



F-Trust iWealth News

NR 25/2024

12.07.2024

INWESTOWANIE W GRUNTY

W TYM NUMERZE:

Wywiad z Michałem Sokołowskim, prezesem firmy
Grunt to Inwestycja

Czy grunty są atrakcyjną formą inwestycji? – wywiad z Michałem Sokołowskim

iWealth Family proponuje Klientom szerokie spektrum usług, w odpowiedzi na ich potrzeby związane z dywersyfikacją zgromadzonego kapitału. iWealth Family pomaga budować portfel inwestycji w obszarze nieruchomości (mieszkania, nieruchomości komercyjne, nieruchomości za granicą, działki i grunty) we współpracy ze sprawdzonymi i wiarygodnymi partnerami. Jednym z Partnerów Spółki w zakresie inwestycji w nieruchomości gruntowe jest firma Grunt to Inwestycja.

Mija właśnie 10 lat od kiedy właściciele grupy spółek i kadra zarządcza marki Grunt To Inwestycja rozpoczęła działalność w branży nieruchomości. W tymże czasie skupiła się przede wszystkim na handlu ziemią budowlaną, z powodzeniem realizując plany rozwojowe, obracając w chwili obecnej portfelem ponad 400 działek budowlanych w 18 kompleksach inwestycyjnych na terenie całego kraju. Firma realizuje projekty deweloperskie m.in. na Dolnym Śląsku oraz w Poznaniu, a także zajmuje się komercjalizacją powierzchni w obiektach usługowych.

Grunt To Inwestycja od ponad 18 lat działa również w segmencie pozyskiwania finansowania nieruchomości zarówno dla osób fizycznych, jak i przedsiębiorstw, dzięki czemu komplementarnie podchodzi do potrzeb klienta i finansowania celów inwestycyjnych.

W obliczu dynamicznych zmian na rynku nieruchomości, inwestycje w grunty zyskują na popularności. O perspektywach i możliwościach, jakie oferuje ten sektor, rozmawiamy z prezesem firmy Grunt to Inwestycja, jednego z liderów w obrocie gruntami na polskim rynku.

Wywiad z Michałem Sokołowskim, prezesem firmy Grunt to Inwestycja,

przeprowadziła Małgorzata Anczewska, prezeska iWealth Family.



Prezes Grunt to Inwestycja Michał Sokołowski

Małgorzata Anczewska: Panie Michale, czy grunty są atrakcyjną formą inwestycji?

Michał Sokołowski: Nieruchomości gruntowe to atrakcyjna, realna i stabilna opcja dla inwestorów. Stanowią świetną alternatywę lub uzupełnienie dla bardziej tradycyjnych form inwestycji, takich jak fundusze, akcje, kryptowaluty, czy lokale mieszkalne i usługowe.

Małgorzata Anczewska: A co konkretnie przyciąga inwestorów do rynku gruntów w Polsce?

Michał Sokołowski: Przede wszystkim, proces zakupu nieruchomości gruntowej, gdyż jest on nie tylko uregulowany, ale i przejrzysty. Kluczową rolę odgrywają tu notariusz i sąd, którzy nadzorują przebieg transakcji, potwierdzając ich legalność i bezpieczeństwo. Warto podkreślić, że na każdym etapie opieramy się na dokumentach pochodzących z urzędów państwowych, co dodatkowo zwiększa pewność inwestycji.

Inwestowanie w grunty daje szerokie możliwości ich wykorzystania, co czyni je elastycznym aktywem. Można je przeznaczyć na cele mieszkaniowe, rekreacyjne, wykorzystać jako narzędzie inwestycyjne, zabezpieczenie hipoteczne, a nawet jako źródło dochodu

z dzierżawy. Ta wszechstronność pozwala inwestorom dostosować swoje strategie do indywidualnych potrzeb.

Co więcej, segment działek to rynek wschodzący, na którym działa stosunkowo niewiele wyspecjalizowanych podmiotów. Szczególnie w mniejszych miastach, na obszarach wiejskich czy terenach atrakcyjnych przyrodniczo, konkurencja jest mniejsza niż w dużych aglomeracjach. Dzięki temu inwestorzy mają szansę znaleźć korzystne okazje, które w dłuższej perspektywie mogą przynieść istotne zyski.

Małgorzata Anczewska: Wspomniał Pan o elastyczności gruntów jako aktywów. Jak ta elastyczność przekłada się na obecne trendy na rynku gruntów w Polsce?

Michał Sokołowski: Dane Głównego Urzędu Statystycznego jednoznacznie wskazują na znaczący i ciągły wzrost wartości gruntów w Polsce na przestrzeni lat. Spójrzmy na to w perspektywie czasowej. W 2004 roku, tuż po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, średnia wartość ziemi wynosiła 6 634 zł za hektar. W 2022 roku ta sama wartość wzrosła do 59 387 zł za hektar. To oznacza imponujący wzrost o 895%. Co istotne, nie jest to jednorazowy skok wartości - obserwujemy stały, coroczny wzrost cen gruntów.

Nieruchomości gruntowe doskonale zabezpieczają majątek przed spadającą siłą nabywczą pieniądza. Nawet w okresie kryzysu finansowego 2008-2009 grunty zyskiwały na wartości, podczas gdy inne aktywa niejednokrotnie traciły. W 2009 roku średnia wartość ziemi wzrosła o 11% w stosunku do roku poprzedniego, a w 2010 roku o kolejne 6%. W latach 2011 i 2012 wzrost był jeszcze bardziej imponujący - wynosząc odpowiednio 11% i 27%.

Warto też zwrócić uwagę na okres pandemii koronawirusa. Mimo kryzysu, średnia wartość ziemi w roku 2022 wzrosła o 19% w porównaniu do roku 2021.

Najnowsze dane są równie obiecujące. Według raportu PKO BP z kwietnia 2024 roku, w pierwszej połowie 2023 roku ceny gruntów pod zabudowę mieszkaniową wzrosły o około 20% w porównaniu do tego samego okresu rok

wcześniej. Co więcej, w pierwszym kwartale 2024 roku liczba uzyskanych pozwoleń na budowę wzrosła o 45% w przypadku deweloperów i o 13% w przypadku inwestorów indywidualnych.

Trend ten pokazuje, że nieruchomości gruntowe charakteryzują się stałym wzrostem wartości i są odporne na wahania koniunkturalne, co czyni je stabilną i perspektywiczną inwestycją.

Małgorzata Anczewska: Przytoczył Pan interesujące dane statystyczne. Czy mógłby Pan wyjaśnić, jak na te tendencje wpłynęły lub mogą wpłynąć niedawne zmiany w prawie?

Michał Sokołowski: Kluczowe znaczenie mają zmiany w Ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, które weszły w życie we wrześniu 2023 roku. Nowe przepisy znacząco ograniczają podaż nowych terenów pod zabudowę, wprowadzając istotne restrykcje w uzyskiwaniu warunków zabudowy. W konsekwencji, grunty, które już posiadają status budowlany, na przykład na podstawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, stają się najbardziej pożądane i wartościowe. Ta ograniczona podaż w połączeniu z rosnącym popytem nieuchronnie prowadzi do wzrostu cen gruntów.

Warto zauważyć, że grunty objęte miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego są najbardziej transparentnym i pożądanym produktem na rynku. Jest to podstawowy dokument planistyczny gminy, który określa, co można zrealizować na konkretnej nieruchomości, a także czego można spodziewać się w najbliższym sąsiedztwie. Decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu stanowi pewnego rodzaju substytut względem planu miejscowego, a jej uzyskanie wiąże się z większym ryzykiem dla inwestora.

Dane z Banku Danych Lokalnych GUS pokazują, że udział powierzchni objętej miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego w stosunku do powierzchni całej Polski wynosi zaledwie 32%. Co więcej, od 2009 do 2022 roku udział ten zwiększył się o niecałe 7 punktów procentowych. Szczególnie istotne jest to, że obszar objęty planem z przeznaczeniem pod zabudowę mieszkaniową jednorodzinną stanowi tylko 3,87% powierzchni Polski, a spora część

tych terenów jest już zabudowana. W efekcie, dostępnych terenów z aktualnym planem na cele zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej jest stosunkowo niewiele, co przekłada się na duże zainteresowanie na rynku i atrakcyjne wzrosty wartości.

Małgorzata Anczewska: *Wspomniał Pan wcześniej, że segment działek to rynek wschodzący, szczególnie w mniejszych miastach. Jakie czynniki wpływają na to, że grunty poza dużymi miastami zyskują na popularności?*

Michał Sokołowski: Pandemia COVID-19 i związany z nią wzrost popularności pracy zdalnej znacząco wpłynęły na preferencje nabywców nieruchomości. Obserwujemy tendencję do wybierania spokojniejszych, bardziej malowniczych lokalizacji z dala od wielkich aglomeracji. To naturalnie zwiększa popyt na działki budowlane i rekreacyjne w takich obszarach.

Istotnym czynnikiem są również znaczące różnice w cenach nieruchomości. Zakup działki w granicach administracyjnych miasta wojewódzkiego czy powiatowego często wiąże się z wydatkiem rzędu 500 tysięcy do 1 miliona złotych za standardową powierzchnię 800-1000 m². Natomiast poza tymi miastami, przy zachowaniu dobrego dostępu komunikacyjnego, ceny mogą być nawet kilkukrotnie niższe. Ta różnica cenowa pozwala nabywcom na zakup atrakcyjnych nieruchomości, często zlokalizowanych w sąsiedztwie terenów leśnych, rzecznych czy z widokiem na góry, w kwocie znacznie bardziej przystępnej dla przeciętnego inwestora.

Wielu nabywców kieruje się też strategią ekonomiczną - decydują się na zakup tańszej działki poza miastem, a zaoszczędzone środki przeznaczają na budowę domu. Takie podejście często umożliwia znacznie szybsze rozpoczęcie i zaawansowanie procesu budowy, co w efekcie prowadzi do istotnych oszczędności w porównaniu z zakupem droższej działki w mieście.

Dodatkowo, coraz popularniejszy staje się trend zakupu drugiego domu w atrakcyjnych turystycznie lub przyrodniczo lokalizacjach, takich

jak okolice jezior czy gór. Takie inwestycje często służą zarówno celom rekreacyjnym, jak i inwestycyjnym, na przykład pod wynajem krótkoterminowy.

Statystyki potwierdzają te trendy. W ostatnich latach w Polsce zauważalny jest wyraźny wzrost liczby umów notarialnych dotyczących gruntów pod zabudowę mieszkaniową, szczególnie na obszarach poza miastami. Dane w raportach przygotowanych przez PKO BP pokazują, że w 2019 roku liczba tych umów wyniosła około 25 tysięcy, podczas gdy w miastach powyżej 200 tysięcy mieszkańców było ich tylko około tysiąca.

W 2020 roku liczba transakcji na obszarach poza miastami wzrosła do około 35 tysięcy, a w 2021 roku osiągnęła szczyt, zbliżając się do 45 tysięcy. To oznacza wzrost o 80% w ciągu zaledwie dwóch lat. W 2022 roku liczba umów na tych terenach nieco spadła, ale nadal pozostawała na wyjątkowo wysokim poziomie, przekraczając 35 tysięcy. Te dane wyraźnie pokazują, że coraz więcej osób decyduje się na zakup działek poza granicami miast.



Inwestycja w Samine - woj. warmińsko-mazurskie

Małgorzata Anczewska: *Omówmy może szerzej potencjał działek w Polsce.*

Michał Sokołowski: Nieruchomości odgrywają istotną rolę w gospodarce, stanowiąc największy element majątku większości gospodarstw domowych, zwłaszcza w krajach rozwiniętych. W Polsce to zjawisko jest szczególnie wyraźne z powodu silnego przywiązania do posiadania nieruchomości, dziedziczenia oraz mniejszej

chęci wynajmowania w porównaniu do innych krajów.

Nieruchomości gruntowe są produktem realnym i namacalnym, co odpowiada na potrzeby wielu Polaków. Grunt faktycznie istnieje w terenie, nie można go ukraść, a własność jest potwierdzona aktem notarialnym i wpisem do księgi wieczystej, co stanowi bardzo mocne zabezpieczenie.

Wzrost zamożności społeczeństwa w Polsce pozwala coraz większej grupie osób na podjęcie inwestycji w nieruchomości gruntowe jako alternatywy do popularnego lokowania kapitału w mieszkaniach, złocie czy akcjach. Zakup działki jest znacznie tańszy niż nabycie nawet najmniejszego mieszkania typu kawalerka, co dodatkowo zwiększa atrakcyjność tego typu inwestycji.

Małgorzata Anczewska: Omówiliśmy wiele aspektów inwestowania w grunty. Jakie potencjalne ryzyka powinni wziąć pod uwagę inwestorzy rozważający tego typu inwestycje?

Michał Sokołowski: Oczywiście, jak każda inwestycja, również zakup gruntów niesie ze sobą pewne ryzyka. Szczególnie ważne jest, aby inwestorzy byli świadomi potencjalnych zagrożeń związanych z zakupem niezwyfikowanej szczegółowo nieruchomości. Dlatego też mocno uczulamy naszych klientów na konieczność przeprowadzenia odpowiedniego audytu. Dotyczy to zarówno zakupów od osób prywatnych, jak i transakcji realizowanych za pośrednictwem biur nieruchomości, które często specjalizują się w mieszkaniach czy lokalach usługowych. Należy pamiętać, że grunt jest produktem znacznie bardziej złożonym i wymagającym w ocenie niż typowe nieruchomości lokalowe. Brak takiej weryfikacji może prowadzić do nieoczekiwanych problemów prawnych lub technicznych.

Bezpieczny zakup ziemi wymaga szerokiej wiedzy na temat różnych aspektów rynku nieruchomości gruntowych. Obejmuje to zrozumienie lokalnych przepisów i regulacji dotyczących planowania przestrzennego, znajomość historii danego gruntu oraz analizę trendów rynkowych i demograficznych.

Bez odpowiedniej wiedzy, inwestorzy mogą napotkać niespodziewane problemy. Mogą to być na przykład nieuregulowane stany prawne, takie jak ograniczone prawa rzeczowe, ustanowione hipoteki, brak dostępu do drogi publicznej czy prawo pierwokupu. Mogą też pojawić się ograniczenia w zabudowie, związane z przeznaczeniem działki, parametrami zabudowy czy statusem drogi dojazdowej. Nie można też zapominać o uwarunkowaniach środowiskowych, takich jak warunki gruntu, poziom wód gruntowych, obszary chronione, tereny zalewowe czy osuwiskowe.

Małgorzata Anczewska: Wobec tych wyzwań, jak firma Grunt to Inwestycja wyróżnia się na tle konkurencji? Co oferujecie swoim klientom?

Michał Sokołowski: Grunt to Inwestycja działa jako profesjonalny Land Developer, specjalizujący się w obrocie gruntami na rynku ogólnopolskim od ponad dekady. Nasza działalność nie ogranicza się jednak tylko do tego obszaru - jesteśmy również aktywni w projektach deweloperskich, w tym w zabudowie mieszkaniowej, a także w pośrednictwie finansowym. Ta wszechstronna ekspertyza pozwala nam holistycznie podejść do weryfikacji projektów gruntowych dla naszych klientów. Dzięki temu jesteśmy w stanie zaoferować kompleksową i profesjonalną obsługę, która uwzględnia wszystkie aspekty inwestycji w grunty.

Nasza specjalizacja to sprzedaż zweryfikowanych formalno-prawnie gruntów budowlanych o wysokim potencjale inwestycyjnym. Przez czas funkcjonowania na rynku sprzedaliśmy ponad 635 tysięcy metrów kwadratowych działek budowlanych, co świadczy o zaufaniu, jakim darzą nas klienci.

Oferujemy kompleksową obsługę inwestycji, wspierając naszych klientów na każdym etapie - od edukacji na temat nieruchomości gruntowych, przez podjęcie decyzji o zakupie i sam proces zakupu, aż po długoterminowe wsparcie po zakończeniu transakcji.

Obecnie dysponujemy 18 różnymi inwestycjami obejmującymi ponad 400 pojedynczych działek budowlanych, wszystkie objęte miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Nasza oferta jest ogólnopolska i mocno

zdywersyfikowana, dzięki czemu możemy dopasować nasz produkt do indywidualnych oczekiwań zarówno inwestorów, jak i klientów indywidualnych.

Ceny naszych pełnoprawnych działek budowlanych wahają się od 40 000 do 220 000 złotych brutto, wliczając 23% VAT. Najczęściej spotykana cena to około 70 000 złotych brutto, co sprawia, że nasza oferta jest dostępna dla szerokiego grona klientów. Powierzchnie działek w naszej ofercie również są zróżnicowane, od 500 do blisko 4500 metrów kwadratowych.

Naszym klientom oferujemy unikalną wartość dodaną poprzez minimalizację ryzyka inwestycji dzięki specjalistycznemu audytowi nieruchomości - Due Diligence. Nasz audyt obejmuje aż 68 kluczowych aspektów, w tym weryfikację zagadnień prawnych, planistycznych, komunikacyjnych i środowiskowych.

Przekazujemy klientom szczegółowe informacje na temat przeprowadzonej analizy, wraz z szeregiem dokumentów pozyskanych z urzędów, takich jak urząd gminy czy starostwo powiatowe. Klienci otrzymują również wyniki opinii geotechnicznej określającej warunki gruntowo-wodne, co jest bardzo istotne przed rozpoczęciem prac projektowo-wykonawczych.

Oferujemy też unikatowe narzędzie - dostęp do panoram 360 stopni. Pozwala ono na zapoznanie się z inwestycją i jej sąsiedztwem bez konieczności wyjazdu w teren. To ogromna oszczędność czasu i kompleksowy sposób na przedstawienie najważniejszych informacji o projekcie.

Nasze nieruchomości znajdują się zarówno blisko dużych miast wojewódzkich i powiatowych, jak i w atrakcyjnych lokalizacjach - cennych przy - rodnio i turystycznie, takich jak góry, lasy czy jeziora. Jesteśmy wyłącznym właścicielem gruntów, inwestujemy własny kapitał w 100%, co pozwala nam maksymalnie skracać proces decyzyjny i dostosowywać zasady współpracy do indywidualnych potrzeb klientów.

Małgorzata Anczewska: Opisał Pan szeroki zakres usług oferowanych przez Państwa firmę. W jaki sposób te usługi przyczyniają się do

minimalizacji ryzyka inwestycyjnego dla klientów?

Michał Sokołowski: Szczegółowa weryfikacja gruntu pozwala uniknąć wielu nieprzyjemnych sytuacji, w których klient nabywa w pełnej cenie grunt w celach budowlanych, jednak pewne uwarunkowania uniemożliwiają taki sposób wykorzystania. Mogą to być na przykład grunty bez uregulowanego dojazdu, o skrajnie niekorzystnych warunkach gruntowo-wodnych czy tereny bez prawa zabudowy. Osoba prywatna sprzedająca grunt często nie zdaje sobie sprawy z tych ryzyk i ograniczeń. I trudno się temu dziwić, bowiem katalog spraw do weryfikacji jest ogromny i obejmuje wiele specjalistycznych dziedzin.

Dlatego też, korzystając z naszych usług, klient de facto korzysta z ekspertyzy całego zespołu specjalistów. W proces weryfikacji i przygotowania gruntu zaangażowani są: urbaniści, architekci, geodeci, geolodzy, prawnicy, specjaliści z zakresu ekonomii biznesu, budownictwa, ochrony środowiska i wielu innych. Ta synergia działań wielu wyspecjalizowanych podmiotów pozwala na kompleksową ocenę i przygotowanie inwestycji.

Wszystkie nasze działania mają na celu minimalizację ryzyka inwestycyjnego naszych klientów. Dodatkowo wspieramy działania rozwojowe na kompleksach, m.in. rozbudowę infrastruktury, zabiegi pielęgnacyjne czy działania administracyjne. W konsekwencji inwestycje są jeszcze bardziej atrakcyjne i unikatowe, co pozwala klientom realnie zarabiać na zakupionych gruntach.

Co ważne, wszystkie nasze działania, w tym specjalistyczny audyt i szeroko pojęte działania rozwojowe, są zawarte w ramach ceny transakcyjnej – nie pobieramy dodatkowych opłat czy prowizji. Warto wspomnieć, że wystawiamy fakturę VAT, dzięki czemu inwestor jest zwolniony z 2% podatku od czynności cywilnoprawnych od kwoty transakcji.



Porównanie inwestycji w Grzymalinie (woj. dolnośląskie) rok 2016 i 2019

Małgorzata Anczewska: *Patrząc przez pryzmat Państwa doświadczeń, jak scenariusz rozwoju rynku gruntów w Polsce w najbliższych latach przyjmujecie za najbardziej prawdopodobny?*

Michał Sokołowski: Bazując na dostępnych danych oraz naszym wieloletnim doświadczeniu, prognozujemy dalszy wzrost cen gruntów budowlanych w Polsce. Na tę tendencję będzie wpływać wiele czynników. Przede wszystkim postępujący proces suburbanizacji i rosnąca popularność pracy zdalnej, które zwiększają zainteresowanie terenami poza dużymi miastami. Dodatkowo, rozwój infrastruktury kolejowej i drogowej poprawia dostępność wcześniej mniej atrakcyjnych lokalizacji.

Nie bez znaczenia pozostają też takie czynniki jak rosnące ceny mieszkań, napływ imigrantów czy zagranicznych inwestycji. Wszystko to przyczynia

się do zwiększonego zapotrzebowania na działki budowlane, co w konsekwencji będzie wpływać na wzrost ich wartości. Jak wspomniane było wcześniej - zmiany w ustawie o planowaniu przestrzennym mocno ograniczają podaż nowych terenów pod zabudowę, co przy rosnącym popycie jeszcze bardziej spotęguje tempo wzrostu cen.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że ziemi nie da się „doprodukować”. Jest to dobro ograniczone, na które zawsze będzie popyt. Obecnie popyt jest na bardzo wysokim poziomie, między innymi z powodu napływu cudzoziemców do naszego kraju. Dodatkowo, obywatele państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, czyli Unii Europejskiej i Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu z wyjątkiem Szwajcarii, mogą nabywać grunty budowlane praktycznie bez ograniczeń. I widzimy, że ten kierunek w ostatnich latach mocno rozkwita. W skrócie, obywatele krajów takich jak Niemcy czy Holandia, zarabiający w euro, chętnie kupują grunty w Polsce, ponieważ postrzegają je jako bardzo atrakcyjny towar, a z ich perspektywy ceny są wyjątkowo przystępne.

Małgorzata Anczewska: *Biorąc pod uwagę przedstawione przez Pana prognozy, dla jakiego typu inwestorów zakup gruntów może być najbardziej odpowiedni?*

Michał Sokołowski: Trzeba podkreślić, że nie istnieje jedna idealna inwestycja dla wszystkich. Każda inwestycja wiąże się z różnymi aspektami, takimi jak płynność, wymagany kapitał oraz poziom ryzyka. Inwestorzy powinni dążyć do zróżnicowania swojego portfela, aby zminimalizować ryzyko i maksymalizować potencjalne zyski.

Mimo to, grunty stanowią wyjątkową kategorię aktywów, która zasługuje na szczególną uwagę ze względu na swoją stabilność i potencjał zyskowności. Ich wartość charakteryzuje się względną odpornością na nagłe spadki, a jednocześnie wykazuje tendencję do systematycznego wzrostu w dłuższej perspektywie. Co więcej, przy odpowiednio dobranej inwestycji grunty mogą przynieść znaczące zyski. W obliczu rosnącej inflacji oraz niepewności gospodarczej, inwestycje

w nieruchomości gruntowe są postrzegane jako bezpieczna przystań dla kapitału, oferująca nie tylko ochronę wartości, ale i potencjał do jej pomnożenia.

Jednocześnie, potencjalni inwestorzy powinni być świadomi, że inwestycja w grunty wymaga pewnego poziomu wiedzy i zaangażowania. Dlatego też nasza firma oferuje kompleksowe wsparcie i doradztwo na każdym etapie procesu inwestycyjnego.

Małgorzata Anczewska: Jakie zatem najważniejsze rady dałby Pan osobom, które poważnie rozważają inwestycję w grunty?

Michał Sokołowski: Przede wszystkim, kluczowa jest dokładna analiza i due diligence przed dokonaniem zakupu. Warto zwrócić uwagę na kilka istotnych aspektów. Po pierwsze, status prawny gruntu - trzeba sprawdzić, czy nie ma nieuregulowanych kwestii własnościowych lub obciążeń. Po drugie, miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego - należy dokładnie sprawdzić, co można wybudować na danej działce.

Dostęp do infrastruktury technicznej to jeden z najważniejszych aspektów. Dostęp do drogi publicznej jest kluczowy, ponieważ działka bez odpowiednio uregulowanego prawnie dojazdu może być praktycznie bezużyteczna. Należy również sprawdzić, czy w okolicy istnieje możliwość podłączenia do podstawowych mediów lub ich alternatywnych rozwiązań.

Wreszcie, trzeba ocenić potencjał rozwojowy okolicy, biorąc pod uwagę plany inwestycyjne gminy i trendy demograficzne.

Ponadto, zawsze zalecam korzystanie z usług profesjonalistów. Mam tu na myśli prawników oraz rzeczoznawców majątkowych specjalizujących się konkretnie w nieruchomościach gruntowych, a także firmy takie jak nasza, które skupiają się wyłącznie na obrocie gruntami.

Warto również myśleć długoterminowo. Inwestycja w grunty to często inwestycja na lata, a nie na miesiące. Cierpliwość i strategiczne planowanie są kluczowe dla sukcesu.

Co więcej, warto rozważyć dywersyfikację w ramach samych inwestycji gruntowych. Nasze doświadczenia pokazują, że zamiast kupować jedną drogą nieruchomość, na przykład w dużym mieście, często korzystniejszym rozwiązaniem jest zakup kilku tańszych działek w różnych lokalizacjach. Taka strategia pozwala na rozłożenie ryzyka, zwiększa potencjał wzrostu wartości inwestycji, a także ułatwia częściowe wyjście z inwestycji w razie potrzeby. To podejście daje inwestorowi większą elastyczność i może prowadzić do lepszych wyników w dłuższej perspektywie.

Małgorzata Anczewska: Na zakończenie naszej rozmowy, czy mógłby Pan podsumować kluczowe aspekty inwestowania w grunty w Polsce? Co powinni zapamiętać nasi czytelnicy?

Michał Sokołowski: Podsumowując naszą rozmowę, chciałbym podkreślić, że rynek gruntów w Polsce oferuje obecnie wiele możliwości dla inwestorów. Obserwujemy stabilny wzrost wartości gruntów, ograniczoną podaż i jednocześnie rosnący popyt, co tworzy atrakcyjne warunki inwestycyjne.

Jednakże, jak w przypadku każdej inwestycji, kluczowe jest odpowiednie przygotowanie i dokładna analiza. Nie można zapominać o potencjalnych ryzykach, o których wspominaliśmy wcześniej. Dlatego tak ważne jest korzystanie z profesjonalnego wsparcia przy tego typu inwestycjach.

Nasza firma, Grunt to Inwestycja, dzięki wieloletniemu doświadczeniu i kompleksowemu podejściu, jest gotowa wspierać inwestorów na każdym etapie procesu inwestycyjnego. Naszym celem jest minimalizacja ryzyka i maksymalizacja potencjalnych zysków naszych klientów.

Reasumując, uważam, że inwestycja w grunty może być doskonałym sposobem na zabezpieczenie i pomnożenie kapitału, szczególnie w obecnych, niepewnych czasach. Wymaga ona jednak cierpliwości, strategicznego myślenia i odpowiedniej wiedzy. Dla osób gotowych na długoterminowe zaangażowanie, rynek gruntów w Polsce oferuje naprawdę interesujące perspektywy.

Małgorzata Anczewska: *Dziękuję bardzo za tę pouczającą rozmowę i cenne wskazówki dla potencjalnych inwestorów.*

Michał Sokołowski: Dziękuję również. Mam nadzieję, że nasze spotkanie pomoże czytelnikom lepiej zrozumieć specyfikę inwestycji w grunty i podejmować świadome decyzje inwestycyjne.

Małgorzata Anczewska, Michał Sokołowski

Niniejszy materiał – F-Trust iWealth News (dawnej iWealth Management Sp. z o.o.) - nie stanowi doradztwa inwestycyjnego ani rekomendacji inwestycyjnej i ma wyłącznie charakter informacyjny oraz promocyjny, a także nie stanowi oferty ani zaproszenia do składania ofert w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie mogą stanowić wyłącznej podstawy do skorzystania z usług oferowanych przez Spółkę lub do podjęcia jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Spółka ani Towarzystwa, których materiały są publikowane nie ponoszą odpowiedzialności za decyzje podjęte w oparciu o informacje uzyskane w wyniku korzystania z niniejszego materiału. Inwestowanie w fundusze inwestycyjne wiąże się z ryzykiem utraty części bądź całości zainwestowanego kapitału. Wymagane przepisami prawa informacje o Spółce oraz świadczonych usługach, w tym o ryzyku związanym z oferowanymi instrumentami finansowymi udostępniane są na stronie internetowej iwealth.pl, w serwisie transakcyjnym iWealth Online lub w formie papierowej przed rozpoczęciem świadczenia usług.