londynie w ostatnich latach mocno zdrożały. Stąd decyzja o wynajmie długoterminowym, którego obsługę przejęło londyńskie biuro SIR.

– Portfel klienta został poszerzony jeszcze o kilka lokali mieszkalnych na Śląsku. Dzięki odpowiednio dobranej lokalizacji i znacznej obniżce ceny (przy zakupie większej liczby lokali) uzyskaliśmy rentowność na poziomie 8 proc. brutto. Całość została opakowana w strukturę prawną w postaci FIZ, co pozwoli nam w przyszłości skutecznie zarządzać i zmieniać jego poszczególne składniki, mając wpływ na zobowiązania podatkowe. Cały portfel jest pod stałą opieką doradcy SIR, który czuwa nad efektywnym wykorzystaniem jego zasobów oraz dba o to, by jego składniki były adekwatne do bieżącej sytuacji rynkowej. Obecnie jesteśmy w trakcie poszukiwań apartamentu wakacyjnego na Łazurowym Wybrzeżu, z którego mogłyby również korzystać córki z rodzinami – mówi private banker. ■

PZ