

W życiu trzeba mieć cel,
warto dotrzeć do niego szybciej.

Nowe Porsche Macan. Wybierz śmiało.

> Zobacz więcej



Newsweek • Trendy

Jak kupują mieszkania najbogatsi Polacy?

Data publikacji: 05.10.2018, 13:25 • Ostatnia aktualizacja: 05.10.2018, 13:25

KRZYSZTOF POLNY

Ochrona, lobby z recepcją i siłownia w budynku to oczywistość – o to nikt nawet nie pyta. Ale łada w recepcji i schody powinny być wykonane z niecodziennych materiałów (np. z marmuru Forest Green – hit ostatnich sezonów). Bogaci klienci coraz częściej pytają także o specjalne miejsca, w których można zorganizować spotkanie biznesowe bez zapraszania gości do mieszkania.



Fot.: Allcon / Materiał prasowy

Podziel się Tweetnij Udostępnij 0

Choć wciąż nie możemy się mierzyć z zachodem Europy, to ludzi, których stać na ekskluzywne mieszkania jest w Polsce coraz więcej. Tegoroczny raport Sotheby's International Realty o dobrach luksusowych w Polsce wskazuje, że majątkiem powyżej miliona złotych dysponuje w Polsce ok. 700 tys. gospodarstw domowych. Osób, które mają majątek większy, niż 5 mln dol. jest zaś ok. 7 tys. A to przecież wyłącznie oficjalne dane.



Nic więc dziwnego, że budowa luksusowych apartamentów to dziś doskonały biznes – popyt rośnie bowiem szybciej, niż podaż. Jak podają eksperci Sotheby's, w 2017 r. sprzedano luksusowe apartamenty i rezydencje za ponad 3 mld zł – a to kwota, w której uwzględniono wyłącznie transakcje powyżej 1 mln. zł. Średnio wartość transakcji opiewała na 2 mln zł. Jednocześnie wyraźnie widać tendencję wzrostową – jeszcze pięć lat temu takich transakcji było o jedną trzecią mniej, a ich wartość wyniosła nieco ponad 2,5 mld. zł.

Najwięcej takich mieszkań i domów sprzedaje się oczywiście w Warszawie – to ok. 40 proc. wszystkich transakcji, a za próg ceny nieruchomości premium uznaje się 14,5 tys. zł. za mkw. Nieco niższy ów próg jest np. w Trójmieście – to 12 tys. zł za mkw, a w skali kraju sprzedaje się tu ok. 10 proc. luksusowych nieruchomości.



Fot.: Materiał prasowy

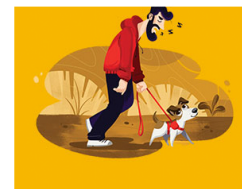
Czego oczekują ludzie, których stać na tak drogie nieruchomości? – Przede wszystkim otwartości i pełnej informacji. Klient zamożny jest zazwyczaj bardzo doświadczony – mówi Daria Tokarska z firmy Allcon. Jedną z cech budów luksusowych apartamentów jest

REKLAMA

Pedigree

Najlepszy trener personalny ma 4 łapy

#psyrządzą



REKLAMA

OBI

OTWARCIE

Gdańsk

ul. Kołobrzeska 26

5 października, godz. 7:00

ZWRACAMY 20%!

za wszystko, co kupisz

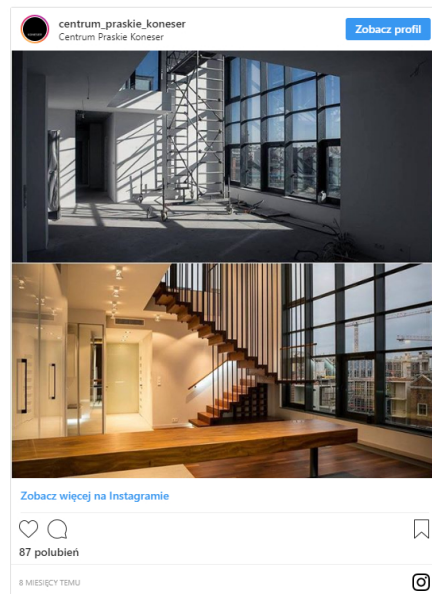
Piotr Tarkowski z firmy Allcon Osiedla, która właśnie buduje luksusowy apartamentowiec w Gdańsku. – Taki klient doskonale zna rynek, wie, co jest standardem i czego powinien się spodziewać. W portfelu inwestycyjnym zazwyczaj posiada już inne podobne nieruchomości, także za granicą, doskonale potrafi więc odróżnić produkt prawdziwie high-endowy od takiego, który tylko udaje.

Według Sotheby's International Realty statystyczny **nieruchomości premium** to mężczyzna w wieku powyżej 46 lat, najczęściej właściciel firmy, manager wyższego szczebla lub przedstawiciel wolnego zawodu. Swoją styl życia określa jako aktywny: często podróżuje służbowo i turystycznie. I dla takiego klienta standardem staje się bowiem posiadanie kilku apartamentów czy domów: np. w Warszawie do mieszkania w dni robocze, „second home” w Trójmieście na weekend, a gdzieś w ciepłych krajach na wakacje.

Tematyka nieruchomości jest wśród najpopularniejszych zainteresowań finansowej czołówki

I rzeczywiście wiedzą, co kupują – według raportów agencji Wealth-X, zajmującej się badaniem rynku dóbr luksusowych, tematyka nieruchomości jest wśród najpopularniejszych zainteresowań finansowej czołówki.

Co więc musi mieć produkt „prawdziwie high-endowy”, żeby przekonać do siebie zamożnego znawcę rynku nieruchomości? Po pierwsze: lokalizację. I nie zawsze chodzi o bliskość do centrum (albo samo centrum, jak w przypadku warszawskiego apartamentowca Cosmopolitan czy Żłota 44 – jednym z najdroższych w stolicy), ważne są też choćby warunki dojazdu i sąsiedztwo. – Obecność prestiżowych inwestycji w pobliżu podnosi cenę – wskazuje Piotr Tarkowski. Ale czasami wystarczy, że okolica staje się „modna”: na warszawskiej Pradze Północ, gdzie swoje biuro ma np. Google, powstaje właśnie apartamentowiec z luksusowymi (i drogimi) loftami.



Są jednak tacy, dla których najważniejsza jest spokojna okolica, zieleni wokół, no i widok z okna. To dla nich Allcon buduje apartamentowiec Tarasy Bałtyku, w którym z okien będzie widać morze. Tarasy będą mieć 12 pięter, na najwyższych znajdą się największe (powyżej 130 mkw) i najdroższe penthousy. Tam widok na Bałtyk będzie „gwarantowany”. – Budynek powstaje w bezpośredniej bliskości linii brzegowej. Pomiędzy naszym budynkiem a brzegiem żaden obiekt już nie powstanie. Klienci znają wartość takich uwarunkowań, są w stanie zapłacić za nie tysiąc złotych więcej za metr kwadratowy – zapewnia Tarkowski.



■ Fot.: Allcon / Materiał prasowy

Co przy penthousie o wielkości 130 mkw daje niebagatelną sumę takiej „dopłaty”.



REKLAMA



Co przy penthousie o wielkości 130 mkw daje niebagatelną sumę takiej „dopłaty”.

No dobrze, lokalizacja wydaje się trafiona. Co dalej? Tarkowski: – Jakość całości. Budynki starzeją się technologicznie. Zamożni klienci oczekują, że dostaną budynek z najnowocześniejszymi rozwiązaniami (w Tarasach Bałtyku w garażach będą np. gniazda ładowania aut elektrycznych). Dopytują o materiały, którymi będzie wykończona elewacja, o materiały zastosowane w lobby, w częściach wspólnych, na schodach. Nawet o to, jak lobby będzie urządzone.



Fot.: Allcon / Materiał prasowy

No więc w nowej inwestycji Allconu lada w recepcji będzie więc z modnego obecnie marmuru Forest Green, na antresolę będą prowadziły kręcone schody wyłożone dębem bielonym, a w lobby znajdą się „elementy funkcjonalno-artystyczne”, czyli specjalnie zaprojektowane drewniane, mocowane do sufitu siedziska. Piotr Tarkowski: – Klient wymaga, by budynek był dobrze zaprojektowany w najdrobniejszych szczegółach, a efekt końcowy odpowiadał projektowi. Jeśli na wizualizacji jest zielony marmur i pocielany dąb, to w budynku będzie zielony marmur i pocielany dąb. Nie ma mowy o żadnej umowności wizualizacji.

Ostatnio pojawiło się inne zapotrzebowanie: antresole, na której można odbyć dyskretne spotkanie biznesowe bez wychodzenia z budynku, ale też bez zapraszania gości do mieszkania. – Zamożni klienci bardzo cenią sobie prywatność – mówi Tarkowski. Standardem staje się np. strefowanie – cały budynek jest podzielony na strefy, a do każdej z nich mają dostęp tylko mieszkańcy. Nawet posiadacze najdroższych apartamentów nie mają wstępu na inne piętra.

Okazuje się również, że nawet najbogatsi mieszkańcy kupują osobiście. – W pierwszej rozmowie uczestnicy oczywiście ich pośrednik, a procedowanie umowy przejmują kancelaria prawna. Ale nieruchomości kupuje się osobiście. Podpisanie umowy to bardzo ważne wydarzenie, czasami podpisują umowy swoimi specjalnymi dedykowanymi piórami czy długopisami. Podobno to gwarantuje, że wszystkie zamierzenia związane z zakupioną nieruchomością będą przebiegać sprawnie i po ich myśli – mówi Piotr Tarkowski.

Piotr Tarkowski Podpisanie umowy to bardzo ważne wydarzenie, czasami podpisują umowy swoimi specjalnymi dedykowanymi piórami czy długopisami. Podobno to gwarantuje, że wszystkie zamierzenia związane z zakupioną nieruchomością będą przebiegać sprawnie i po ich myśli

Co ciekawe, gdy lokal jest już kupiony – rola dewelopera się kończy. Klienci przyprowadzają własnych projektantów i własne ekipy, który wykańczają mieszkanie. – A to potrafi trwać naprawdę długo. Znam przypadek, gdy prace wykończeniowe trwały rok – opowiada Tarkowski.

Wszystkie branżowe raporty powtarzają jak mantrę: luksusowe mieszkania z górnej półki to dobra inwestycja kapitału. Przede wszystkim: są odporne na zawirowania rynku. Gdy niedawno kryzys dopadł rynek nieruchomości, najwięcej straciły na wartości mieszkania najtańsze. Najwyższą półkę to ominęło, a ceny nawet nieco podkoczyły. Tarkowski: – Wartość nieruchomości premium systematycznie rośnie. To jest związane głównie z lokalizacją. Liczba najlepszych lokalizacji maleje, w Trójmieście powoli kończą się możliwości zakupu mieszkania w pierwszej linii zabudowy od morza.

PODZIEL SIĘ

[f](#) Podziel się [t](#) Tweetnij [G+](#) Udostępnij [o](#)

MIESZKANIA LUKSUS NIERUCHOMOŚCI

REKLAMA



Mieszkania na wynajem



Sprawdź »

od 900 zł/msc
za 2 pokoje

Sprawdź »



Sprawdź »

REKLAMA



at your side

Drukuj
za grosze

do 13000 stron w czerni
do 5000 stron w kolorze



Drukuj

Sprawdź »

inkbenefit
plus





Jaką patelnię wybrać? Tę z powłoką ceramiczną!



Jak kupują mieszkania najbogatsi Polacy?



Pokojowa Nagroda Nobla 2018: Nadia Murad i Denis Mukwege nagrodzeni za walkę z przemocą seksualną



Nadia Murad: Kim jest kobieta, którą nagrodzono Pokojowym Noblem



Piotr Guział nagrany w Sowie i Przyjaciółach. Taśmy zniknęły



Pijesz lampkę wina dziennie? Rzykujesz życiem



Śluby i pogrzeby w średniowiecznym mieście



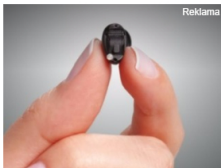
Szczepionkowy populizm. Czy dla polityki można poświęcić ludzkie życie?

REKLAMA

calypso fitness club

POZNAJ SWOJE MOŻLIWOŚCI

TESTUJ BEZPŁATNIE
PRZEZ 14 DNI!



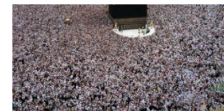
Przetestuj bezpłatnie aparaty słuchowe!

Artur Nowak: czeka nas desakralizacja Jana



Artur Nowak: czeka nas desakralizacja Jana Pawła...

Hadżdż. Największa pielgrzymka świata



Hadżdż. Największa pielgrzymka świata



Reklama



Reklama