



# DRUGI DOM

## – świadoma decyzja

Czy second home to bezpieczna przystań? Na co klienci zwracają uwagę, inwestując w nieruchomości? Czy baza wakacyjna może przekształcić się w dom docelowy?

Na te i inne pytania odpowie nam **Agnes Marciniak-Kostrzewa, właścicielka hiszpańskiego biura nieruchomości AGNES INVERSIONES (Marbella – Costa del Sol)**, mieszkająca tam już 27 lat, oraz **Magdalena Górzna-Jaromin z ESTATE POINT**, prowadząca biura sprzedaży i marketing dla deweloperów, związana głównie z poznańskim rynkiem nieruchomości premium.

ROZMAWIA: Magdalena Ciesielska

ZDJĘCIA: Aleksandra Olejnik, materiały prasowe Mamre, materiały prasowe SPCA | ZDJĘCIE M.G.-J.: Alicja Kulbicka



Agnes  
Marciniak-  
Kostrzewa



Magdalena  
Górzna-  
Jaromin

**Kąd się Panie znacie? Jak zaczęła się Wasza znajomość, a potem współpraca?**

**AGNES MARCINIAK-KOSTRZEWA:** Tak naprawdę połączyły nas nieruchomości. Moja mama buduje osiedle pod Poznaniem, Magda zaczęła przygotowywać do tego projektu strategię marketingową. Wówczas zaczęłam z Magdą współpracować. Nasza współpraca nie jest zbyt długa, bo trzyletnia, ale już na tym etapie bardzo owocna. *(śmiech)*

**MAGDALENA GÓRZNA-JAROMIN:** To, co nas łączy, to bez wątpienia dbanie o jakość obsługi i zadowolenie klienta. Jest to dla nas priorytet przy wszelkich transakcjach i rozmowach biznesowych. Wysoki poziom obsługi, koncentracja na projektach premium, kompleksowość oferty – to nam przyświeca.

**Jak kształtuje się rynek nieruchomości w Hiszpanii w obliczu panującej wojny w Ukrainie i ogromnej inflacji?**

**A.M.-K.:** To niewiarygodne, ale w pierwszych dniach wojny w Ukrainie miałam ogromną ilość telefonów dotyczących zakupu nieruchomości w Hiszpanii. Od moich stałych klientów, ale też od kompletnie mi nieznanymi ze strony internetowej oraz z polecenia. Chodziłam z przysłowiowym kاجecikiem i zapisywałam preferencje zainteresowanych.

Ludzie przestraszeni widmem rozlania się konfliktu zbrojnego poza teren Ukrainy zaczęli myśleć o opcji tymczasowej wyprowadzki. To były ekspresowe zapytania, np. czy mogą za 3-4 dni przylecieć i kupić „coś na szybko”, aby jak najszybciej móc zamieszkać. Motywem przewodnim stało się powiedzenie „jak nie zostać bezdomnym uciekinierem”.

**Jaka myśl przyświeca kupującym?**

**A.M.-K.:** Mieszkanie czy dom nie jest dla nich tylko wakacyjną odskocznią, moi klienci myślą przyszłościowo. Inwestycja w nieruchomości stanowi „ucieczkę przed inflacją”. Tutaj doszła jeszcze dywersyfikacja geograficzna.

Chcą za jakiś czas osiedlić się w Hiszpanii na stałe i przygotowują sobie „własne miejsce na ziemi”. Część już zdecydowała się na przeprowadzkę na stałe. Uważam, że ostatnie doświadczenia – mam tu na myśli pandemię oraz wojnę – zmieniły nasze podejście do codziennych zadań. Chcemy tu i teraz korzystać z życia. Jeśli możemy sobie pozwolić na realizację marzeń, to je realizujemy. Wielu z nas przewartościowało życie w obliczu ostatnich wydarzeń. Hiszpania, w szczególności południowe wybrzeże Costa del Sol, gwarantuje kupującym słoneczną pogodę przez większość roku, Marbella dodatkowo ma bardzo kosmopolityczną atmosferę. Każdy się tutaj dobrze czuje, nie ma dominacji jednej narodowości.

**M.G.-J.:** Obserwuję podobną tendencję. Jeden dom, w którym klienci aktualnie mieszkają, oraz druga nieruchomość, która w przyszłości ma stać się miejscem docelowym, nie tylko wakacyjnym. *Chcemy kupować nieruchomości w pięknych zacisznych miejscach w Polsce oraz dywersyfikować portfel nieruchomości, inwestując również poza krajem. Dobrze wybrany second home może być nie tylko atrakcyjnym miejscem na bezpieczne i spokojne wakacje, ale też dobrą lokatą kapitału.* Dodatkowo zagrożenie wywołane pandemią zachęciło



Polaków do poszukiwania bezpiecznych opcji wakacyjnych w kraju. Natomiast jest kilka warunków: jakość architektury, dbanie o detal, spójność architektoniczna, dobra administracja i dobry internet – warunek konieczny pracy zdalnej.

#### **Co jeszcze przyciąga klientów do Marbelli, na wybrzeżu Costa del Sol? Jakie są walory i benefits tego miejsca?**

**A.M.-K.:** Zdecydowanie klimat, kosmopolityczny charakter tego miejsca, fantastyczna kuchnia śródziemnomorska, czyli świeże ryby, owoce morza, ale i dobre wino (*śmiech*) i szeroki wybór szkół międzynarodowych – wymieniać można bez końca. Po prostu inaczej się tu żyje, lepiej, spokojniej i przez większość roku na świeżym i co ważne czystym powietrzu. Hiszpanie są bardzo otwarci, rodzeni – bliscy nam, Polakom, kulturowo. Kultuwujący rodzinne uroczystości; lubią dobrze zjeść, wypić, zatańczyć, pośmiać się i porozmawiać. Są przyjaźni, życzliwi i gościnni. Dodatkowo Costa del Sol to raj dla golfistów. Ludzie się jednoczą sportowo, tworząc przy okazji nową rodzinę golfową. Wszystko to, o czym wspomniałam, kreuje doskonały entourage, w którym chcemy być i żyć.

#### **Jeśli chodzi o preferencje klientów, wybierają częściej nieruchomości z rynku wtórnego czy pierwotnego?**

**A.M.-K.:** Założenia są różne. W większości ludzie tu przyjeżdżający chcą kupić coś nowego. Ja jednak studzę zapal przed tymi nowymi lokalizacjami i nieruchomościami.

W branży, w której od lat pracuję, jest magiczne powiedzenie „location, location, location”. Nowe inwestycje powstają na obrzeżach, nie w topowych miejscach, a jeśli nad morzem, to często ceny zaczynają się od 3 mln euro – spore kwoty! Za taką cenę można już kupić dom oddalony co prawda od morza, ale za to z pięknym widokiem. Część nowych osiedli nie spełnia wysokich standardów. Nie chcę generalizować, ale wybór jest ograniczony, jeśli chcemy połączyć dobrą lokalizację i standard. Starsze osiedla czy domy są klimatyczne, umiejscowione bliżej morza i co ważne w przypadku osiedli posiadają więcej przestrzeni wokół basenu czy w ogrodach. Wymagają odświeżenia, ale tutaj można liczyć na nasze wsparcie.

**M.G.-J.:** W Polsce moi klienci szukają inwestycji na drugi dom głównie z rynku pierwotnego. Przede wszystkim w ciszy i spokoju w wybranych lokalizacjach. Ponadto takich, które zapewniają komfort i bezpieczeństwo. W Mamre domy mają swojego zarządcę, co jest dodatkowym plusem tej inwestycji. Usługa concierge również bardzo doceniana, administrator, który będzie zajmował się częściami wspólnymi, np. drogą, częścią rekreacyjną, aby wszystko było cały czas zadbane, skoordynowane. Dodatkowo klienci mogą zlecić administratorowi pielęgnację ogrodu podczas ich nieobecności bądź posprzątanie wnętrza przed ich przyjazdem. Nie ma sytuacji, że żona kłóci się z mężem, kto skosi trawę. (*śmiech*) Całość inwestycji jest przemyślana od A do Z, aby nie generować dodatkowych stresów czy problemów.

#### **Na co klienci najczęściej zwracają uwagę przed zakupem?**

**A.M.-K.:** Jak już wspomniałam wcześniej, większość klientów trafia do mnie z polecenia, co jest potwierdzeniem, że ludzie szukają zaufanej firmy, gdzie otrzymają fachowe doradztwo w całym procesie zakupu. Na naszym rynku nie praktykuje się wyłączności, więc tym bardziej klientów cieszy fakt, że wyznaczony agent sprzedaży jest w stanie przygotować im najlepsze oferty, które są aktualnie



na rynku. Ważna jest dla nich przede wszystkim wymarzona lokalizacja, np. bliskość morza lub pola golfowego, standard, otoczenie, bogata infrastruktura w pobliżu – najlepiej w dystansie spaceru, oraz szybki dojazd do lotniska. Dodatkowo pytają, ile wynosi prowizja naszego biura – w Andaluzji strona kupująca nie płaci prowizji. Najbardziej istotne jest to, że po zakupie mogą nam zlecić wykonanie remontu, oddać w zarządzanie daną nieruchomością czy też na wynajem. Dostosowujemy się do wymagań klientów, aby spełniać ich oczekiwania.

**M.G.-J.:** Osoby, które zwracają się do mnie, i chcą kupować inwestycyjnie domy czy apartamenty poza Polską, wybierają właśnie Hiszpanię. Szukają natomiast odpowiedniego partnera. Ja koncentruję się na polskich nieruchomościach – Agnieszka to ekspert rynku hiszpańskiego. Mam pewność, że oddają klienta w dobre ręce. Natomiast w Polsce second home ma być oazą spokoju, odskocznią od aglomeracji miejskiej. W Mamre właścicielami domów na tę chwilę są głównie osoby z Poznania, mające 2,5 godziny jazdy do Kolczewa. Ktoś, kto przyjeżdża do Wiselki jest zachwycony tą okolicą i bardzo często nie chce budować się na własną rękę. To co najbardziej doceniają klienci, to jakość architektury i wykonania. Próżno nad morzem szukać podobnych projektów. Wymagają one dużej odwagi – mówimy jednak o dużych domach (178 m kw.) z działką często ponad 1000 m kw., gdzie inni stawiają na małe metraże. Ten kierunek, choć nietypowy, sprawdza się zarówno w Mamre, jak i w Perfumiarni w Poznaniu, bo Garvest, dla którego ma przyjemność pracować, słynie z wysokiej jakości, odwagi i dopieszczenia szczegółów swoich inwestycji, nieustannie wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku.

**Rozumiem, że klientów zamożnych interesuje wykończenie nieruchomości w formie premium, pod przysłowiowy klucz.**

**A.M.-K.:** Absolutnie tak! Klienci dysponujący pokaźnymi sumami nie chcą bawić się w szukanie, dogłębne, tracenie czasu na detale. Oczekują kompleksowej oferty, co zapewnia im komfort.

**M.G.-J.:** W Polsce klienci szukają drugiego domu, aby mieć bazę wypadową w odpowiednim dla nich miejscu. Szukają wygodnego domu, który jest wykończony pod klucz, w którym nie muszą nic robić. Mamre faktycznie spełnia ich oczekiwania, bo są to wygodne, duże domy, przepięknie zaprojektowane i na zewnątrz, i wewnątrz – co bardzo podoba się klientom. Są oni w stanie zapłacić więcej, aby mieć wszystko

skorelowane, wykończone, zadbane, łącznie nawet z doбором talerzy itd. Dlatego przy tym projekcie inwestor współpracuje z najlepszymi: domy w Kolczewie – podobnie jak Perfumiarnię w poznańskim Parku Wilsona – zaprojektował Marcin Sadowski z Jems Architekci. Aranżacją wewnątrz zajął się duet – Agata Pleśniarowicz i Hania Włodarczyk – który sprawił, że wszystko idealnie do siebie pasuje, każdy detal jest przemyślany. Klient kupuje kompletny dom, gdzie całość nieruchomości jest bardzo spójna, zrobione są ogrodzenia, ogrody, wnętrza, jak w amerykańskim serialu. *(śmiech)*

**Jakie są przedziały cenowe takich drugich domów?**

**A.M.-K.:** Przykładowo apartament w Hiszpanii z 2 sypialniami możemy kupić w cenie ok. 300 tys. euro, ale też za 500 tys. euro lub więcej. Wyznacznikiem ceny nie jest powierzchnia, ale ekspozycja na słońce, widok na morze, bliskość do plaży, standard wykończenia. Myśląc o zakupie domu, trzeba liczyć minimum 1-2 mln euro.

**M.G.-J.:** W Polsce nad morzem deweloperzy głównie koncentrują się na budowie apartamentów. Domy, a szczególnie duże, jak Mamre to wyjątek. Dzisiaj klienci cenią sobie jednak wygodę, a dom wakacyjny to miejsce dla całej rodziny. W cenie apartamentu mamy zatem wygodny dom wykończony pod klucz z pełną infrastrukturą. Średnio taka inwestycja to rząd ok. 3 mln zł.

**Czy kredyty dla zainteresowanych kupnem nieruchomości w Hiszpanii stanowią problem?**

**A.M.-K.:** Nie, nie są problemem, wprost przeciwnie są łatwo dostępne. To dziwi większość klientów, ponieważ jak mawiają, w Polsce, aby otrzymać kredyt klient jest uprzednio „dokładnie skanowany”. Wynika to zapewne z faktu, że bank ma zabezpieczenie na pozostałe 50% nieruchomości. Natomiast w Hiszpanii na podstawie dwóch ostatnich deklaracji podatkowych i dokumentu z Biura Informacji Kredytowej o profilu klienta można uzyskać kredyt na minimum 50 % przy zakupie nieruchomości.

**Posiadanie drugiego domu, bazy wypadowej, wakacyjnej stało się modne. Czy second home to trend?**

**A.M.-K.:** Zdecydowanie second home to trend. System pracy hybrydowej otworzył nowe możliwości. Dzisiaj jest to zupełnie inny klient niż przed laty. Bardziej świadomy. Aktualnie już wiele osób,



które mają managerskie stanowiska, mogą sobie pozwolić na zakup mieszkania za ok. 300 tys. euro. Biorą często kredyt, wynajmują, a z wynajmu spłacają kredyt. Tendencja posiadania drugiego domu bardzo się zmieniła i jest również popularna wśród młodych ludzi.

**M.G.-J.:** Moimi klientami są również ludzie bardzo świadomi i po różnych doświadczeniach z rynkiem nieruchomości, którzy mieli np. apartamenty w Międzyzdrojach, z dużą ilością ludzi i nagminnym hałasem, a teraz chcą mieć ciszę i spokój. W Polsce nie buduje się takich domów jak Mamre, bo zazwyczaj są to apartamenty lub mniejsze powierzchniowo domy. Mamre jest takim niepolskim projektem, rzeczywiście docenianym przez osoby, które przeszły już ścieżkę zakupu wakacyjnych nieruchomości z myślą o wypoczynku dla całej rodziny. Są to zazwyczaj osoby, które mają swoje firmy i możliwości pracy zdalnej. **W Mamre jest swobodny dostęp do Internetu, co pozwala na homeoffice 3,5 km od Bałtyku, w ciszy Wolińskiego Parku Narodowego i z widokiem na jezioro.**



#### Jak ma się sprawa podatków w Hiszpanii?

**A.M.-K.:** Podatek dochodowy jest wyższy niż w Polsce. Skupiając się na temacie nieruchomości – przy zakupie z rynku wtórnego zapłacimy 7% podatku od przeniesienia wartości, natomiast kupując od dewelopera VAT wynosi 10%.

#### Czym jest wielokrotnie wspomniany projekt Mamre?

**M.G.-J.:** Mamre to kompleks 16 ekskluzywnych domów w miejscowości Kołczewo, każdy o powierzchni 178 m kw. i każdy z własną działką. Umiejscowiony z dala od miejskiego zgiełku, w ciszy Wolińskiego Parku Narodowego, 1,5 km od pola golfowego, 3,5 km od Bałtyku, z prywatnym dostępem do jeziora, częścią rekreacyjną i prywatnym pomostem. Wysokiej jakości materiały budowlane, fotowoltaika, ogrody, o które dbają nadzorujący ogrodnicy. To niewątpliwie jedyne tak ekskluzywne domy z litego drewna na odludziu, nad jeziorem, a zarazem blisko morza. Z sauną, kominkiem, pompą ciepła i klimatyzacją, żeby komfortowo chłoniąc przyrodę i atrakcje wokół. Aktualnie

domy kupione są jako te drugie, wakacyjne, ale docelowo klienci chcą tu zamieszkać „na stare lata”, myśląc tak przyszłościowo. Całość kompleksu Mamre będzie gotowa w lipcu br.

#### Second home a homeoffice. Jak to się łączy?

**A.M.-K.:** Idealnie się scala, bo drugi dom czy to w Polsce, czy zagranicą jest z korzyścią dla ludzi wykonujących pracę zdalną. **Homeoffice przeszedł już do codzienności, nawet jak ktoś musi być w swoim miejscu pracy, na jakimś spotkaniu co dwa tygodnie, to może tutaj przebywać pół miesiąca, polecieć do Polski w konkretnym celu i wrócić.** To kompletnie nie stanowi problemu. Moi klienci tu żyją, pracując zdalnie, integrują się ze społecznością lokalną, nawiązują znajomości. Co więcej, wszyscy jednomyślnie twierdzą, że z dystansu i kiedy za oknem świeci słońce, szybciej znajdują rozwiązania problemów – jeśli takowe się pojawiają.

**M.G.-J.:** Posiadanie drugiego domu daje ogromne zalety i korzyści pracy zdalnej. Klienci chcą tam przebywać nawet zimą i mieć zagwarantowany święty spokój. *(śmiech)* Dodatkowo dom wakacyjny w Polsce jest dostępny od ręki, tzn. jak mamy ochotę, wsiadamy do auta i zazwyczaj po 2-3 godzinach jesteśmy na miejscu. W przypadku pandemii miało to dla moich klientów ogromne znaczenie.

#### Gdy patrzymy na second home w perspektywie długoterminowej, to jest to...

**M.G.-J.:** Dobra lokata na przyszłość, oszczędność przed inflacją, inwestycja w przyszłość, dom na starość. Każda opcja jest korzystna i warta rozważenia. To bez wątpienia połączenie inwestycji z przyjemnością i odpoczynkiem.

#### Jak do Pań trafiają klienci?

**A.M.-K.:** Większość moich klientów jest z polecenia, żeby mieć bezpieczeństwo transakcji, działa tu tzw. marketing szeptany.

Jestem dumna, że mam taki 8-osobowy zespół, któremu zależy na satysfakcji i dobru klienta, aby korzystnie kupił i był zadowolony, a w razie potrzeby mógł to szybko i dobrze sprzedać. To procentuje – pracownicy też się o tym przekonali. Są klienci, którzy poszukują kolejnej nieruchomości – większej, droższej i zdarza się, że jeśli dzwoniemy z informacją, że coś ciekawego się pojawiło, to są w stanie po pokazaniu nieruchomości przez video call, podjąć decyzję o zakupie. Na zaufanie klientów pracuje się latami, ale też wiem, że łatwo je stracić, więc tym bardziej tak ważne są jakość usług oferowanych czy dobór kolejnej osoby do mojego zespołu.

Budowanie więzi, relacji z klientami jest dla mnie bardzo istotne. Lubię pracę z ludźmi, więc jest to dla mnie naturalne. Mam sporą grupę stałych i zadowolonych klientów, którzy dalej nas polecają. To bardzo budujące i motywujące! Część klientów to już dziś moja mała polska rodzina w Marbelli czy też po prostu przyjaciele, z którymi gramy w golfa czy spędzamy wspólnie wakacje. *(śmiech)*

**M.G.-J.:** U mnie bardzo podobnie. Mamy stałych zadowolonych klientów, których opinie i rekomendacje są dla nas najważniejsze. Ponadto pracujemy z deweloperami, prowadząc sprzedaż i marketing inwestycji deweloperskich. Jak sami nasi klienci podkreślają: „jeżeli deweloperzy powierzą wam sprzedaż dużych inwestycji deweloperskich, my możemy powierzyć wam swoje”. Zawsze powtarzam, że mam wyjątkową pracę, ponieważ nie tylko pracuję ze świetnym zespołem (tu szczególne podziękowania dla Basi i Agaty), ale przede wszystkim razem z nim spełniam często największe marzenie naszych klientów, bo dom zawsze był i będzie tym najważniejszym. ●