

Leszek Dziawgo

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

NIERUCHOMOŚCI W OFERCIE *PRIVATE BANKING*

1. Wstęp

Bankowość na ogół częściej jest kojarzona z operacjami na rynku finansowym niż z operacjami na rynku nieruchomości. Oczywiście można wskazać na liczne powiązania pomiędzy bankowością a rynkiem nieruchomości, a jednymi z najprostszych takich przykładów są oferty kredytów mieszkaniowych/hipotecznych banków detalicznych i uniwersalnych czy też sama bankowość hipoteczna.

Jednak w jednym z segmentów bankowości – *private banking*, charakter powiązań bankowość – rynek nieruchomości jest odmienny. Nieruchomości bowiem są tu traktowane jako bardzo istotny obiekt inwestycji w portfelach aktywów klientów banku.

2. *Private banking*

Private banking definiowany jest jako zindywidualizowana i kompleksowa finansowa obsługa zamożnych klientów indywidualnych przez bank [Dziawgo 2005(b), s. 28]. Bankowość określana jako *private banking* skierowana jest do zamożniejszej części klientów indywidualnych banków. Kryterium wartości aktywów finansowych, jakimi powinien dysponować zamożny klient indywidualny, a więc klient *private banking*, ustalane jest indywidualnie przez same banki w zależności od pewnych uwarunkowań. Często umownie przyjmuje się, że mogą to być aktywa finansowe o wartości 1 mln USD bądź 500 tys. USD¹, a czasami nawet mniejsze.

¹ Klienci tacy określani są jako *high-net-worth-individuals*.

Oferta produktów i usług *private banking* musi zaspokajać wysokie wymagania klientów, którzy dysponują aktywami finansowymi o dużej wartości. Dlatego też *private banking* znany jest szeroko jako ta część bankowości, w ofercie której można wskazać liczne produkty i usługi nie tylko o charakterze pozabankowym, ale nawet pozafinansowym, kiedy to przedmiotem transakcji nie są aktywa finansowe. Szczególnie istotne miejsce zajmuje tu ta część oferty, która jest powiązana z rynkiem nieruchomości. Inwestycje w nieruchomości stanowią doskonałe uzupełnienie oferty zarządzania aktywami dla zamożnych klientów banków.

Można przy tym zauważyć, iż nie tylko nieruchomości są elementami oferty pozafinansowej w *private banking*. Wspomina się m.in. o ofercie bankowości prywatnej powiązanej także z szeroko rozumianym doradztwem prawnym, edukacją [Turner, Turner, Voysey 2001, s. 6; Гусев, Куликов, Парамонов, Бауэр 2003, s. 136; Ackermann 2001; McDonell 2000] czy też z kolekcjonerstwem dzieł sztuki [UBS: *Connecting...* 2004; Molyneux 2001, s. 143-145; Kasper 2001, s. 152]. Ze względu na związki pomiędzy ofertą *private banking* a rynkiem dzieł sztuki wprowadzono nawet pojęcie *art banking*, przez które można rozumieć wsparcie banku udzielane klientowi w inwestowaniu na rynku dzieł sztuki. Oferta *private banking* może też dotyczyć szerzej rozumianego kolekcjonerstwa [Dziawgo 2003; Kasper 2001, s. 152; Гусев, Куликов, Парамонов, Бауэр 2003, s. 136].

Mając zatem na uwadze ofertę finansową oraz pozafinansową współczesnego *private banking*, można zaproponować rozszerzenie zaproponowanej wcześniej definicji bankowości prywatnej. Brzmiałaby ona następująco: *private banking* jest to zindywidualizowana i kompleksowa obsługa finansowa, a także pozafinansowa zamożnych klientów przez bank [Dziawgo 2005(b), s. 34]. W takim ujęciu oferta banków dotycząca rynku nieruchomości jest najpełniej uwzględniona, także z tego powodu, iż oferta taka dotyczy nie tylko fazy inwestowania środków finansowych w nieruchomości.

3. Indywidualny plan finansowy i zarządzanie aktywami

Jak wspomniano, istotnymi cechami oferty *private banking* jest jej zindywidualizowanie i kompleksowość. Wskazane jest zatem, aby w momencie podejmowania współpracy z klientem przygotować w banku indywidualny, wieloletni plan finansowy dla klienta. W planie finansowym sprecyzowane zostają możliwości i czas realizacji potrzeb klienta oraz odpowiednio dobrane produkty i usługi finansowe i, jeżeli to konieczne, nie tylko finansowe. Plan taki może być sporządzony w krótszym bądź dłuższym horyzoncie czasu [Nageswaran 1998] i może dotyczyć części bądź całości majątku klienta z uwzględnieniem poszczególnych składników majątkowych.

Plan finansowy zawiera pewne moduły tematyczne w zależności od zakresu współpracy i jej horyzontu czasowego. Podstawowym modułem jest moduł doty-

czący prowadzenia rachunków, wykonywania bieżących operacji finansowych oraz inwestowania wolnych środków w typowe instrumenty finansowe. Nie jest to jednak moduł jedyny. Występują także inne moduły tematyczne, które są ściśle skorelowane z modułem podstawowym. Takimi modułami mogą być m.in. zintegrowane propozycje dotyczące:

- aspektów podatkowych dotyczących zarządzanych aktywów finansowych (*tax planning*),
- zabezpieczenia emerytalnego klienta (*retirement planning*),
- planowanie spadkowe (*succession planning*), a także
- inwestycji w nieruchomości (*real estate planning*).

Należy przy tym zauważyć, iż plan finansowy nie powinien być utożsamiany z portfelem inwestycyjnym. Plan finansowy jest pojęciem szerszym i na ogół zawiera propozycje dotyczące składu portfela inwestycyjnego.

Mając powyższe na uwadze, należy stwierdzić, iż dla grupy najzamożniejszych klientów *private banking* pojęcie zarządzanie aktywami – *asset management* należy rozumieć w najszerszym ujęciu, a więc zarządzanie wszelkimi powierzonymi aktywami klienta. Jest to zarządzanie nie tylko portfelem papierów wartościowych, ale także innymi aktywami finansowymi, a ponadto również aktywami niefinansowymi (np. nieruchomości, dzieła sztuki) [Bodie, Merton 2003, s. 450].

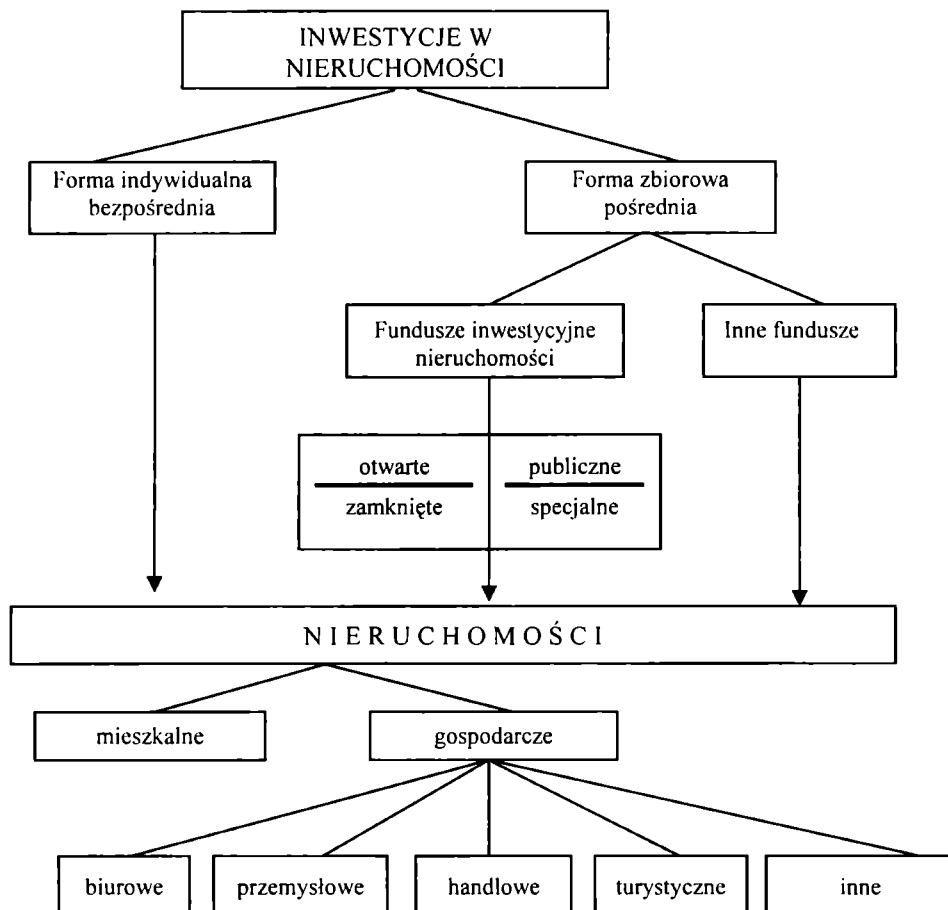
4. Nieruchomości

Rynek nieruchomości stwarza wiele możliwości inwestycyjnych dla osób, które dysponują niezbędną wiedzą i doświadczeniem albo korzystają z usług specjalistów. Rynek nieruchomości jest nie mniej skomplikowany niż rynek finansowy. Istnieje wiele kategorii nieruchomości, np. nieruchomości niezabudowane, nieruchomości mieszkalne czy też nieruchomości gospodarcze o charakterze przemysłowym, handlowym, biurowym, turystycznym, rolnym lub specjalistycznym (np. klinika) [Ulrich 2001, s. 24]. Należy przy tym zauważyć, że każda z nieruchomości posiada niepowtarzalne cechy, jak np. położenie, czy cechy zabudowy.

Inwestycje w nieruchomości cieszą się od dawna zainteresowaniem zamożnych klientów indywidualnych. Instytucje finansowe zabiegające o kapitały tej grupy klientów doskonałą formę inwestowania w nieruchomości. Inwestycje w nieruchomości często traktowane są przez zamożnych klientów jako niezbędne dopełnienie całości własnych inwestycji bez względu na motyw przeprowadzenia inwestycji. W ofercie współczesnego *private banking* zaangażowanie banku w inwestycje klientów w nieruchomości zajmuje poważne miejsce, a oferta z tym związana określana jest w zależności od zakresu jako *private real estate planning/management*.

Klienci *private banking* mogą inwestować w nieruchomości indywidualnie bezpośrednio bądź też poprzez zbiorowe formy pośredniego inwestowania (rys. 1). W

obydwu przypadkach klienci korzystają ze specjalistycznego, indywidualnego wsparcia pracowników banku.



Rys. 1. Formy inwestycji w nieruchomości w ofercie *private banking*

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku inwestycji indywidualnych bezpośrednich klient nabywa wybrane nieruchomości, korzystając ze wsparcia banku w zakresie:

- doradztwa zarządzania całym majątkiem,
 - doradztwa dotyczącego kwestii szczegółów zawarcia transakcji zakupu (np. wycena, negocjacje),
 - kwestii podatkowych i prawnych,
 - zapewnienia finansowania (kredyt)
- bądź też

- zarządzania nieruchomością,
- innych.

Oferta *private banking* w zakresie doradztwa w zarządzaniu nieruchomością obejmuje także doradztwo w sprawach bieżących, budowy, rozbudowy, wyceny, sprzedaży. Klient może nabywać nieruchomości indywidualnie w celu wynajmu, spekulacji czy też osobistego korzystania, zamieszkując w niej bądź prowadząc własną działalność gospodarczą.

Natomiast w przypadku zbiorowych (wspólnych) inwestycji pośrednich klient *private banking* korzysta z oferty funduszy inwestycyjnych nieruchomości bądź innych spółek finansowych. Oferta funduszy inwestycyjnych nieruchomości jest dość zróżnicowana i obejmuje różne kategorie funduszy (np. otwarte, zamknięte, publiczne, specjalistyczne). Na ogół inwestowanie poprzez fundusze to oferta dla mniej zamożnych klientów indywidualnych, która przy mniejszym zaangażowaniu kapitałowym zapewnia odpowiednią dywersyfikację inwestycji oraz płynność inwestycji.

Inwestycje w nieruchomości, zarówno indywidualne bezpośrednie, jak i zbiorowe pośrednie, wymagają bowiem zachowania warunku dywersyfikacji, podobnie jak inwestycje na rynku finansowym. Dywersyfikacja może dotyczyć m.in. przeznaczenia nieruchomości, jak też jej położenia czy też udziału wartości danej nieruchomości w wartości całego portfela inwestycyjnego.

5. Oferty banków

Można wskazać na liczne przykłady uwzględniania oferty powiązanej z rynkiem nieruchomości w kompleksowej ofercie *private banking*.

Współcześnie klienci *private banking* są obsługiwani przez odpowiednie zespoły pracowników banku, złożone z doradców klienta i specjalistów produktowych (tzw. koncepcja *team approach*). Jednymi ze specjalistów, którzy znajdują się w takim zespole, są pracownicy wyspecjalizowani w operacjach na rynku nieruchomości. Dla zamożniejszej części klientów jest to standard.

W przypadku, kiedy bank nie dysponuje odpowiednimi produktami bądź usługami powiązanymi z rynkiem nieruchomości, a wymaganymi przez klienta, bank może korzystać z koncepcji *open-product architecture* i wprowadzić do własnej oferty produkty i usługi dostawców zewnętrznych [Dziawgo 2005(a)].

Jeszcze innym przykładem uwzględniania rynku nieruchomości w ofercie banku jest koncepcja *family office* [Global... 2004; Ulrich 2001, s. 62]. *Family office* jest interesującą koncepcją oferowania produktów i usług dla najzamożniejszych klientów indywidualnych *private banking*. Jest ona coraz powszechniej stosowana. W myśl koncepcji *family office* pełne zarządzanie majątkiem zamożnej rodziny przejmuje bank, wypełniając jednocześnie rolę finansisty, prawnika, doradcy podatkowego, zarządcy nieruchomości itp., w zależności od potrzeb. Obsługa *family*

office często jest także wykorzystywana w zarządzaniu majątkiem bardzo zamożnych rodzin w sytuacji, kiedy prawa własności do tych samych składników majątkowych posiada wielu członków rodziny. Usprawnia to zarządzanie wspólnym majątkiem.

O ile w obsłudze bardzo zamożnych rodzin (aktywa o wartości kilkudziesięciu milionów USD) wykorzystywana jest klasyczna koncepcja *family office*, o tyle w obsłudze rodzin mniej zamożnych stosowana jest też z powodzeniem koncepcja *multi-family office* [Avery 2004], czyli obsługa większej liczby zamożnych rodzin. Podejście takie poszerza grono potencjalnych klientów.

Wskazując na konkretne przykłady, należy zauważyć, iż najpoważniejsze banki oferujące *private banking* w poważnym stopniu uwzględniają rynek nieruchomości. Należą do nich szwajcarskie banki UBS, Credit Suisse i znane banki wyspecjalizowane w *private banking*: Julius Baer, Pictet, Sarasin. W *private banking* zaangażowane są także renomowane banki inwestycyjne Merrill Lynch, Goldman Sachs czy Morgan Stanley. Jednym z banków o silnej pozycji na rynku *private banking* jest także uniwersalny bank amerykański Citigroup.

W zakresie oferowanych produktów i usług Citigroup dysponuje odpowiednią ofertą, jednak warto zwrócić uwagę na najbardziej oryginalne elementy tej oferty, szczególnie te skierowane do najzamożniejszych klientów banku. Z pewnością należy do nich oferta *family advisory* – typu *family office*. Motto tej oferty to: *No two families are alike* jest znamienne i przypomina o konieczności maksymalnej, możliwej indywidualizacji oferty *private banking*, w tym przypadku w stosunku do bardzo zamożnych rodzin. Innym przykładem jest doradztwo dotyczące rezydencji i majątków ziemskich (*multiple residence and farm advisory group*). Znane są w tym zakresie także usługi Citigroup dotyczące zakupów nieruchomości o charakterze myśliwskim w Szkocji [McKnight 2002].

6. Wnioski

Rynek nieruchomości stanowi interesujące uzupełnienie inwestycji na rynku finansowym i jest w poważnym stopniu uwzględniany w ofercie *private banking*. Nie ma co do tego wątpliwości, przy czym oferta dotycząca rynku nieruchomości nie ogranicza się jedynie do fazy inwestowania środków finansowych. Jest to oferta o charakterze kompleksowym i dostosowana do poszczególnych kategorii klientów *private banking*.

W ofercie czołowych banków świata w zakresie *private banking* można wskazać na liczne przykłady uwzględniania możliwości, jakie oferuje rynek nieruchomości.

Literatura

- Ackermann M., *Service Means „Servant” for Some Private Bankers*, „American Banker” 2001 vol. 166, issue 156.
- Avery H., *Keeping It in the Family*, „Euromoney” 2004, nr 9.
- Bodie Z., Merton R. C., *Finanse*, PWE, Warszawa 2003.
- Dickinson C.J., *Private Bankers Add Extra Service for Top Clients*, „Business Journal” 2001 vol. 15, issue 45.
- McDonell M., *The Health Coverage Crunch: Are Planners Dealing with It?*, „Journal of Financial Planning”, March 2000, vol. 13, issue 3.
- Dziawgo L., *Open-product architecture. Inspirująca koncepcja oferowania produktów i usług finansowych*, „e-Finanse” 2005(a), nr 1.
- Dziawgo L., *Private banking. Istota – koncepcja – funkcjonowanie*, UMK, Toruń 2005(b).
- Dziawgo L., *Private banking – istotny element współczesnej bankowości*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 2.
- Global Private banking/Wealth Management Survey 2003*, PriceWaterhouseCoopers 2004.
- Гусев А.И., Куликов А.В., Парамонов Д.В., Бауэр В.П., *Private banking в России*, НИКОЙЛ, Москва 2003.
- Kasper B.H.M., *Wettbewerb im Private Banking*, Peter Lang, International ed., 2001.
- McKnight M., *Smoothing Out Client's Fields of Dreams*, „Business News New Jersey” 2002, vol. 15, issue 17.
- Maude D., Molyneux P., *Private Banking: Maximising Performance in a Competitive Market*, Euromoney Books, London 2001.
- Nageswaran V.A., *Private Banking Strategy*, „Asiamoney”, November 1998, vol. 9, issue 9.
- Turner D., Turner P., Voysey P., *Financial Services Today*, Macmillan Press, Londyn 1996.
- UBS: Connecting with Clients' Emotions*, „Euromoney” 2004, nr 1.
- Ulrich J., *Private Real Estate Management im Private Banking*, Uhlenbruch Verlag, Bad Soden 2001.

REAL ESTATES IN PRIVATE BANKING

Summary

Banking in general is more often associated with financial operations than with operations on a real estate market. It is certainly possible to indicate numerous connections between banking and real estate market, and one of the simplest examples are offers of mortgage loans of universal and retail banking or mortgage banking itself.

However, in the case of one of the banking segments – private banking, the character of relations between banking and real estate market is different. The real estates are here considered as a very significant subject of investment in the bank's customers assets portfolios. Whereas, asset management is widely understood as management of securities portfolio but also other financial and non-financial assets as well, such as real estate and art.

Private banking customers can invest on a real estate market directly and indirectly taking advantage of bank offer and specialized advisory service. What is important here is that the bank offer is not limited to the phase of investing capital on the real estate market.