

# DOSSIER INWESTORKI WE FRANCJI

Strategiczne aspekty inwestowania  
i prowadzenia projektów we Francji

EDYCJA SPECJALNA DLA UCZESTNICZEK INWESTORKI 6.0



Nieruchomości • Inwestycje • Biznes • Prawo i podatki • Eksperti • Skoordynowany proces



# NAJWAŻNIEJSZE ZASADY INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI I PROJEKTY WE FRANCJI

**Edycja specjalna dla uczestniczek  
Inwestorki 6.0**

**Francja. Nowe perspektywy.** • *La France, de nouvelles perspectives.*

Materiał towarzyszący wystąpieniu i warsztatom:  
**Joanna Pasterzak-Jaros** • **Groupe ESPRO**

## Jak korzystać z Dossier

Rozdziały ułożone są w kolejności decyzji, które podejmuje inwestorka: od celu, przez budżet, rynek i nieruchomość, po transakcję i zarządzanie. Każdy rozdział kończy się jedną zasadą do zapamiętania. Na stronie 2 znajdziesz całe Dossier w pigułce, a na stronie 19 — karty robocze do wypełnienia dla własnego projektu.

Przez cały dokument przewija się Anna — fikcyjna inwestorka, na której przykładzie pokazujemy, jak zasady działają w praktyce.

Stan danych i regulacji: 19.09.2026. Materiał edukacyjny — nie stanowi porady prawnej, podatkowej ani rekomendacji zakupu konkretnej nieruchomości.

*Plus loin,  
ensemble.*





# DOSSIER NA JEDNEJ STRONIE

## 10 kroków świadomej inwestycji we Francji.

Zrób zdjęcie tej strony — resztę Dossier czytaj wtedy, gdy dojdiesz do danego kroku.



| KROK                      | ZASADA                                                                                                            | STR.  |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| <b>01</b> Cel             | Najpierw „co ta inwestycja ma dla mnie zrobić?”, dopiero potem „co kupić?”. Jeden cel dominujący.                 | 6     |
| <b>02</b> Budżet all-in   | Budżet ≠ cena lokalu. Maks. cena = budżet – koszty nabycia – remont i wyposażenie – finansowanie – rezerwa.       | 8     |
| <b>03</b> Rynek           | Miasto wynika z funkcji aktywa. Kupujesz mikro-lokalizację, budynek i lokal — nie „Francję”.                      | 5     |
| <b>04</b> Filtr           | Must have i deal breakers ustal przed pierwszym viewingiem. Oferta przechodzi przez filtr — nie odwrotnie         | 7     |
| <b>05</b> Ancien czy neuf | Nie pytaj, który rynek jest lepszy. Pytaj, skąd w Twoim projekcie ma powstać wartość.                             | 9     |
| <b>06</b> DPE i budynek   | Zakaz najmu: G od 2025, F od 2028, E od 2034. Przeczytaj protokoły 3 ostatnich zgromadzeń copropriété.            | 10–11 |
| <b>07</b> Najem           | Najpierw legalność (prawo → gmina → regulamin budynku → DPE), potem prognoza przychodu.                           | 12    |
| <b>08</b> Rentowność      | Liczy się wynik po kosztach i cash flow, nie procent brutto z ogłoszenia. Zrób scenariusz ostrożny (–15–20%).     | 13    |
| <b>09</b> Struktura       | Model użytkowania → podatki → struktura. SCI to narzędzie, nie optymalizacja.                                     | 14    |
| <b>10</b> Transakcja      | Zabezpieczenia wpisujesz w avant-contrat — przed podpisem. Due diligence i właściwi eksperci przed każdą decyzją. | 15–18 |

## LICZBY DO ZAPAMIĘTANIA



7–8% / 2–3%

koszty nabycia:  
rynek wtórny / nowy



10 dni

na odstąpienie od avant-contrat  
(nabywca nieprofesjonalny)



120 / 90 dni

limit najmu turystycznego résidence  
principale / po obniżeniu  
przez gminę



5–10%

typowe zabezpieczenie  
przy avant-contrat



### ANNA W JEDNYM ZDANIU

450 000 EUR all-in to nie cena mieszkania: przy rynku wtórnym szuka lokalu za ok. 380 000 EUR, żeby zostały środki na koszty, przygotowanie i rezerwę.

*Nie szukaj idealnej nieruchomości.  
Zaprojektuj projekt — a potem znajdź nieruchomość, która go realizuje.*

# SPIS TREŚCI



| NR | ROZDZIAŁ                                           | STR.  |
|----|----------------------------------------------------|-------|
| —  | Dossier na jednej stronie                          | 2     |
| 01 | Dlaczego Francja — rynek w liczbach                | 4     |
| 02 | Francja nie jest jednym rynkiem                    | 5     |
| 03 | Teza inwestycyjna i filtr inwestorki               | 6–7   |
| 04 | Budżet all-in                                      | 8     |
| 05 | Rynek wtórny czy pierwotny? Ancien vs neuf / VEFA  | 9     |
| 06 | DPE, copropriété i ryzyko techniczne               | 10–11 |
| 07 | Modele najmu i legalność                           | 12    |
| 08 | Rentowność bez uproszczeń                          | 13    |
| 09 | Kto kupuje? Struktura nabycia                      | 14    |
| 10 | Transakcja krok po kroku                           | 15    |
| 11 | Due diligence                                      | 16    |
| 12 | Case Anny — wszystko w jednym projekcie            | 17    |
| 13 | Zespół ekspertów i 6 najdroższych błędów           | 18    |
| —  | Karty robocze inwestorki                           | 19    |
| —  | Pierwsze 3 kroki po warsztatach                    | 20    |
| —  | Prowadząca • Groupe ESPRO • Przedstaw swój projekt | 21–23 |

## MINI-SŁOWNICZEK

| POJĘCIE                | CO OZNACZA                                                                                      |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ancien / neuf          | Nieruchomość z rynku wtórnego (niezależnie od wieku budynku) / nowa, zwykle od dewelopera.      |
| VEFA                   | Zakup „na planie” — płatność ratami wraz z postępem budowy.                                     |
| Frais de notaire       | Potoczna nazwa kosztów nabycia; w większości to podatki i opłaty, nie wynagrodzenie notariusza. |
| DPE                    | Świadectwo energetyczne A–G; wpływa na możliwość najmu, czynsz i cenę.                          |
| Copropriété            | Wspólnota właścicieli budynku; charges = opłaty wspólnotowe.                                    |
| PPPT / PPT             | Wieloletni (ok. 10 lat) plan prac budynku.                                                      |
| Taxe foncière          | Roczny podatek od nieruchomości płacony przez właściciela.                                      |
| Offre d'achat          | Pisemna oferta zakupu — po akceptacji może wiązać kupującą.                                     |
| Avant-contrat          | Umowa przedwstępna: compromis de vente lub promesse unilatérale de vente.                       |
| Conditions suspensives | Warunki zawieszające, np. uzyskanie kredytu.                                                    |
| Acte authentique       | Akt notarialny przenoszący własność.                                                            |
| Meublé de tourisme     | Umeblowany lokal wynajmowany turystycznie (krótkoterminowo).                                    |
| Indivision / SCI       | Współwłasność bez spółki / spółka cywilna do posiadania nieruchomości.                          |





# DLACZEGO FRANCJA?

Francja to nie tylko Paryż i Lazurowe Wybrzeże. To duży rynek wewnętrzny, zróżnicowana gospodarka, światowa turystyka i wiele niezależnych mikro-rynków w jednym kraju. Jej siłą nie jest to, że „wszędzie rosną ceny” — takiego założenia nie wolno przyjmować — lecz skala połączona z różnorodnością.

| LICZBA              | CO OZNACZA                                                                        | ZNACZENIE DLA INWESTORKI                                         |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| <b>69,1 mln</b>     | mieszkańców (01.01.2026)<br>— 2. rynek ludnościowy UE                             | Popyt opiera się na mieszkańcach, nie tylko na turystach.        |
| <b>15,8%</b>        | PKB Unii Europejskiej (2025)<br>— 2. gospodarka UE (Włochy 12,0%, Hiszpania 9,0%) | Wiele niezależnych źródeł popytu: praca, biznes, uczelnie.       |
| <b>102 mln</b>      | turystów międzynarodowych (2025) — nr 1 na świecie                                | Silny popyt turystyczny — ale nierówny regionalnie i sezonowo.   |
| <b>77,5 mld EUR</b> | wpływów z turystyki międzynarodowej (2025, +9% r/r)                               | Liczy się wartość ekonomiczna turystyki, nie tylko liczba gości. |
| <b>949 tys.</b>     | transakcji na rynku wtórnym (12 mies. do 05.2026, +5,7%)                          | Duży i płynny rynek wtórny.                                      |
| <b>1 878</b>        | decyzji o inwestycjach zagranicznych (2025), 47 734 miejsca pracy                 | Nowe projekty biznesowe tworzą lokalny popyt mieszkaniowy.       |

## GEOGRAFIA = RÓŻNE MODELE INWESTYCJI

| RYNEK                          | LOGIKA POPYTU                                                    |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Paryż i duże metropolie        | popyt miejski • biznes • studenci • płynność                     |
| Côte d'Azur / Morze Śródziemne | lifestyle • drugi dom • klient międzynarodowy • turystyka        |
| Toulouse, Lyon, Bordeaux       | gospodarka regionalna • pracownicy • studenci • najem całoroczny |
| Alpy i góry                    | rynek sezonowy • drugi dom                                       |
| Wybrzeże Atlantyku             | rynek mieszkaniowy • turystyczny • lifestyle                     |



### ZAPAMIĘTAJ

**Liczba to nie rekomendacja.** Dane makro opisują otoczenie — decyzję podejmujemy na poziomie: miasto → dzielnica → mikro-lokalizacja → budynek → lokal → model ekonomiczny.

Zamiast pytać „czy Francja jest lepsza od Hiszpanii czy Włoch?”, zapytaj: „który rynek najlepiej odpowiada mojemu celowi, kapitałowi i sposobowi wykorzystania nieruchomości?”





# FRANCJA NIE JEST JEDNYM RYNKIEM

„Najlepsza lokalizacja” nie istnieje w oderwaniu od celu. **Miasto wynika z funkcji aktywa — nie odwrotnie.**

## 7 FILTRÓW LOKALIZACJI

| FILTR                | PYTANIE                                                                                        |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Źródło popytu     | Kto realnie wynajmuje lub kupuje: mieszkańcy, studenci, kadra, turyści, klient międzynarodowy? |
| 2. Sezonowość        | Popyt całoroczny czy kilka miesięcy w roku?                                                    |
| 3. Płynność          | Jak szeroka jest grupa przyszłych nabywców?                                                    |
| 4. Próg wejścia      | Ile kapitału wymaga cały projekt, nie tylko zakup?                                             |
| 5. Model użytkowania | Najem, drugi dom, hybryda, aktywo rodzinne, biznes?                                            |
| 6. Operacyjność      | Czy da się sprawnie zarządzać z Polski?                                                        |
| 7. Wyjście           | Komu sprzedam to aktywo za 5–10 lat?                                                           |

## PIĘĆ RYNKÓW — PIĘĆ LOGIK

| RYNEK                                                   | PROFIL                                             | KLUCZOWE DANE                                                                                                 | PYTANIE STRATEGICZNE                                                           |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Paryż</b>                                            | kapitał • płynność<br>• rynek premium              | ok. 9 560 EUR/m <sup>2</sup> (II kw. 2026),<br>ceny stabilne r/r; 37,3 mln<br>turyistów w regionie            | Czy akceptuję niższą bieżącą<br>stopę zwrotu w zamian<br>za jakość i płynność? |
| <b>Côte d’Azur<br/>(Nicea,<br/>Cannes,<br/>Antibes)</b> | lifestyle • drugi dom<br>• klient międzynarodowy   | 12+ mln turystów, lotnisko Nicea<br>15,23 mln pasażerów (2025)                                                | Kupuję inwestycję, drugi dom<br>— czy świadomie łączę oba cele?                |
| <b>Toulouse</b>                                         | gospodarka • lotnictwo<br>• najem całoroczny       | metropolia 842 tys.; 120 tys.<br>studentów; od ok. 2 630 do 4 400<br>EUR/m <sup>2</sup> zależnie od dzielnicy | Czy gospodarka i niższy próg<br>wejścia są ważniejsze<br>od prestiżu adresu?   |
| <b>Bordeaux</b>                                         | jakość życia • studenci<br>• gospodarka regionalna | ok. 4 110 EUR/m <sup>2</sup> (–2,4% r/r);<br>105 tys. studentów                                               | Czy potrafię wykorzystać<br>korektę cen i wybrać aktywo<br>z realnym popytem?  |
| <b>Montpellier</b>                                      | studenci • demografia<br>• Śródziemnomorze         | ok. 3 260 EUR/m <sup>2</sup> (–1,6% r/r);<br>80+ tys. studentów                                               | Czy chcę niższy próg wejścia<br>+ duży rynek studencki?                        |

Średnia dla miasta myli. Nicea, mediana rynku wtórnego: Madeleine ok. 3 977 EUR/m<sup>2</sup> • Cimiez ok. 5 410 EUR/m<sup>2</sup>  
• Rue de France ok. 7 330 EUR/m<sup>2</sup>. Kilkaset metrów zmienia profil nieruchomości.

### PEREŁKA INWESTYCYJNA TO NIE „NAJTAŃSZE MIESZKANIE Z NAJWYŻSZYM ROI”

To aktywo, które: leży we właściwym mikro-ryнку • ma więcej niż jedno źródło popytu • mieści się w budżecie all-in • nie niesie nieakceptowalnego ryzyka technicznego • da się nim zarządzać zgodnie z planem • ma rozsądny scenariusz wyjścia.

Źródła: Service-Public; ANIL; Notaires de France.



# JAKI PROJEKT BUDUJESZ?

Nie istnieje jedna „dobra nieruchomość”. Istnieje nieruchomość dobrze albo źle dopasowana do projektu. Projekt może realizować kilka celów, ale jeden musi być dominujący.

## 4 FUNKCJE KAPITAŁU

| FUNK FUNKCJA                      | CO JEST PRIORYTETEM                                                 | KLUCZOWE PYTANIE                                                |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <b>01. Dochód</b>                 | realny popyt, czynsz, pustostany, koszty, wynik po kosztach         | „Ile ta inwestycja rzeczywiście zostawi mi po kosztach?”        |
| <b>02. Kapitał</b>                | mikro-lokalizacja, jakość budynku, płynność, szeroka grupa nabywców | „Czy za 7–10 lat nadal będzie popyt na tę nieruchomość?”        |
| <b>03. Lifestyle + inwestycja</b> | własne pobyty + najem, koszty, płynność                             | „Czy może służyć mnie, nie tracąc logiki inwestycyjnej?”        |
| <b>04. Biznes / rozwój</b>        | model działalności, struktura, podatki, skalowanie                  | „Czy nieruchomość wspiera mój biznes, czy tylko wiąże kapitał?” |

### TEZA INWESTYCYJNA — ZANIM OTWORZYSZ PIERWSZE OGŁOSZENIE

Przykład: „Szukam aktywa na minimum 7–10 lat, z własnym korzystaniem przez kilka tygodni w roku, zarządzanego sprawnie z Polski, z ograniczonym ryzykiem dużego CAPEX i szeroką grupą przyszłych nabywców. Dochód jest istotny, ale nie kosztem jakości i płynności.”

*Dopiero potem pytamy: Nicea? Cannes? Antibes? Nie odwrotnie.*

## PREFERENCJA ≠ KRYTERIUM INWESTYCYJNE

| PREFERENCJA                | KRYTERIUM INWESTYCYJNE                                                 |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| PREFERENCJA                | KRYTERIUM INWESTYCYJNE                                                 |
| „Chcę widok na morze.”     | „Przyszła sprzedaż nie może zależeć wyłącznie od klienta wakacyjnego.” |
| „Podoba mi się Cannes.”    | „Łatwy dojazd z lotniska — planuję kilka krótkich pobytów w roku.”     |
| „Marzy mi się basen.”      | „Koszty utrzymania muszą zmieścić się w ustalonym limicie rocznym.”    |
| „Kamienica z charakterem.” | „Nie akceptuję dużego CAPEX w pierwszych 3 latach.”                    |

Kryteria odrzucają oferty. Preferencje pomagają wybrać spośród tych, które już przeszły filtr.



Zmiana jednej warstwy (np. horyzontu lub akceptowanego remontu) zmienia pozostałe. Nieruchomość jest częścią strategii — nie strategią samą w sobie.





# FILTR INWESTORKI

Oferta ma przejść przez Twój filtr — nie odwrotnie.  
Kryteria ustal przed pierwszym viewingiem, zanim pojawią się emocje.

| MUST HAVE                                | DEAL BREAKERS                                  |
|------------------------------------------|------------------------------------------------|
| mieści się w budżecie all-in             | przekroczony budżet all-in                     |
| planowany model użytkowania jest możliwy | zakładany najem jest niemożliwy lub nielegalny |
| lokalizacja pasuje do źródła popytu      | słaby DPE bez budżetu na modernizację          |
| zarządzanie z Polski jest realne         | duże planowane prace w copropriété             |
| CAPEX mieści się w budżecie              | ekonomika oparta na nierealnym obłożeniu       |
| aktywo ma akceptowalną płynność          | bardzo wąska grupa przyszłych nabywców         |

## 6 BRAMEK PRZED OFERTĄ



*Jeśli jedna kluczowa bramka nie przechodzi — emocje nie są argumentem za złożeniem oferty.*

## STRESS TEST

### Co jeśli:

- czynsz będzie niższy
- pojawi się pustostan
- CAPEX wzrośnie o 20–30 tys. EUR
- finansowanie podrożeje
- zmienią się lokalne regulacje
- trzeba będzie sprzedać wcześniej?

**Ryzyko PLN/EUR.** Jeśli zarabiasz w PLN, a zakup, koszty i wartość aktywa są w EUR — kurs zmienia realny wynik. To nie argument przeciw inwestycji, tylko element analizy.

## POZNAJ ANNĘ — CASE PRZEWODNI

| PARAMETR                           | BRIEF ANNY (fikcyjna inwestorka, 46 lat)                      |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Budżet                             | 450 000 EUR ALL-IN (cały projekt, nie cena lokalu)            |
| Region / horyzont                  | południe Francji • 7–10 lat                                   |
| Własne użytkowanie                 | 4–6 tygodni w roku                                            |
| Funkcja dominująca / uzupełniająca | lifestyle + ochrona kapitału / dochód                         |
| Gotowość na remont                 | ograniczona                                                   |
| Zarządzanie                        | delegowane lokalnie — Anna mieszka w Polsce                   |
| Wyjście                            | sprzedaż po 7–10 latach albo kolejny etap projektu we Francji |

### Co już wynika z briefu:

- cena lokalu będzie niższa niż 450 000 EUR
- klasyczny długi najem nie pasuje do jej pobyków
- ciężki remont odpada
- DPE, copropriété i planowane prace muszą być znane przed ofertą
- miasto wybieramy dopiero po briefie.



### ZAPAMIĘTAJ

**Dobry brief pozwala odrzucać oferty.** Jeśli niemal każda ładna nieruchomość „może pasować”, projekt jest zdefiniowany zbyt szeroko.





# BUDŻET ALL-IN

Cena zakupu to dopiero początek. 450 000 EUR budżetu ≠ 450 000 EUR na nieruchomość.

**ALL-IN = WEJŚCIE + URUCHOMIENIE + UTRZYMANIE I REZERWA + WYJŚCIE**

| BUDŻET                    | CO OBEJMUJE                                                                                                                                    |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01. Wejście (acquisition) | cena • koszty nabycia • ewentualna prowizja agenta • koszty kredytu i zabezpieczeń • analizy prawne/techniczne                                 |
| 02. Uruchomienie          | remont lub odświeżenie • modernizacja energetyczna • meble i wyposażenie • przygotowanie do najmu • ubezpieczenie — najczęściej niedoszacowany |
| 03. Utrzymanie i rezerwa  | taxe foncière • charges • ubezpieczenie • zarządzanie • naprawy • pustostany • księgowość • nieprzewidziane wydatki                            |
| 04. Wyjście               | koszt sprzedaży • prowizja • podatki od sprzedaży • rozliczenie kredytu • sukcesja                                                             |

## KOSZTY NABYCIA („FRAIS DE NOTAIRE”) — ORIENTACYJNIE

| RYNEK              | KOSZT NABYCIA |
|--------------------|---------------|
| Wtórny (ancien)    | ok. 7–8% ceny |
| Nowy (neuf / VEFA) | ok. 2–3% ceny |



Większość tej kwoty to podatki i opłaty, nie wynagrodzenie notariusza. Konkretny koszt zawsze liczy się dla konkretnej transakcji.

## CASE ANNY — JAK PODZIELIĆ 450 000 EUR (RYNEK WTÓRNY)

| POZYCJA                                   | KWOTA                          |
|-------------------------------------------|--------------------------------|
| Cena docelowa nieruchomości               | ok. 380 000 EUR                |
| Koszty nabycia 7–8%                       | ok. 26 600–30 400 EUR          |
| Przygotowanie / wyposażenie / odświeżenie | ok. 10 000–15 000 EUR          |
| Rezerwa płynnościowa                      | ok. 20 000–25 000 EUR          |
| <b>RAZEM</b>                              | <b>ok. 436 600–450 400 EUR</b> |



**Model edukacyjny** — pokazuje logikę budżetu, nie wycenę transakcji. Oferty do ok. 400 000 EUR można oglądać tylko wtedy, gdy analiza mikro-ryнку pokazuje realną przestrzeń negocjacyjną. Negocjacja nie może być warunkiem, bez którego projekt się nie spina.

## JAK WYZNACZYĆ MAKSYMALNĄ CENĘ ZAKUPU



**BUDŻET ALL-IN – KOSZTY NABYCIA – CAPEX / SETUP – KOSZTY FINANSOWANIA – REZERWA = MAKSYMALNA CENA NIERUCHOMOŚCI**

Policz to przed stworzeniem shortlisty. Rezerwa nie jest „pieniężmi, które zostały” — jest częścią budżetu. Bez płynności po akcie nawet drobna awaria wymusza decyzje pod presją.



### ZAPAMIĘTAJ

Nie szukaj maksymalnej ceny, na którą Cię stać. Szukaj maksymalnej ceny, przy której cały projekt nadal jest bezpieczny.





# ANCIEN CZY NEUF / VEFA?

Najważniejsze pytanie nie brzmi „który rynek jest lepszy?”, tylko „skąd w moim projekcie ma powstać wartość?”.

|                        | ANCIEN (RYNEK WTÓRNY)                                                                         | NEUF / VEFA (RYNEK PIERWOTNY)                                                                  |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Źródło wartości</b> | negocjacja ceny • remont / value-add<br>• lokalizacje bez nowej podaży<br>• istniejący czynsz | nowy standard i energetyka • niższe koszty nabycia<br>• niski CAPEX na start                   |
| <b>Koszty nabycia</b>  | ok. 7–8%                                                                                      | ok. 2–3%                                                                                       |
| <b>Start przychodu</b> | szybko — lokal istnieje                                                                       | dopiero po odbiorze (livraison)                                                                |
| <b>Co sprawdzić</b>    | DPE • copropriété i planowane prace<br>• stan techniczny • możliwość najmu<br>• płynność      | dewelopera • umowę • harmonogram • premię cenową za „nowe” • odsetki przejściowe przy kredycie |
| <b>Główne ryzyko</b>   | ukryty CAPEX — lokal tańszy o 30 tys. EUR, który wymaga 50 tys. EUR prac, nie jest okazją     | czas i opóźnienia; nie widzisz gotowego budynku, widoku ani otoczenia                          |

## VEFA — RATY WEDŁUG POSTĘPU BUDOWY (MAKSYMALNE PROGI USTAWOWE)

| ETAP                           | ŁĄCZNIE WPLĄCONE                                         |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Fundamenty ukończone           | do 35%                                                   |
| Budynek zamknięty (hors d'eau) | do 70%                                                   |
| Budynek ukończony              | do 95%                                                   |
| Przekazanie lokalu             | saldo 5% (przy zastrzeżeniach może zostać zabezpieczone) |



**Ochrona kupującej:** deweloper musi zapewnić gwarancję ukończenia (GFA) lub zwrotu środków (GFR); działają też ustawowe gwarancje budowlane. Gwarancja nie zwalnia jednak z analizy umowy, lokalizacji i ceny.



**Cesja praw w VEFA** to wariant zaawansowany, nie prosty „flip na deweloperze” — warunki, zgody, finansowanie i podatki wymagają indywidualnej analizy.



### CASE ANNY

Ancien wygrywa, jeśli lokalizacja jest wyjątkowa, lokal gotowy lub z niewielkimi pracami, a DPE i budynek nie niosą ryzyka. Neuf/VEFA wygrywa, jeśli Anna ceni przewidywalność, może poczekać na odbiór, nie potrzebuje natychmiastowego przychodu, a cena nie zawiera nadmiernej premii za „nowość”.



### ZAPAMIĘTAJ

Strategia > etykieta „pierwotny” lub „wtórny”. To dwa różne modele tworzenia wartości, ponoszenia kosztów i zarządzania ryzykiem.

Źródła: Service-Public; Notaires de France — transze VEFA i koszty nabycia.



# DPE | TO NIE TYLKO ETYKIETA

*Tania nieruchomość może być okazją.  
Albo zapowiedzią przyszłych kosztów.*

DPE (Diagnostic de performance énergétique, klasy A–G) wpływa na:

- możliwość najmu
- podwyżki czynszu
- koszt modernizacji
- negocjacje ceny
- zainteresowanie przyszłych nabywców.

**To jeden z podstawowych filtrów przed ofertą.**



## KALENDARZ ZAKAZU NAJMU MIESZKALNEGO (FRANCJA METROPOLITALNA)

| KLASA    | OD KIEDY NIE MOŻNA WYNAJMOWAĆ<br>W STANDARDOWYM NAJMIE MIESZKALNYM |
|----------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>G</b> | 1 stycznia 2025                                                    |
| <b>F</b> | 1 stycznia 2028                                                    |
| <b>E</b> | 1 stycznia 2034 — do najmu pozostają klasy A–D                     |



Kupując w 2026 r. z horyzontem 7–10 lat, obejmujesz lata 2033–2036. Nawet klasa E ma więc znaczenie dla Twojego najmu i sprzedaży.



**F i G a czynsz:** przy określonych umowach najmu obowiązuje zakaz podwyżek, w tym corocznej indeksacji. Słabe DPE uderza jednocześnie w przychód, CAPEX i płynność.

## AKTUALIZACJE, KTÓRE MOGĄ ZMIENIĆ KLASĘ

- **Od 01.01.2026** współczynnik dla energii elektrycznej spadł z 2,3 do 1,9. Jeśli nowa metoda poprawia klasę, można bezpłatnie uzyskać zaktualizowaną attestację bez ponownej wizyty diagnosty.
- **Od 01.01.2027** przewidziano kolejną zmianę: z 1,9 do 1,7.
- **Od lipca 2024** zmieniono metodę dla lokali do 40 m<sup>2</sup> — małe mieszkania (studio, T2, pied-à-terre) mogą uzyskać skorygowaną etykietę.



## CO SPRAWDZIĆ W DPE

- ☐ Klasa i data wykonania dokumentu
- ☐ Rodzaj ogrzewania (elektryczne → możliwa aktualizacja klasy)
- ☐ Jakże prace rekomenduje dokument i ile realnie kosztują
- ☐ Czy modernizacja wymaga ingerencji w części wspólne
- ☐ Jaka klasa będzie obowiązywać w momencie planowanego najmu lub sprzedaży



## ZAPAMIĘTAJ

DPE F lub G nie oznacza automatycznie „nie kupować”. Może być okazją negocjacyjną — ale tylko wtedy, gdy znasz koszt prac, ich wykonalność, czas, wpływ na najem i ograniczenia budynku.

Źródło: Service-Public / przepisy DPE, stan na 19.09.2026.



# COPROPRIÉTÉ

## — ANALIZUJ BUDYNEK, NIE TYLKO LOKAL

*Kupując mieszkanie, kupujesz też udział w częściach wspólnych. Pięknie wyremontowany apartament może stać w budynku, który wymaga remontu dachu, elewacji, windy czy instalacji — a część tych kosztów przypadnie nowej właścicielce.*



### 5 DOKUMENTÓW DO PRZECZYTANIA PRZED ZAKUPEM

| DOKUMENT                              | NA CO PATRZEĆ                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Règlement de copropriété              | Czy regulamin nie ogranicza planowanego sposobu użytkowania (np. najmu turystycznego)?                                                                                       |
| Protokoły 3 ostatnich zgromadzeń (AG) | Uchwalone prace — ale też tematy odkładane, odrzucane z powodu ceny i powracające. „Nieuchwalony remont” ≠ „remontu nie będzie”.                                             |
| Charges                               | Bieżące opłaty i wydatki pozabudżetowe z 2 ostatnich lat. Basen, winda, ogród, concierge = wyższe charges. Porównuj roczny koszt posiadania, nie tylko cenę m <sup>2</sup> . |
| Fonds de travaux                      | Ile zgromadzono, ile przypada na lokal, czy wystarczy na planowane prace.                                                                                                    |
| Zaległości wspólnoty                  | Długi właścicieli i wobec dostawców — ryzyko nawet przy perfekcyjnym lokalu.                                                                                                 |



**PPPT / PPT:** budynki starsze niż 15 lat mają obowiązek przygotowania ok. 10-letniego planu prac z kosztorysem (od 01.01.2025 niezależnie od wielkości wspólnoty). To mapa wydatków w okresie Twojego posiadania.



**DPE collectif:** budynki z pozwoleniem sprzed 2013 r. — powyżej 200 lokali od 2024, 50–200 od 2025, do 50 od 2026. DPE lokalu mówi o mieszkaniu, DPE collectif — o budynku.



### PRAWDZIWY KOSZT „OKAZJI” VALUE-ADD

CENA + PRACE W LOKALU + UDZIAŁ W PRACACH BUDYNKU + FINANSOWANIE  
+ CZAS BEZ PRZYCHODU + ZARZĄDZANIE REMONTEM + REZERWA  
= REALNY KOSZT AKTYWA

Dopiero tę kwotę porównujesz z wartością podobnych lokali, możliwym przychodem i płynnością.

### 5 CZERWONYCH FLAG

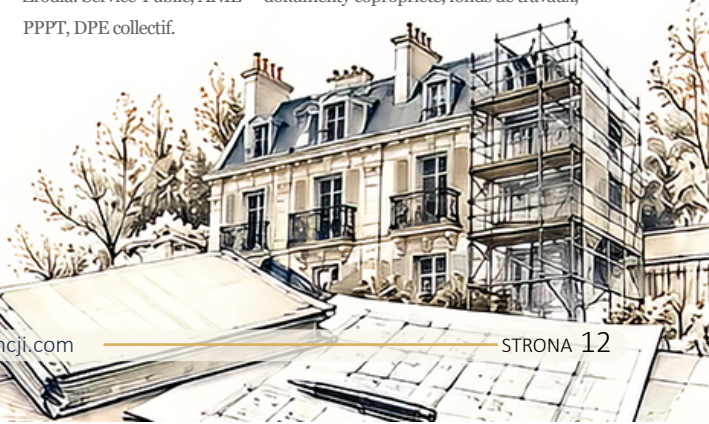
- 1 Duży rabat bez wyjaśnienia, dlaczego lokal jest tańszy.
- 2 Niski DPE bez realnego kosztorysu modernizacji.
- 3 Piękne mieszkanie + słabe finanse wspólnoty.
- 4 Brak uchwalonych prac, ale kilka lat dyskusji o elewacji, dachu lub instalacjach.
- 5 Model działa tylko, jeśli „na pewno uda się poprawić DPE”.

### ZAPAMIĘTAJ



Copropriété nie jest „administracją budynku”. Jest częścią ekonomiki Twojej inwestycji.

Źródła: Service-Public; ANIL — dokumenty copropriété, fonds de travaux, PPPT, DPE collectif.



# JAK MA PRACOWAĆ NIERUCHOMOŚĆ?

**„Będę wynajmować” to za mało.**

Trzeba wiedzieć: komu, na jak długo, na jakiej podstawie prawnej, w jakich miesiącach i kto obsługuje najem.

| MODEL                             | ZASADY                                                                                                                                         | DLA KOGO / UWAGA                                                                        |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Najem długoterminowy              | Logement vide: min. 3 lata (właściciel prywatny).<br>Location meublée: min. 1 rok, student 9 mies. W zones tendues czynsze są regulowane.      | Stabilność i prosta obsługa — ale bez własnych pobyków.                                 |
| Średnioterminowy — bail mobilité  | 1–10 mies., tylko dla określonych osób (studenci, stażyści, relokacja, misja). Nie odnawia się jako kolejny bail mobilité.                     | „Najem na 3 miesiące” nie jest automatycznie bail mobilité.                             |
| Turystyczny — meublé de tourisme  | Od 20.05.2026 obowiązkowa deklaracja i rejestracja w krajowym teleserwisie. Résidence principale: limit 120 dni/rok, gmina może obniżyć do 90. | Najwyższe wymagania regulacyjne i operacyjne. Airbnb to kanał sprzedaży, nie strategia. |
| Hybrydowy (własne pobyty + najem) | Nie jest osobną kategorią prawną — trzeba go przełożyć na legalne formy najmu w danym miejscu.                                                 | Twoje tygodnie to utracony przychód — często w szczycie sezonu.                         |

## NAJPIERW LEGALNOŚĆ. POTEM PROGNOZA PRZYCHODU.

Najbardziej niebezpieczny model: „noc kosztuje 250 EUR, więc przy 70% obłożenia...”.  
Zanim cokolwiek pomnożysz, sprawdź 4 poziomy:

**PRAWO  
KRAJOWE**



**GMINA (changement d'usage,  
limity dni, encadrement  
des locataires)**



**REGULAMIN  
COPROPRIÉTÉ**



**DPE**

„Można we Francji” ≠ „można w tym mieście i w tym lokalu”.

## TEST WŁAŚCICIELKI Z POLSKI

- ☐ Kto przekazuje klucze i odpowiada na wiadomości?
- ☐ Kto sprząta i reaguje na awarię w sobotę wieczorem?
- ☐ Kto zarządza rezerwacjami, cenami i rozliczeniami?
- ☐ Ile kosztuje operator i co dzieje się poza sezonem?



## ZAPAMIĘTAJ

Im bardziej aktywny model najmu, tym mniej „pasywna” inwestycja. Najlepszy model jest jednocześnie legalny, operacyjny i spójny z celem.

Źródła: Service-Public (rodzaje najmu); Code du tourisme art. L324-1-1, stan od 20.05.2026.



# RENTOWNOŚĆ BEZ UPROSZCZEŃ

Jeden procent nie opisuje inwestycji. Rentowność brutto, wynik operacyjny, cash flow i całkowity zwrot to cztery różne liczby.

| MIARA                    | WZÓR / ZNACZENIE                                                                                                        |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Rentowność brutto</b> | roczny przychód ÷ cena × 100%. Szybki benchmark, ale nie widzi kosztów.<br>Licz też: przychód ÷ kapitał all-in.         |
| <b>Wynik operacyjny</b>  | przychód brutto – OPEX (pustostany, operator, platformy, charges, taxe foncière, ubezpieczenie, naprawy, rezerwa).      |
| <b>Cash flow</b>         | wynik operacyjny – raty i odsetki. Dodatni wynik może dać ujemny cash flow przy dużym kredycie.                         |
| <b>Całkowity zwrot</b>   | w całym horyzoncie: zmiana wartości, spłata długu, koszty i podatki przy sprzedaży, kurs EUR, wartość własnych pobyków. |



$$\text{PRZYCHÓD BRUTTO} - \text{OPEX} = \text{WYNIK OPERACYJNY} - \text{FINANSOWANIE} \\ = \text{CASH FLOW PRZED PODATKIEM}$$



## Przy najmie sezonowym

nie licz „stawka × 365”. Uwzględnij realne obłożenie, sezonowość, własne pobyty, przerwy techniczne, rabaty i odwołania. Największy błąd: „czynsz ÷ cena z ogłoszenia = moja rentowność”. To tylko pierwszy, uproszczony wskaźnik.



## Benchmark to nie prognoza:

modelowe mieszkanie 60 m<sup>2</sup> w Nicei — 5 219 EUR/m<sup>2</sup>, czynsz 20,7 EUR/m<sup>2</sup>/mies. — daje ok. 4,76% brutto przy zwykłym długim najmie. Model z własnymi pobykami trzeba policzyć osobno.

## STRESS TEST NAJMU

| SCENARIUSZ         | ZAŁOŻENIE                                    |
|--------------------|----------------------------------------------|
| <b>Bazowy</b>      | realistyczny czynsz i obłożenie              |
| <b>Ostrożny</b>    | przychód niższy o 15–20%                     |
| <b>Operacyjny</b>  | wyższy koszt zarządzania + dodatkowe naprawy |
| <b>Regulacyjny</b> | zakładany model najmu zostaje ograniczony    |
| <b>Wyjścia</b>     | sprzedaż wcześniej niż planowano             |



Jeśli projekt działa tylko w najlepszym scenariuszu — to nie jest bezpieczny model.



## ZAPAMIĘTAJ

Najdroższa noc nie tworzy najlepszej inwestycji. Najwyższa rentowność brutto nie oznacza najwyższego wyniku netto.

## CASE ANNY — KTÓRY MODEL?

Długi najem: stabilny, ale odbiera Annie własne pobyty. Średni termin: elastyczny, ale czy popyt istnieje poza Excelem? Turystyczny: wysokie stawki, ale regulacje i koszty obsługi. Hybryda: naturalny kierunek dla Anny — pod warunkiem, że jest legalna w gminie, dopuszcza ją copropriété i broni się po odjęciu kosztów oraz jej tygodni.

# KTO KUPUJE?

*Najpierw projekt, potem struktura. Formę nabycia wybierz przed avant-contrat — wpływa na najem, podatki, finansowanie, odpowiedzialność, sukcesję i sprzedaż.*

| FORMA                                               | KIEDY MA SENS                                                             | NA CO UWAŻAĆ                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Osoba fizyczna</b>                               | jedna inwestorka, jedno aktywo, prywatne korzystanie                      | „Prościej” ≠ „bez analizy”:<br>rezydencja podatkowa, sukcesja, wymiar polsko-francuski.                                                    |
| <b>Indivision</b><br>(współwłasność)                | dwie osoby lub rodzina, prosty start, bez spółki                          | Nikt nie musi trwać we współwłasności — ustal zasady w convention d’indivision u notariusza. Małżonkowie: znaczenie ma ustrój 5 majątkowy. |
| <b>SCI</b>                                          | kilka osób, długi horyzont, sukcesja przez udziały                        | Min. 2 współników, statut, gérant, księgowość. Regularny najem umebłowany → co do zasady podatek IS (tolerancja do 10% przychodów).        |
| <b>Spółka operacyjna</b><br>(SAS, SASU, SARL, EURL) | projekt staje się biznesem: usługi, hospitality, zatrudnienie, skalowanie | Forma wynika z biznesu.<br>Model mieszany (aktywo + działalność osobno) tylko z konkretnym uzasadnieniem.                                  |

## DRZEWKO DECYZYJNE

| SYTUACJA                                   | KIERUNEK ANALIZY                                    |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <b>Jeden właściciel + prosty projekt</b>   | zaczynij od zakupu bezpośredniego                   |
| <b>Kilka osób + wspólne aktywo</b>         | porównaj indivision i SCI                           |
| <b>Długi horyzont + rodzina + sukcesja</b> | sprawdź, czy SCI realnie daje potrzebną organizację |
| <b>Najem umebłowany</b>                    | policz skutki podatkowe PRZED wyborem SCI           |
| <b>Projekt staje się biznesem</b>          | analizuj spółkę operacyjną                          |



### ZAPAMIĘTAJ

SCI nie jest celem ani „optymalizacją podatkową” — jest narzędziem.  
Strukturę dobiera się wspólnie:  
notariusz + doradca podatkowy / expert-comptable + strategia inwestorki, z uwzględnieniem skutków transgranicznych.

## 5 CZERWONYCH FLAG

1. „SCI zawsze jest najlepsza we Francji.”
2. Struktura wybrana przed modelem najmu.
3. Kilku właścicieli bez zasad decyzji i wyjścia.
4. Spółka „bo tak wygląda profesjonalnie”.
5. Brak planu, co stanie się z aktywem za 5–10 lat.



### CASE ANNY

czy powinna kupić przez SCI? Na tym etapie nie wiadomo — i to jest prawidłowa odpowiedź.  
Brakuje informacji: sama czy z kimś, sytuacja rodzinna, sukcesja, model najmu (umebłowany?), kredyt, kolejne aktywa.



# TRANSAKCJA KROK PO KROKU

*SELEKCJA → OFFRE D'ACHAT → AVANT-CONTRAT → 10 DNI  
→ WERYFIKACJE I FINANSOWANIE → ACTE AUTHENTIQUE → URUCHOMIENIE*

| ETAP                             | CO MUSISZ WIEDZIEĆ                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Selekcja</b>               | Przed ofertą znasz: wartość na tle mikro-ryнку, DPE, charges, planowane prace, legalność modelu, budżet all-in.                                                                        |
| <b>2. Offre d'achat</b>          | Etap fakultatywny, ale po akceptacji może Cię wiązać. Nie przekazuj pieniędzy sprzedającemu „za przyjęcie oferty”. Nie podpisuj ze strachu, że ktoś „sprzątnie” lokal.                 |
| <b>3. Avant-contrat</b>          | Compromis de vente — obie strony zobowiązują się do transakcji. Promesse unilatérale — sprzedający zobowiązuje się, kupująca ma opcję. Tu ustalasz reguły gry.                         |
| <b>4. Conditions suspensives</b> | Przy kredycie warunków finansowania jest obowiązkowy; czas na kredyt min. 1 miesiąc. Mogą być też inne warunki (np. zgoda urbanistyczna).                                              |
| <b>5. 10 dni na odstąpienie</b>  | Délai de rétractation dla nieprofesjonalnego nabywcy lokalu mieszkalnego — liczony od dnia po prawidłowym doręczeniu umowy. Nie zawsze dotyczy spółek.                                 |
| <b>6. Zabezpieczenie</b>         | Dépôt / acompte zwykle 5–10% ceny, zaliczany na poczet ceny. Sprawdź: gdzie trafia, kiedy wraca, kiedy może przepaść.                                                                  |
| <b>7. Weryfikacje</b>            | Notariusz sprawdza strony, tytuł prawny, obciążenia, urbanistykę, diagnostykę, copropriété i pochodzenie środków. Zwykle ok. 3–4 miesiące — termin to element projektu, nie obietnica. |
| <b>8. Acte authentique</b>       | Podpis (osobiście lub przez pełnomocnika) → zapłata przez rachunek notarialny → przeniesienie własności → klucze.                                                                      |

## NOTARIUSZ WE FRANCJI



To funkcjonariusz publiczny odpowiedzialny za bezpieczeństwo prawne aktu — nie „dodatek na końcu”. Kupująca może mieć własnego notariusza; udział dwóch kancelarii co do zasady nie podwaja regulowanego wynagrodzenia. Dla Polki własny notariusz, który zna jej rodzinę, finansowanie i plany, to realna wartość.

## CHECKLISTA PRZED ACTE AUTHENTIQUE

- ☐ Warunki zawieszające spełnione, finansowanie gotowe
- ☐ Środki przekazane zgodnie z instrukcją notariusza
- ☐ Ubezpieczenie od dnia aktu, ostatnia wizyta, stany liczników
- ☐ Plan działania na dzień po zakupie



### ZAPAMIĘTAJ

Najważniejsze zabezpieczenia projektuje się przed podpisem, nie po nim. Nie podpisujesz najpierw, a zabezpieczasz się później.



# DUE DILIGENCE INWESTORKI

*Due diligence nie ma potwierdzić, że nieruchomość „jest dobra”. Ma ujawnić, co jest zweryfikowane, co wymaga warunku, eksperta, negocjacji lub rezerwy — i czego nie wolno zostawić nierozstrzygniętego.*

| OBSZAR                     | CO SPRAWDZAMY                                                                                            |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01. Prawo</b>           | tytuł własności, obciążenia, służebności, prawa pierwokupu, zgodność dokumentów                          |
| <b>02. Copropriété</b>     | regulamin, protokoły AG, charges, zaległości, fonds de travaux, PPPT/PPT, finanse wspólnoty              |
| <b>03. Technika</b>        | stan lokalu i budynku, instalacje, wilgoć, dach, elewacja, realny CAPEX — w razie wątpliwości ekspertyza |
| <b>04. DPE</b>             | klasa, data, aktualna metodologia, wpływ na najem, koszt modernizacji, DPE budynku                       |
| <b>05. Legalność najmu</b> | przeznaczenie lokalu, regulamin, zasady gminy, changement d’usage, rejestracja, encadrement des loyers   |
| <b>06. Ekonomia</b>        | all-in, finansowanie, OPEX, realistyczny przychód, scenariusz ostrożny                                   |
| <b>07. Wyjście</b>         | kto kupi za kilka lat, co wspiera płynność, co zawęży grupę nabywców                                     |

## MACIERZ DECYZJI

| STATUS             | CO OZNACZA                                                                                                                                        |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ZIELONY</b>     | Zweryfikowane — ryzyko mieści się w strategii i budżecie.                                                                                         |
| <b>BURSZTYNOWY</b> | Do wyjaśnienia lub zabezpieczenia: dokument, ekspert, kosztorys, warunek umowny, negocjacja, rezerwa.                                             |
| <b>CZERWONY</b>    | Nie może zostać nierozstrzygnięty. Może zmienić legalność, koszt, finansowanie lub wyjście — nie przesuwamy go „na później”, bo lokal się podoba. |

Jeden „zielony” parametr nie neutralizuje czerwonego ryzyka w innym obszarze.

## KTO POWINIEN ZOBACZYĆ WYNIK?

- **Notariusz** — akt i bezpieczeństwo prawne
- **avocat** — niestandardowe kwestie prawne
- **expert-comptable** — podatki i model
- **technik / architekt** — stan i CAPEX
- **bank / broker** — finansowanie
- **ekspert rynku** — cena
- **koordynator** — spójność całości.



### ZAPAMIĘTAJ

Due diligence nie kończy się werdyktem „kup / nie kup”, lecz mapą decyzji:

- co wiemy
- czego nie wiemy
- co sprawdzić
- co zabezpieczyć
- kto to oceni
- jaki jest wpływ na cenę.

Źródła: Service-Public; ANIL; Notaires de France; Légifrance; impots.gouv.fr.



# CASE ANNY – WSZYSTKO W JEDNYM PROJEKCIE

Anna nie szuka nieruchomości o najwyższej rentowności.  
Szuka aktyw, które najlepiej łączy:

**JAKOŚĆ + WŁASNE UŻYTKOWANIE + DOCHÓD + PŁYNNOŚĆ**

## NICEA, CANNES CZY ANTIBES? NAJPIERW FUNKCJA, POTEM ADRES

| MIASTO  | DLA ANNY, JEŚLI...                                                    | DO SPRAWDZENIA                                      |
|---------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Nicea   | chce całorocznego miasta, dobrego dojazdu i szerokiego rynku nabywców | dzielnica, ulica, budynek, charges, DPE             |
| Cannes  | priorytetem jest lifestyle, marka adresu, klient międzynarodowy       | premia za adres, sezonowość, koszty utrzymania      |
| Antibes | szuka kompromisu: codzienne życie + południe + funkcja inwestycyjna   | jak wszędzie — o jakości decyduje mikro-lokalizacja |

*Efekt selekcji nie są dziesiątki „ładnych ofert”, lecz 2–4 lokale warte realnego viewingu.*

## TRZY LOKALE — KTÓRY PRZECHODZI FILTR? (MODEL EDUKACYJNY)

| LOKAL                   | PROFIL                                                                        | PLUS                              | MINUS / PYTANIE                                                         |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| A „Gotowy i bezpieczny” | wyższa cena w ramach all-in, DPE D, umiarkowane charges, brak dużych prac     | szybkie uruchomienie, niski CAPEX | mniej miejsca na negocjacje i value-add                                 |
| B „Tańszy, ale z pracą” | DPE E, planowane prace energetyczne budynku, bardzo dobra lokalizacja         | potencjał negocjacyjny            | Anna nie chce remontu, a jej horyzont obejmuje 2034 (limit dla klasy E) |
| C „Piękny widok”        | wysoka cena, wysokie charges, mniej funkcjonalny układ, najem silnie sezonowy | świetny lifestyle                 | słabszy dochód, koszty i płynność                                       |

## 8 PYTAŃ PRZED »TAK«:

- ☐ Czy lokal realizuje mój główny cel?
- ☐ Czy mieści się w 450 000 EUR all-in i zostaje mi rezerwa?
- ☐ Czy moje własne pobyty są możliwe, a najem legalny pod tym adresem?
- ☐ Czy DPE i budynek nie ukrywają CAPEX?
- ☐ Czy da się zarządzać z Polski?
- ☐ Czy struktura zakupu wspiera mój plan?
- ☐ Czy wynik jest akceptowalny w scenariuszu ostrożnym?
- ☐ Czy wiem, komu sprzedam lokal za 7–10 lat?



### PUENTA

Anna nie potrzebuje „idealnego apartamentu”. Potrzebuje projektu, w którym właściwa nieruchomość jest we właściwej lokalizacji, budżecie, strukturze i modelu użytkowania. To odróżnia zakup nieruchomości od świadomie zaprojektowanej inwestycji.

*Który wybiera Anna? Jeszcze żadnego.*

*Każdy lokal przechodzi: 8 warstw + 6 bramek + due diligence.*

## Deal breakers Anny:

- przekroczony all-in
- nielegalny model najmu
- niekontrolowany CAPEX budynku
- remont wymagający obecności na miejscu
- wynik zależny od idealnego sezonu
- trudna przyszła sprzedaż



# ZESPÓŁ EKSPERTÓW I 6 NAJDROŻSZYCH BŁĘDÓW

*Jedna inwestycja. Kilka specjalizacji. Jeden skoordynowany proces. Kluczowe jest wiedzieć — których ekspertów i kiedy.*

| EKSPERT                                     | ODPOWIADA ZA                                               | KIEDY WŁĄCZYĆ                                           |
|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>Strateg / koordynator</b>                | cel, budżet all-in, kolejność decyzji, przepływ informacji | od pierwszego dnia                                      |
| <b>Agent / ekspert rynku</b>                | mikro-rynek, selekcja, viewing, negocjacje                 | wybór rynku i shortlista                                |
| <b>Notariusz</b>                            | bezpieczeństwo prawne, dokumenty, akt, środki              | przed offre d'achat i avant-contrat                     |
| <b>Expert-comptable / doradca podatkowy</b> | podatki w całym cyklu: wejście → dochód → sprzedaż         | przed wyborem struktury i modelu najmu                  |
| <b>Prawnik (avocat)</b>                     | niestandardowe umowy, partnerzy, biznes, spory             | gdy projekt wykracza poza typową sprzedaż               |
| <b>Ekspert techniczny / architekt</b>       | stan, zakres i koszt remontu, poprawa DPE                  | przy viewingu, gdy stan budzi pytania                   |
| <b>Bank / broker</b>                        | zdolność, wkład, koszt kapitału                            | zanim znajdziesz lokal                                  |
| <b>Operator / property manager</b>          | najemcy, sprzętanie, awarie, rozliczenia                   | przed zakupem — decyduje, czy inwestycja jest „pasywna” |



## ZAPAMIĘTAJ

Nie oczekujemy od agenta opinii podatkowej, od księgowego oceny konstrukcji, od notariusza prognozy najmu, a od operatora wyboru struktury.

## 6 BŁĘDÓW, KTÓRE POWSTAJĄ PRZED AKTEM

| BŁĄD                                              | DLACZEGO KOSZTUJE                                                                                   |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Najpierw nieruchomości, potem strategia</b> | Dopasowujesz projekt do lokalu. Prawidłowo: CEL → BUDŻET → RYNEK → MODEL → NIERUCHOMOŚĆ.            |
| <b>2. Polskie schematy 1:1</b>                    | Francja ma własne prawo, notariat, podatki, copropriété i zasady najmu.                             |
| <b>3. Patrzenie tylko na cenę</b>                 | Lokal tańszy o 30 000 EUR może być droższym projektem.                                              |
| <b>4. Za późne „kto kupuje?”</b>                  | Zmiana struktury po transakcji bywa trudna i droga.                                                 |
| <b>5. Ekspersi osobno i za późno</b>              | Każdy ma rację w swoim fragmencie, ale nikt nie łączy informacji przed decyzją.                     |
| <b>6. Akt jako koniec projektu</b>                | Akt kończy transakcję, nie inwestycję. Najem, zarządzanie i podatki trzeba zaprojektować wcześniej. |

## 6 CZERWONYCH FLAG W ZESPOLE

- Ktoś „załatwi wszystko”
- ekspert wypowiada się kategorycznie poza swoim zakresem
- nikt nie odpowiada za przepływ informacji
- kwestie prawne i podatkowe odkładane „na później”
- każdy pracuje na innym budżecie
- nie wiadomo, kto podejmuje decyzję.



## ZAPAMIĘTAJ

Ekspert włączony za późno może jedynie ograniczać skutki decyzji. Największą wartość tworzy ekspert obecny przed decyzją, której dotyczy jego specjalizacja.



# KARTY PRACY INWESTORKI



## ZAPAMIĘTAJ

Wypełnij przed pierwszą rozmową z ekspertem — to Twój brief inwestycyjny.

## KARTA 1 — MÓJ PROJEKT

| PARAMETR                           | MOJA ODPOWIEDŹ |
|------------------------------------|----------------|
| Cel dominujący / uzupełniający     |                |
| Horyzont (lata)                    |                |
| Własne użytkowanie (tygodni/rok)   |                |
| Model użytkowania / najmu          |                |
| Kto kupuje i w jakich proporcjach? |                |
| 3 × MUST HAVE                      |                |
| 3 × DEAL BREAKERS                  |                |
| Strategia wyjścia                  |                |

## KARTA 2 — BUDŻET ALL-IN

| POZYCJA                                     | EUR |
|---------------------------------------------|-----|
| A. Maksymalny kapitał projektu              |     |
| B. Koszty nabycia (ancien 7–8% / neuf 2–3%) | –   |
| C. Finansowanie / bank / zabezpieczenia     | –   |
| D. CAPEX / remont / przygotowanie           | –   |
| E. Wyposażenie i uruchomienie               | –   |
| F. Rezerwa płynnościowa                     | –   |
| = MAKSYMALNA CENA NIERUCHOMOŚCI             | =   |

## KARTA 3 — RENTOWNOŚĆ

| POZYCJA                                                                         | EUR / ROK |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Przychód brutto (realistyczny)                                                  |           |
| – pustostany, operator, charges, taxe foncière, ubezpieczenie, naprawy, rezerwa |           |
| = WYNIK OPERACYJNY                                                              |           |
| Rentowność operacyjna = wynik ÷ kapitał all-in                                  | %         |
| – finansowanie (raty, odsetki)                                                  |           |
| = CASH FLOW PRZED PODATKIEM                                                     |           |
| Wynik w scenariuszu ostrożnym (–15–20%)                                         |           |

# PIERWSZE 3 KROKI PO WARSZTATACH

*Wiedza zaczyna pracować dopiero wtedy, gdy zamienisz ją na decyzje. Tak możesz zacząć.*

| KROK                              | CO ZROBIĆ                                                                                                                                    | EFEKT                                                                     |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Zdefiniuj projekt</b>       | Wypełnij Kartę 1 (str. 19): cel dominujący, horyzont, własne pobyty, 3 must have i 3 deal breakers. Zapisz tezę inwestycyjną w 2–3 zdaniach. | Wiesz, czego szukasz i czego NIE kupisz.                                  |
| <b>2. Policz budżet</b>           | Wypełnij Kartę 2: odejmij od kapitału koszty nabycia, remont, wyposażenie i rezerwę. Jeśli planujesz kredyt — sprawdź wstępnie finansowanie. | Znasz maksymalną cenę nieruchomości, zanim otworzysz ogłoszenia.          |
| <b>3. Porozmawiaj z ekspertem</b> | Umów bezpłatną wstępną analizę projektu (str. 23). Przynies karty robocze i — jeśli masz — link do oferty.                                   | Mapa kolejnych decyzji: co sprawdzić, kogo włączyć i w jakiej kolejności. |

## CZEGO NIE ROBIĆ NA STARCIE

| NIE...                                                  | BO...                                                     |
|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| składaj offre d'achat pod presją „bo ktoś sprzątnie”    | po akceptacji oferta może Cię prawnie wiązać              |
| przelewaj pieniędzy sprzedającemu „za przyjęcie oferty” | środki przechodzą przez właściwą, zabezpieczoną ścieżkę   |
| zakładaj SCI „na zapas”                                 | struktura wynika z modelu najmu i podatków, nie odwrotnie |
| licz rentowności z ceny w ogłoszeniu                    | bez kosztów i all-in to tylko wskaźnik brutto             |
| przeńs polskich rozwiązań 1:1                           | Francja ma własny notariat, podatki i zasady najmu        |

## JESTEM GOTOWA NA ROZMOWĘ Z EKSPERTEM, JEŚLI...

- ☐ Wiem, co ta inwestycja ma dla mnie zrobić
- ☐ Znam swój budżet all-in i kwotę, która musi zostać poza projektem
- ☐ Wiem, czy i jak długo chcę sama korzystać z nieruchomości
- ☐ Wiem, czego na pewno nie kupię

Nie musisz mieć odpowiedzi na wszystko. Wystarczy, że wiesz, od czego zacząć.



# Joanna Pasterzak-Jarosz

Założycielka Groupe ESPRO  
Doradczyni ds. strategii inwestycyjnych

**Od blisko 20 lat pomagam Polakom bezpiecznie inwestować we Francji.** Prowadzę Cię od pomysłu do aktu notarialnego i dalej, po polsku, z zespołem sprawdzonych ekspertów.

***Nie jesteśmy agencją nieruchomości***

Reprezentujemy Twoje interesy, nie sprzedającego. Nieruchomość traktujemy jako część Twojego projektu, a nie produkt do sprzedania.

## CO ZYSKUJESZ

Strategię: pomysł „apartament we Francji” zamieniamy w konkretny plan z celem, horyzontem i kryteriami. Budżet all-in: zanim zaczniesz oglądać oferty, znasz pełne koszty, maksymalną cenę i rezerwę. Wszystko po polsku: tłumaczymy nie tylko język, ale cały system (notariat, podatki, dokumenty). Oferty off-market: dostęp także do nieruchomości spoza portali. Jednego koordynatora: notariusz, prawnik, księgowy i bank działają według jednego planu.

## Jak to wygląda

Strategia → Selekcja ofert → Audyt prawno-podatkowy → Notariusz → Zarządzanie

## Wybierz swój start

- Bezpieczna Transakcja: masz już upatrzoną nieruchomość.
- Investor Pro: szukasz właściwej inwestycji.
- Investor Premium: chcesz, żeby ktoś poprowadził cały projekt pod klucz, łącznie z najmem.
- Luksus & Monaco / Komercja: masz projekt premium, powyżej 1 mln EUR, albo biznesowy.

***Nie pytamy: „Co chce Pani kupić?”  
Pytamy: „Co ten projekt ma dla Pani osiągnąć?”***

*zestawij mnie*



ZESKANUJ