

SERIA: NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

POLSKO-AMERYKAŃSKI PRZEWODNIK PO ZAKUPIE NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

Praktyczny przewodnik dla osób mieszkających w USA, które rozważają zakup drugiego domu, nieruchomości inwestycyjnej, przyszłego miejsca zamieszkania lub rodzinnej bazy w Polsce.

SEBASTIAN OLSZEWSKI

Doradca ds. nieruchomości | Rynek międzynarodowy, luksusowy i inwestycyjny
Coldwell Banker Realty | Floryda Polska

Połączenie z Polską, oparte na konkretnym planie

Dla wielu Polaków i osób polskiego pochodzenia mieszkających w USA zakup nieruchomości w Polsce oznacza coś więcej niż samą inwestycję. Może być sposobem na zbliżenie się do rodziny, stworzenie własnej bazy w Europie, dywersyfikację majątku lub realizację planu odkładanego od lat.

Polska transakcja różni się jednak od zakupu nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Moją rolą jest uporządkowanie pierwszego etapu: określenie celów, przygotowanie strony amerykańskiej i skoordynowanie świadomego przekazania klienta do odpowiednich specjalistów Coldwell Banker w Polsce.



Ten przewodnik ma pomóc Ci rozpocząć pierwszą rozmowę z większą wiedzą i gotowością do podejmowania dobrych decyzji.

Sebastian Olszewski

Coldwell Banker Realty | Floryda Polska

IDEA TEGO PRZEWODNIKA

Zacznij od strategii w USA. Korzystaj z lokalnej wiedzy w Polsce. Zachowaj skoordynowaną relację z klientem w ramach sieci Coldwell Banker.

Materiał edukacyjny. Nie stanowi porady prawnej, podatkowej, kredytowej, imigracyjnej ani inwestycyjnej.



TWOJA MAPA DROGOWA

Dziesięć decyzji, które zmieniają pomysł o nieruchomości w Polsce w uporządkowany proces poszukiwania.

01 Określ cel

Drugi dom, inwestycja, przyszłe miejsce zamieszkania lub baza rodzinna

02 Wybierz właściwy rynek

Warszawa, Trójmiasto, Mazury i rynki rozwijające się

03 Sprawdź, kto może kupić

Obywatelstwo, status EOG i kwestie zezwoleń

04 Poznaj proces transakcji

Praktyczny przebieg zakupu krok po kroku

05 Przygotuj finansowanie

Gotówka i płynność z USA przed rozpoczęciem poszukiwań

06 Porównaj typy nieruchomości

Rynek pierwotny i wtórny

07 Przygotuj zakup na odległość

Ramy dla zdalnego procesu

08 Poznaj język i koszty

Najważniejsze polskie pojęcia i kategorie wydatków

09 Zbuduj właściwy zespół

Jak działa kanał Coldwell Banker USA-Polska

10 Przygotuj się do działania

Lista gotowości kupującego i kolejne kroki

Zacznij od stylu życia, który nieruchomości ma wspierać

Najlepsze zakupy transgraniczne zaczynają się od sposobu wykorzystania nieruchomości, a nie od konkretnego ogłoszenia. Cel powinien określać rynek, typ nieruchomości, priorytety własności i sposób finansowania.



DRUGI DOM

Baza na wakacje, dłuższe pobyty i wizyty rodzinne. Liczą się dostępność, wygoda utrzymania i miejsce, z którego naprawdę będziesz korzystać.

INWESTYCJA

Oceń trwały popyt, realne koszty, zarządzanie i możliwość późniejszej sprzedaży - nie tylko atrakcyjną cenę.

PRZYSZŁE MIEJSCE ZAMIESZKANIA

Ważniejsze stają się opieka zdrowotna, transport, całoroczna funkcjonalność i wygoda w dłuższej perspektywie.

RODZINNA BAZA

Nieruchomość może stworzyć trwałe, fizyczne połączenie z Polską i miejsce wykorzystywane przez kolejne pokolenia.

TRZY PYTANIA PRZED ROZPOCZĘCIEM POSZUKIWAŃ

Jak często będziesz korzystać z nieruchomości? Czy ważniejszy jest styl życia czy zwrot? Jakie zweryfikowane środki sfinansują zakup?

Polska nie jest jednym rynkiem nieruchomości

Początkowy zasięg Coldwell Banker Poland omawiany dla tej inicjatywy obejmuje Warszawę, Trójmiasto i Mazury, a Kraków i Poznań są przewidywane jako kolejne rynki rozwoju. Aktualny zasięg lokalny należy zawsze potwierdzić przed rozpoczęciem poszukiwań.



Obywatelstwo może istotnie zmienić przebieg zakupu

Polskie przepisy różnicują kupujących m.in. według obywatelstwa, rodzaju nieruchomości i innych okoliczności. Obywatelstwo polskie, status EOG oraz charakter nieruchomości należy ustalić przed wpłatą istotnych, bezzwrotnych środków.

KUPUJĄCY Z POLSKI / EOG

Obywatele EOG zasadniczo korzystają z wyłączeń z wymogu uzyskania zezwolenia ministra. Obywatel Polski powinien wcześniej ustalić i udokumentować swój status.

KUPUJĄCY SPOZA EOG

W określonych przypadkach cudzoziemiec może potrzebować zezwolenia, ale istnieją ważne wyjątki, m.in. dla niektórych samodzielnych lokali mieszkalnych. Znaczenie ma konkretny przedmiot zakupu.

Ustal na początku

- Czy posiadasz obecnie polskie obywatelstwo, a nie tylko polskie pochodzenie?
- Czy nieruchomość obejmuje grunt lub inne prawa mogące wpływać na zasady dla cudzoziemców?
- Czy przed wpłatą bezzwrotnych środków potrzebne jest zezwolenie lub szczególna dokumentacja?
- Kto udzieli porady prawnej dotyczącej konkretnej nieruchomości?

RODZINY Z PODWÓJNYM OBYWATELSTWEM

Jeśli trwa potwierdzanie obywatelstwa lub wyrobienie paszportu, poinformuj o tym na początku. Terminy i dokumentacja mogą wpłynąć na sposób przeprowadzenia transakcji.

Zakup transgraniczny - krok po kroku

1

OKREŚL

Cel, rynek, budżet, obywatelstwo, termin i finansowanie.

2

ZWERYFIKUJ

Potwierdź środki oraz kwestie prawne lub zezwolenia.

3

POŁĄCZ

Skoordynuj kontakt z odpowiednim specjalistą Coldwell Banker Poland.

4

SZUKAJ

Oceniaj nieruchomości z lokalnym kontekstem, nie tylko przez portale.

5

SPRAWDŹ

Zweryfikuj księgę, stan, kwestie budynku i koszty.

6

UZGODNIJ

Negocjuj warunki i zastosuj właściwą strukturę transakcji.

7

ZAMKNIJ

Sfinalizuj dokumenty notarialne i przepływ środków.

8

ZARZĄDZAJ

Ustal dostęp, media, ubezpieczenie i zarządzanie.

Rozwiąż kwestię finansowania przed rozpoczęciem poszukiwań

Kupujący mieszkający w USA i uzyskujący dochody głównie w dolarach nie powinien zakładać, że standardowy polski kredyt hipoteczny będzie dostępny. Kryteria mogą być restrykcyjne i różnić się między bankami.



STANDARD PRZED ROZPOCZĘCIEM POSZUKIWAŃ

Przed poważnym poszukiwaniem ustal zweryfikowane źródło finansowania. Dla wielu klientów z USA będzie to gotówka lub płynność pozyskana w Stanach Zjednoczonych.

GOTÓWKA

Istniejące płynne środki dają największą pewność finansowania.

HELOC

Kredyt pod zastaw kapitału w amerykańskim domu może zapewnić płynność, ale wiąże się z warunkami banku, stopami procentowymi i ryzykiem zabezpieczenia.

CASH-OUT REFINANCE

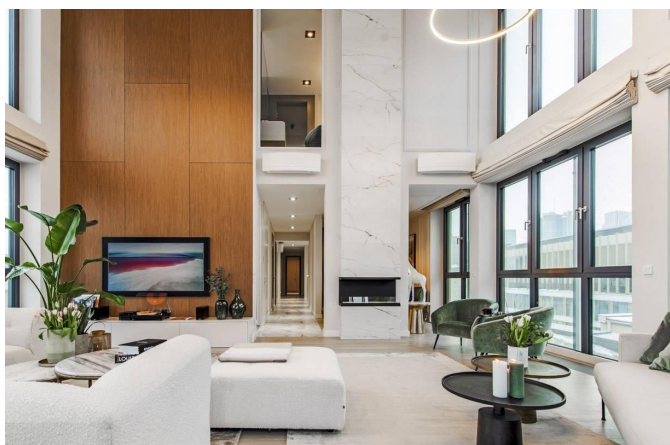
Inny sposób zamiany kapitału w nieruchomości w USA na gotówkę; należy ocenić całkowity koszt finansowania.

INNE ZWERYFIKOWANE ŚRODKI

Środki ze sprzedaży, inwestycji lub innych udokumentowanych źródeł mogą być wykorzystane po ocenie skutków podatkowych i transferowych.

Przed zamknięciem transakcji zaplanuj wymianę USD/PLN, dokumentację źródła środków, termin transferu oraz konsultację podatkową.

Rynek pierwotny czy wtórny?



MIASTO / NOWSZE BUDOWNICTWO



DOM / STYL ŻYCIA

RYNEK PIERWOTNY

Nowoczesne instalacje, udogodnienia i potencjalnie niższe koszty początkowe. Sprawdź dewelopera, harmonogram, standard wykończenia, płatności i odbiór.

RYNEK WTÓRNY

Ugruntowane lokalizacje i stan możliwy do oceny. Sprawdź historię prawną, stan techniczny, remonty, opłaty, fundusze budynku i odroczone naprawy.

LUKSUS W ZAKUPIE TRANSGRANICZNYM

Wygoda. Nieruchomość łatwiejsza do zabezpieczenia, utrzymania, zarządzania i późniejszej sprzedaży może być dla właściciela mieszkającego za granicą cenniejsza niż bardziej efektywny, lecz skomplikowany obiekt.

Zaprojektuj proces tak, aby działał zdalnie

Odległość nie musi oznaczać chaosu. Ustal niezawodny proces decyzyjny, przejrzystą dokumentację oraz plan czynności, które mogą wymagać osobistej obecności.

JEDEN KANAŁ DECYZYJNY

Porządkuj kryteria, dokumenty, pytania i terminy.

KONTEKST WIZUALNY

Korzystaj z wideo na żywo, widoków okolicy i części wspólnych.

PLAN PODPISÓW I DOKUMENTÓW

Zapytaj wcześniej o pełnomocnictwa, apostille, tłumaczenia i podpisy osobiste.

NIEZALEŻNA WERYFIKACJA

Odległość zwiększa znaczenie due diligence.

ŚRODKI GOTOWE

Transfery międzynarodowe i kontrole zgodności mogą wymagać czasu.

PIERWSZY DZIEŃ WŁASNOŚCI

Zaplanuj klucze, media, ubezpieczenie, wyposażenie, zarządzanie i dostęp.

KIEDY PRZYJECHAĆ DO POLSKI

Skoncentrowany wyjazd ma największą wartość po ustaleniu strategii i krótkiej listy nieruchomości. Wizyta staje się wtedy intensywnym etapem decyzyjnym, a nie przypadkowym oglądaniem ofert.

Kilka pojęć może zapobiec wielu nieporozumieniom

Księga wieczysta	Rejestr praw do nieruchomości i obciążeń.
Notariusz	Osoba pełniąca formalną rolę przy przeniesieniu własności.
Akt notarialny	Dokument sporządzony w wymaganej formie notarialnej.
Rynek pierwotny	Nowe budownictwo / zakup od dewelopera.
Rynek wtórny	Nieruchomość z drugiej ręki.
Czynsz administracyjny	Opłata związana z utrzymaniem budynku lub wspólnoty.
Pełnomocnictwo	Dokument umożliwiający reprezentację innej osoby.
PLN / złoty	Polska waluta; kurs wpływa na koszt zakupu w USD.



BUDŻET PONAD CENĘ ZAKUPU

Uwzględnij opłaty notarialne, podatki i opłaty transakcyjne, wpisy sądowe, obsługę prawną, tłumaczenia, inspekcje, wymianę walut, wynagrodzenie pośredników tam, gdzie ma zastosowanie, wyposażenie oraz koszty utrzymania.

Jedna relacja z klientem. Lokalna realizacja w Polsce.

Kanał USA-Polska ma stworzyć skoordynowaną drogę od klienta mieszkającego w USA do właściwych lokalnych specjalistów, z wcześniej uporządkowanymi celami i priorytetami.

RELACJA PO STRONIE USA

Sebastian Olszewski

- Strategia początkowa
- Profil i priorytety kupującego
- Komunikacja po stronie USA
- Gotowość finansowa
- Koordynacja polecenia
- Ciągłość relacji



REALIZACJA NA RYNKU POLSKIM

Coldwell Banker Poland

- Lokalna wiedza rynkowa
- Dobór właściwego agenta
- Wyszukiwanie i kontekst
- Wsparcie negocjacyjne
- Koordynacja transakcji
- Finalizacja / sieć specjalistów

ŚCIEŻKA POLECENIA

Potencjalni klienci zainteresowani Polską są najpierw przedstawiani kierownictwu Coldwell Banker Poland, które może skierować klienta do właściwego specjalisty rynku. Celem jest świadome przekazanie relacji, a nie tylko podanie nazwiska i numeru telefonu.

Czy jesteś gotowy na zakup w Polsce?

- ☐ Znam główny cel zakupu.
- ☐ Mogę udokumentować obywatelstwo / status EOG.
- ☐ Mam realistyczny budżet całkowity w USD.
- ☐ Mam zweryfikowane źródło finansowania.
- ☐ Ograniczyłem poszukiwania do jednego lub dwóch rynków.
- ☐ Wiem, kiedy potrzebna jest porada prawna, podatkowa i walutowa.
- ☐ Jestem gotowy przejść od przeglądania ofert do uporządkowanych poszukiwań.



GOTOWY, ABY POZNAĆ RYNEK W POLSCE?

Zacznij od rozmowy strategicznej o nieruchomości w Polsce.

Sebastian Olszewski

Coldwell Banker Realty

727-404-5027

Sebastian.Olszewski@CBRealty.com

Mówię po polsku.

Dobra pierwsza rozmowa powinna odpowiedzieć na trzy pytania: Dlaczego Polska? Dlaczego ten rynek? Dlaczego teraz?

Traktuj ten przewodnik jako punkt wyjścia

WYŁĄCZNIE CEL EDUKACYJNY

Przewodnik stanowi ogólne wprowadzenie dla konsumentów mieszkających w USA. Nie jest poradą prawną, podatkową, księgową, inwestycyjną, kredytową, imigracyjną ani walutową i nie tworzy relacji pośrednictwa w Polsce. Przepisy, podatki, opłaty, kryteria finansowania, praktyki pośrednictwa i zasięg rynkowy mogą się zmieniać.

RELACJA COLDWELL BANKER

Coldwell Banker® jest zarejestrowaną marką nieruchomości używaną przez podmioty i profesjonalistów działających w ramach sieci. Konkretnie podmioty w USA i Polsce mogą być odrębnie własnościowo i operacyjnie oraz podlegać różnym przepisom i obowiązkom. Ustalenia dotyczące poleceń powinny być dokumentowane przez właściwe biura.

KATEGORIE ŹRÓDEŁ

Wytyczne polskiego Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji dotyczące nabywania nieruchomości przez cudzoziemców; materiały Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu; oficjalne materiały sieci i poleceń Coldwell Banker; oraz założenia finansowe opracowane po konsultacji z polskim ekspertem hipotecznym.

FOTOGRAFIE

Fotografie wykorzystane w tej edycji zostały dostarczone do projektu i służą do zilustrowania polskich rynków, stylów życia i typów nieruchomości. Mają charakter ilustracyjny i nie przedstawiają aktualnych ofert sprzedaży, chyba że wyraźnie zaznaczono inaczej.



COLDWELL BANKER | REALTY

O SEBASTIANIE

Sebastian Olszewski jest doradcą ds. nieruchomości w Coldwell Banker Realty na Florydzie i rozwija dedykowane połączenie dla klientów mieszkających w USA, którzy są zainteresowani Polską. Jego rolą jest uporządkowanie amerykańskiej strony decyzji i skoordynowanie świadomego przekazania klienta do odpowiednich specjalistów Coldwell Banker w Polsce.