

EXPRESS BIZNESU

YACHT

EXCLUSIVE

PARTNER
WYDANIA



2026



KURS
Z WIDOKIEM
NA PRZYSZŁOŚĆ



GRUPA

GENERALNY
WYKONAWCA

NIERUCHOMOŚCI BEZ KUPOWANIA MIESZKAŃ? TO MOŻLIWE

Pasywny udział kapitałowy
w projektach deweloperskich

Twój kapitał. Nasze doświadczenie.
Wspólny zysk.



SCHRON

**ZADBAJ O SWOJE
BEZPIECZEŃSTWO**
SCHRONY NA ZAMÓWIENIE

Kompleksowa budowa schronów pod obiektami
mieszkalnymi, przemysłowymi i samorządowymi

PROJEKTUJEMY I BUDUJEMY DLA:

- Szpitali i placówek medycznych.
- Szkół i uczelni.
- Urzędów i instytucji publicznych.
- Zakładów pracy.
- Prywatnych nieruchomości.



+48 792 369 256
biuro@grupa-fg.pl

ul. Leszczynowa 4
80-175 Gdańsk

www.grupa-fg.pl

Inwestowanie w nieruchomości bez kupowania mieszkań?

To możliwe

Coraz więcej inwestorów szuka alternatywy dla mieszkań na wynajem. Jednym z rozwiązań jest pasywny udział kapitałowy w projektach deweloperskich realizowanych przez doświadczonych partnerów.

TEKST I ZDJĘCIE: Grupa FG

Inwestowanie w nieruchomości od lat uchodzi za jeden z najbezpieczniejszych sposobów ochrony i pomnażania kapitału. Dotychczas najczęściej wiązało się jednak z zakupem mieszkania, jego wykończeniem, poszukiwaniem najemców i bieżącym zarządzaniem. Dziś coraz większym zainteresowaniem cieszy się inny model, który pozwala korzystać z potencjału rynku nieruchomości bez konieczności angażowania własnego czasu.

Mowa o pasywnym inwestowaniu w projekty deweloperskie realizowane przez profesjonalnych partnerów. W takim modelu inwestor angażuje kapitał w konkretne przedsięwzięcie, podczas gdy cały proces przygotowania inwestycji, uzyskania niezbędnych decyzji, prowadzenia budowy oraz sprzedaży pozostaje po stronie doświadczonego zespołu.

Takie rozwiązanie pozwala uczestniczyć w rynku nieruchomości nie tylko osobom posiadającym duże doświadczenie inwestycyjne, ale również przedsiębiorcom i osobom prywatnym, które chcą dywersyfikować swój majątek.

Grupa FG to doświadczony Generalny Wykonawca z Trójmiasta, który od lat rozwija i realizuje projekty związane z nieruchomościami, łącząc kompetencje inwestora, dewelopera i generalnego wykonawcy. Dzięki doskonałej znajomości lokalnego rynku oraz wieloletniemu doświadczeniu w przygotowaniu i prowadzeniu inwestycji firma skutecznie identyfikuje przedsięwzięcia o wysokim potencjale wzrostu wartości.



Dla wielu inwestorów najważniejszą korzyścią jest możliwość uczestnictwa w projektach nieruchomościowych bez konieczności samodzielnego zarządzania inwestycją. To nowoczesne podejście do lokowania kapitału, które łączy potencjał rynku nieruchomości z wygodą pasywnego inwestowania i wsparciem profesjonalnego partnera na każdym etapie realizacji przedsięwzięcia.

• SPOT •

APARTAMENTY



• APARTAMENTY I BIURA WŚRÓD BRYTYJSKICH IKON MOTORYZACJI

Na styku Gdańska i Sopotu rodzi się nowa przestrzeń miejska – żywa, nowoczesna, pełna energii.
SPOT to miejsce, które czerpie z rytmu Trójmiasta, łącząc elegancję formy z funkcjonalnością codziennego życia.

AUTO FUS GROUP STWORZY TUTAJ SHOWROOM DLA MAREK:



SOPOT, ALEJA NIEPODLEGŁOŚCI 635/637

T: +48 585 733 733



- SPOT – miejski adres dla ludzi, którzy są w ruchu:

- Biznesowy potencjał lokalizacji.
- Przemysłane układy apartamentów.
- Duże przeszklenia wpuszczające światło.

Dostępne apartamenty:

25-104 m²

Dostępne biura:

25-200 m²

moderna
Superior living

LUXURIA

ESTATE



P.RUSZEWSKI@EXPRESSY.PL
+48 601 300 143



WWW.LUXURIA.COM.PL

ODKRYJ Z NAMI
NIERUCHOMOŚCI
PREMIUM
W HISZPANII



REDAKCJA

PREZES ZARZĄDU

Piotr Ruszewski
tel. 601 300 143
p.ruszewski@expressy.pl

WYDAWCA:

PR MEDIA GROUP Sp. z o.o.,
Aleja Zwycięstwa 24,
80-219 Gdańsk,
tel. 58 736 33 22
redakcja@expressy.pl,
www.expressbiznesu.pl
ISSN 2080-5179



REDAKTOR PROWADZĄCY

Przemysław Schenk
p.schenk@expressy.pl

SEKRETARZ

DS. ADMINISTRACYJNYCH:

Magdalena Chmielewska
tel. 796 600 155
m.chmielewska@expressy.pl

PROJEKT GRAFICZNY

Piotr Ruszewski

SKŁAD I ŁAMANIE

Jan Skrzypkowski

WSPÓŁAUTORZY

Dawid Ruszewski,
Katarzyna Ruszewska

FOTOGRAF

Witold Deka

MARKETING/REKLAMA/PR

Rafał Laskowski
(dyrektor handlowy)
r.laskowski@expressy.pl
tel. 791 980 155

Danuta Bieszke
(doradca ds. reklamy)
d.bieszke@expressy.pl
tel. 660 731 138

W numerze:

Od designu po nowe technologie	10
Kurs na dobre ubezpieczenie	14
Czy Łódź może na siebie zarabiać?	17
„Pokazujemy to, czego zwykle nie widać”	20
Rozmowy, które mają przełożenie na biznes	22
Pokazać Polskę jako wiarygodnego partnera	26
Technologia wkracza na pokład	30
Nowe technologie i indywidualne projekty	32
Mała jednostka, duże możliwości	36
Luksus przenosi się na wodę	38
Personalizacja zmienia rynek	40
SPOT zmienia południowy wjazd do Sopotu	42
Apartament w Trójmieście, który nie czeka na sezon	44

Słowem WSTĘPU



Zwracamy się do Państwa z kolejnym wydaniem gazety Yacht Exclusive, gdzie znajdują się ekskluzywne materiały ze świata jachtingu.

W szczególności polecam rozmowę z Dariuszem Drągiem, który opowiada o szczegółach dziesiątej edycji Poland Boat Show. Ponadto zapraszam do zapoznania się z wywiadem z Tomaszem Holcem (Prezesem Polskiego Związku Żeglarskiego).

Zachęcam do zapoznania się z relacją z pierwszego Spotkania Kwartalnego Klubu Biznesu na Morzu.

Sprawdzamy też, jak technologia wpływa na zwiększanie komfortu na pokładzie jachtu. Do tego zapytaliśmy przedstawicieli branży, dlaczego coraz większą popularnością cieszą się kompaktowe jednostki.

Życzę Państwu przyjemnej lektury.

Piotr Ruszewski
PREZES PR MEDIA
GROUP SP. Z O.O.

BOAT
TECHNICA

Bo



Dariusz Drąg

Dyrektor ds. rozwoju
Ptak Warsaw Expo

P
W
E

ufi



Od *DESIGNU* po **NOWE TECHNOLOGIE**

Dziesiąta edycja Poland Boat Show to okazja do podsumowania zmian, jakie w ostatnich latach zaszły na polskim rynku jachtowym. O tegorocznych trendach, nowych technologiach i rosnącym znaczeniu bezpieczeństwa opowiada Dariusz Drąg, przedstawiciel organizatora wydarzenia.

Poland Boat Show obchodzi w tym roku jubileusz 10. edycji. Jak przez te lata zmieniły się targi, ich uczestnicy i oczekiwania wystawców?

Targi przez te 10 lat przeszły dużą ewolucję. Prezentowane są nie tylko nowości, ale również innowacyjne rozwiązania, szczególnie w obszarze wyposażenia. Są to wszystkie usprawnienia, które pozwalają bezpiecznie żeglować i podróżować. Zmienił się także design. Łodzie są coraz lepiej i piękniej zaprojektowane, dlatego tę ewolucję wyraźnie widać na przestrzeni ostatnich lat.

Polska branża jachtowa ma za sobą dynamiczny rozwój. Jakie trendy będą szczególnie widoczne podczas tegorocznej edycji Poland Boat Show?

Jesteśmy szczególnie dumni z tego, że mamy sprawdzonych, wieloletnich wystawców, którzy z roku na rok przygotowują wiele nowości. To zawsze elektryzuje zwiedzających. Trendy szczególnie widać w obszarze coraz bardziej dopracowanego wyposażenia i designu. Tutaj naprawdę jest się czym pochwalić. Ciekawie prezentują się także jednostki napędowe, coraz bardziej wyrafinowane wyposażenie wnętrza oraz urządzenia poprawiające bezpieczeństwo żeglowania.

Odwiedzający na pewno spotkają się z ciekawą ofertą zakupu. Ważnym elementem jest również finansowanie. Wiemy, że jest to interesująca oferta, ponieważ jacht, oprócz walorów sportowych, jest także formą rekreacji, odpoczynku czy sposobem na spędzanie wolnego czasu.





Czego w tym roku najbardziej mogą spodziewać się odwiedzający?

Odwiedzający na pewno spotkają się z ciekawą ofertą zakupu. Ważnym elementem jest również finansowanie. Wiemy, że jest to interesująca oferta, ponieważ jacht, oprócz walorów sportowych, jest także formą rekreacji, odpoczynku czy sposobem na spędzanie wolnego czasu. Często są to łodzie wielosezonowe, które pokazują, że mogą sprawdzać się nawet w trudnych warunkach.

Coraz większe znaczenie w branży mają nowe technologie, elektryczne napędy, automatyzacja oraz rozwiązania zwiększające komfort i bezpieczeństwo. Jak mocno technologiczna transformacja zmienia dziś rynek jachtowy?

Znacząco. Chciałbym podkreślić również, że urządzenia wykorzystywane na jachtach muszą być odporne na zagrożenia związane między innymi z cyberatakami i zakłóceniami łączności GSM. Jednocześnie rozwiązania te mają poprawiać bezpieczeństwo i ułatwiać dotarcie w odpowiednie miejsca podczas żeglugi. Widzę bardzo duży wzrost liczby takich rozwiązań pojawiających się na rynku.

Poland Boat Show to nie tylko miejsce prezentacji łodzi, ale również spotkań biznesowych i budowania relacji. Jaką rolę odgrywa dziś networking?

Wydaje się, że targi są tutaj nie do przecenienia. Ważny jest przede wszystkim bezpośredni kontakt – spotkanie biznesu z klientem, rozmowa o nowościach i oczekiwaniach. Pamiętajmy, że te łodzie spełniają również pewne marzenia i oczekiwania. Wystawcy będą mieli okazję spotkać się ze swoimi odbiorcami, porozmawiać o produktach, możliwości sfinalizowania zakupu czy terminie dostawy. Łodzie nie stoją jak w salonie – ich zakup jest procesem zamawiania i wykonania konkretnej jednostki. Polskie jachty cieszą się dużym uznaniem jako wspaniałe, dobre oraz znakomite produkty.



Dziesięć edycji to ważny moment, żeby spojrzeć nie tylko wstecz, ale również przed siebie. Jaką rolę chcecie, aby Poland Boat Show odgrywało za kolejne 5–10 lat w polskiej branży jachtowej?

Naszym marzeniem jest, aby Poland Boat Show stało się ważnym miejscem spotkania branży na lądzie. Chcemy, aby targi były przestrzenią, gdzie rozmawia się o kondycji polskiego przemysłu jachtowego, jego wyzwaniach i oczekiwaniach. To wydarzenie ma stać się miejscem budowania relacji oraz rozmowy o tym, jak zmienia się rynek jachtowy. Myślimy, że coraz więcej będzie rozwiązań dedykowanych automatyzacji i robotyzacji produkcji. Z drugiej strony coraz większy nacisk będzie kładziony na poprawę komfortu i bezpieczeństwa podróżowania.



Kurs na dobre ubezpieczenie.

Ochrona dla twojej jednostki od Pantaenius.

Nieważne, czy sezon na wodzie właśnie się kończy, czy rozpoczyna. Ubezpieczenie jednostki działa 12 miesięcy niezależnie od tego, czy łódź jest na wodzie czy na lądzie. Gdy tylko sezon dobiega końca, pojawiają się szokujące doniesienia o potężnych sztormach w marinach, pożarach hangarów i łodziach, które podczas gwałtownych wichur spadają z łoża. Warto więc ubezpieczyć się na cały rok i upewnić się, że polisa obejmuje także operacje związane z transportem czy wodowaniem łodzi. Warto zadbać o spokój, z korzyścią dla komfortu załogi i przy ewentualnych szkodach – także dla portfela właściciela.

TEKST I ZDJĘCIA: Pantaenius

Gdy masz własną łódź zawsze dobrze być przygotowanym na mniej szczęśliwe scenariusze. Pamiętajmy, że nawet zdarzenie z udziałem małej jednostki nie oznacza małej szkody, małych kosztów, czy małej odpowiedzialności. Nawet najmniejszą motorówką lub skuterką wodnym można spowodować uszkodzenia, których naprawa będzie kosztowna. Łodzie mogą ulec zatonięciu, uczestniczyć w kolizjach, są też narażone na kradzieże czy niesprzyjające warunki pogodowe.

Obecnie na rynku znajdziemy wiele różnych ubezpieczeń. To, na jaką pomoc ubezpieczyciela możesz liczyć okazuje się niestety dopiero po szkodzie. Bez odpowiedniej infrastruktury przy likwidacji szkód najmniejsza naprawa staje się testem cierpliwości dla klienta.

Pantaenius ubezpiecza zarówno superjachty, duże łodzie na wody morskie i śródlądowe, ale także mniejsze jednostki. Na przykład motorówkę z otwartym pokładem, łódki wędkarskie do rekreacyjnych połowów, łodzie żaglowe do turystyki i regat, a nawet jednostki typu RIB oraz skutery wodne. Jedynym warunkiem możliwości ubezpieczenia to rekreacyjny charakter łodzi, w przypadku skuterów wodnych ograniczeniem jest także sposób użytkowania – sprzęt musi być wykorzystywany wyłącznie do prywatnego pływania, Pantaenius nie ubezpiecza skuterów wypożyczanych.

- Jesteśmy wiodącym europejskim specjalistą od ubezpieczeń łodzi i jachtów. - mówi Piotr Lubowski, wicedyrektor Pantaenius i ekspert w zakresie likwidacji szkód. - Aby pomagać naszym klientom przy szkodach, utrzymujemy sieć kontaktów do lokalnych specjalistów, którzy mogą pomóc w nagłych wypadkach nawet na najbardziej oddalonych akwenach na całym świecie. Dział szkód jest dostępny 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu, a kontaktując się z nami, zawsze rozmawiasz ze specjalistami Pantaenius.

Od czego można się ubezpieczyć i co należy wziąć pod uwagę przy zakupie polisy?

UBEZPIECZENIE OC ŁODZI

Chociaż w Polsce nie ma obowiązku wykupienia ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej łodzi, jest to podstawowa ochrona, którą każdy powinien mieć. W wielu przystaniach w Europie, a także w niektórych polskich marinach, posiadanie OC jest już obowiązkowe. Mała stłuczka w porcie, zarysowanie łodzi zacumowanej obok, obrażenia odniesione przez kogoś z załogi mogą mieć kosztowne konsekwencje. Gdy tylko zostanie zgłoszone takie roszczenie ze strony osoby trzeciej - niezależnie od tego,

czy jest ono uzasadnione, czy nie - Pantaenius zajmie się tym problemem. Będący osobą fizyczną armator, posiadający taką polisę, ma w pakiecie także OC skippera na prowadzenie cudzych, użyzanych lub wycarterowanych jednostek.

UBEZPIECZENIE CASCO ŁODZI

Aby ubezpieczyć uszkodzenia własnej łodzi, należy wykupić ubezpieczenie casco. W pełnej wersji obejmuje ono całkowitą utratę, częściowe uszkodzenie, a także ratowanie i usuwanie wraku po wystąpieniu szkody.

– Jeśli chodzi o pełne ubezpieczenie jachtu casco w Pantaenius, ma ono charakter all risk czyli od wszelkiego ryzyka oraz stałą sumę ubezpieczenia. – mówi Piotr Lubowski. – Stała suma ubezpieczenia oznacza, że przy szkodzie całkowitej otrzymamy całą kwotę uzgodnioną w polisie bez potrąceń, nawet jeśli w trakcie trwania polisy łódź straciła na wartości. Szkody związane z wadami konstrukcyjnymi i zużyciem również są ubezpieczone.

Ubezpieczenie typu all risk chroni przed skutkami kradzieży, pożaru, zatonięcia, wtargnięcia wody, wejścia na mieliznę, awarii, kolizji, a także przed skutkami zdarzeń, za które odpowiadają siły natury, takich jak sztorm czy uderzenie pioruna.

– Warto zaznaczyć, że polisy Pantaenius obejmują nie tylko kadłuby i silniki, ale także wyposażenie służące do żeglugi czy łowienia ryb. Dodatkowe elementy montowane na pokładach jednostek, na przykład wędkarskich, znacznie podnoszą ich wartość, czasem kilkukrotnie. Dlatego polisa może objąć także wszelkie urządzenia elektroniczne, dodatkowe silniki do trollingu, zbiorniki i lodówki pokładowe oraz sprzęt wędkarski – dodaje Piotr Lubowski.

Żaglówki regatowe (dinghy) lub inne mniejsze i starsze jednostki mogą otrzymać od Pantaenius ofertę jachtu casco total loss, czyli całkowitej utraty jednostki lub casco wartości rzeczywistej. Warto zwrócić uwagę, jaką ofertę otrzymasz, gdyż są to ubezpieczenia o węższym zakresie ochrony.

UBEZPIECZENIE NNW NA ŁODZI

Ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW jachtu) w Pantaenius pokrywa wydatki związane z trwałą utratą zdrowia lub śmiercią. Wypłata może być przeznaczona na przykład na rehabilitację. Firma sfinansuje też akcję poszukiwawczą oraz ratowniczą (również z użyciem śmigłowca), transport rannych, zabezpieczy też powrót łodzi.

Takie ubezpieczenie obejmie wszystkich, którzy znajdą się na jej pokładzie - kapitana, załogę oraz okazjonalnych gości. Polisa NNW może pomóc finansowo złagodzić trudności wynikłe z trwałych obrażeń poniesionych zarówno podczas pływania jak i zimowych prac remontowych.

KOMPLEKSOWA OCHRONA UBEZPIECZENIOWA

Najlepiej wybrać pełen pakiet, który obejmie zarówno Casco, OC oraz NNW, wtedy mamy maksymalną ochronę i dodatkowo 50% zniżki na polisę OC. Aby otrzymać indywidualną wycenę ubezpieczenia własnej łodzi, wystarczy zadzwonić lub przesłać do Pantaenius niezbędne informacje, można także skorzystać z odpowiedniego formularza na stronie pantaenius.pl. Jednostka nie musi jeszcze być zarejestrowana, jednak docelowo powinna pływać pod polską banderą. Wszystko można załatwić drogą mailową, ale jeśli pojawiają się jakiegokolwiek wątpliwości, warto skontaktować się telefonicznie z biurem w Gdańsku. Załoga ekspertów Pantaenius wszystko wyjaśni i podpowie najlepsze rozwiązanie.



Skontaktuj się z nami:

tel.: 58 355 82 50

e-mail: info@pantaenius.pl

OBIERZ KURS NA BEZPIECZEŃSTWO

Zacumuj z nami *na dłużej!*

z widokiem na twój jacht za oknem

Trzy rezydencje z widokiem na port w Puerto Banús,
wybrane dla czytelników Yacht Exclusive.



PIERWSZA LINIA • WEJŚCIE DO PORTU

Rezydencja przy latarni

Odnowiona od instalacji po łazienki, kuchnia z urządzeniami Miele, trzy sypialnie z łazienkami. Z salonu i sypialni widok na port i morze w stronę Gibraltaru.

3 sypialnie • 4 łazienki • 204 m²

4 950 000 €

R5410249

BENABOLA • PIERWSZA LINIA MARINY

Duplex nad jachtami

Jachty cumują tuż pod oknami, a nad portem wznosi się La Concha. Włoskie marmury, trzy kominki i możliwość tarasu na dachu.

3 sypialnie • 3 łazienki • 275 m²

3 195 000 €

R5395744



PENTHOUSE • PUERTO BANÚS

Marina za oknem salonu

Po remoncie, od południa, ze słońcem przez cały dzień. Panoramiczne okno wychodzi prosto na port i morze. Sprzedawany z umeblowaniem.

2 sypialnie • 2 łazienki • 80 m²

875 000 €

R5391031

tripinvest ES
Nieruchomości W Hiszpanii

Licencjonowane biura nieruchomości
w Hiszpanii
Calpe i Torrevieja
RAICV 4221 • API 01756

*Prowadzimy Cię przez cały zakup:
od wyboru nieruchomości, przez
prawnika i bank, po odbiór kluczy.*

+48 71 702 18 17
tripinvest-es.com

Ceny z września 2026, bez podatku i kosztów zakupu.

DLA CZYTELNIKÓW

*Miesięc Investor
PRO gratis*

Zeskanuj i załóż konto





Jacht jako inwestycja.

Czy łódź może na siebie zarabiać?

Nowoczesne technologie, większa możliwość personalizacji, ekologiczne rozwiązania i funkcjonalne wnętrza – tak zmieniają się oczekiwania osób kupujących jachty.

TEKST: Przemysław Schenk,
ZDJĘCIA: JEYJEY BOATS

Własny jacht coraz częściej postrzegany jest nie tylko jako sposób na realizację żeglarskiej pasji, ale również jako aktyw, które można wykorzystać komercyjnie. Model oparty na czarterze pozwala połączyć prywatne użytkowanie jednostki z jej wynajmem w okresach, gdy właściciel sam z niej nie korzysta. Kluczowe znaczenie mają jednak wybór odpowiedniej łodzi, koszty eksploatacji, lokalizacja oraz sposób zarządzania czarterem.

Czarter zamiast pustego postoju

Właściciel może korzystać z jachtu w wybranych terminach, a w pozostałym czasie udostępniać go klientom. Przychód z wynajmu może wówczas pomóc pokryć część kosztów mariny, serwisu, ubezpieczenia, paliwa czy przygotowania jednostki do sezonu.

- Jacht może być nie tylko przedmiotem konsumpcji, ale również aktywem, które częściowo finansuje własne użytkowanie. W JeyJey Boats



opieramy ten model na ponad 15-letnim doświadczeniu w realizacji rejsów komercyjnych. Współpracujemy z właścicielami jednostek, którzy nie prowadzą na co dzień działalności charterowej, wykorzystując ich jachty do obsługi naszych klientów. Nie należy zakładać, że przychody z takich rejsów pokryją zakup jachtu czy raty leasingowe. Mogą natomiast istotnie obniżyć koszty jego posiadania - mariny, serwisu, paliwa czy przygotowania jednostki do sezonu. To właśnie ten model pozwala połączyć prywatną przyjemność z racjonalnym podejściem do kosztów - mówi Tomasz Klechowicz, JeyJey Boats.

Ile może przynieść jacht?

Potencjał przychodowy zależy od rodzaju jednostki, lokalizacji i obłożenia. Na polskim rynku tygodniowy czarter większych jednostek motorowych może kosztować kilkanaście tysięcy złotych. Natomiast w przypadku najbardziej komfortowych jachtów stawki w szczycie sezonu zbliżają się do 20 tys. zł.

Nie oznacza to jednak, że właściciel może po prostu pomnożyć cenę tygodniowego czarteru przez liczbę tygodni wakacji. Poza sezonem ceny spadają, a część terminów może pozostać niewykorzystana. Z przychodu trzeba również odjąć prowizję operatora lub brokera oraz koszty przygotowania i eksploatacji jednostki.

Koszty są równie ważne

Jacht generuje koszty także wtedy, gdy nie ma na nim klientów. Przy kalkulacji trzeba uwzględnić m.in. miejsce postoju, ubezpieczenie, serwis, paliwo, przygotowanie jednostki, zużycie wyposażenia i podatki.

Ważniejsze od pytania „Czy jacht zarobi na sobie?” jest to, jaką część kosztów jego posiadania może pokryć czarter. Zakup jednostki z myślą o jej wynajmie może być sposobem na ograniczenie wydatków związanych z jej utrzymaniem, ale nie powinien być traktowany jako gwarantowana lokata kapitału. O wyniku decydują przede wszystkim dobór jednostki, lokalizacja, obłożenie oraz sposób zarządzania czarterem.

Przed zakupem warto przygotować szczegółową kalkulację, uwzględniającą cenę jachtu, sposób finansowania, przewidywaną liczbę tygodni czarterowych, średnią stawkę oraz wszystkie koszty eksploatacyjne.

Jacht może częściowo finansować własne użytkowanie. Dla właściciela korzyścią nie musi być „zarabiająca łódź”, ale jednostka, której część kosztów utrzymania pokrywają klienci czarterowi.



JeyJey BOATS

Kompleksowa organizacja
eventów na wodzie.
Z miłością do jachtów,
dbałością o detale
i najwyższym standardem
obsługi.

OFERUJEMY:

- Organizację eventów
- Luksusowe rejsy
- Opiekę nad jachtami
- Pośrednictwo w czarterach
- Doświadczenie, zaufanie, pasję



ORGANIZACJA EVENTÓW

Wyjątkowe wydarzenia
na jachtach
i motorówkach:

- imprezy prywatne
- eventy firmowe
- integracje



LUKSUSOWE REJSY

Niezapomniane chwile
na pokładzie luksusowej
jednostki:

- jachty i motorówki
- rejsy indywidualne
- rejsy grupowe



OPIEKA NAD JACHTAMI

Kompleksowa opieka
nad Twoim jachtem:

- serwis i przeglądy
- detailing, konserwacja
- transport jachtów



POŚREDNICTWO W CZARTERACH

Łączymy właścicieli
jachtów z klientami:

- doradztwo
i organizacja
- rezerwacje i obsługa



DOŚWIADCZENIE, ZAUFAWIE, PASJA

Jesteśmy tu, by:

- budować relacje
- tworzyć wspomnienia
- zapewniać najwyższą
jakość



Z NAMI **MORZE** MOŻLIWOŚCI STAJE SIĘ RZECZYWISTOŚCIĄ.



www.jjboats.pl



info@jjboats.pl



Gdańsk, ul. Szafarnia 10



+48 720 780 620

„Pokazujemy to, czego zwykle nie widać”

Rozmowa z twórcami Avocado Pracowni Twórczej, która od 2027 roku zmienia nazwę na Sea More.

Od niewielkiego pomysłu dwojga ludzi w Gdańsku do międzynarodowej marki trójwymiarowych map drewnianych – Tyśka Lewandowska i Piotr Łańcucki od dekady zamieniają geografę, wspomnienia i miłość do morza w sztukę. Gdy Pracownia zbliża się do 10-lecia w listopadzie 2026 roku, rozmawiamy o początkach i rozwoju marki.

ROZMAWIAŁ: Przemysław Schenk,
ZDJĘCIA: Avocado



Od czego to się zaczęło?

Tyśka: Od potrzeby, by stworzyć piękną mapę dla siebie (śmiech). Fascynowały nas mapy i to, jak pokazać coś niewidocznego – dno morza. Z podróży, pasji do map i pracy ręcznej powstały pierwsze mapy 3D.

Piotr: Na początku to były eksperymenty – materiały, warstwy, kolory farb, głębia i równowaga między precyzją a estetyką.

Tworzyliście firmę jako para. Czy to było łatwe?

Piotr: „Łatwe” to zdecydowanie nie jest to słowo, które opisuje nasze początki (śmiech)

Tyśka: To inny rodzaj relacji, gdy jesteście razem w domu i jednocześnie pracujecie razem. Nie ma wyraźnego momentu „wyjścia” z pracy. Ale jest też w tym dużo wyjątkowego – budowanie czegoś, co należy do was obojga.

Kiedy pojawił się moment przełomu?

Tyśka: Gdy ludzie zaczęli reagować na nasze mapy emocjonalnie. Na targach opowiadali swoje historie związane z miejscami na mapach. Zrozumieliśmy, że mapa to nośnik wspomnień.

Co wyróżnia mapę 3D?

Tyśka: Płaska mapa mówi „gdzie”. Trójwymiarowa pokazuje „jak”. Na naszych mapach naprawdę widzisz głębokości. Pracujemy na danych batymetrycznych, dzięki czemu warstwy odwzorowują podwodny krajobraz.

Piotr: A jest jeszcze samo drewno – nadaje mapie ciepło i sprawia, że „żyje”. To nie jest tylko przedmiot, to historie opowiedziane w drewnie.

Technologia czy rzemiosło?

Piotr: Używamy technologii laserowej dla precyzji, ale to laser nie tworzy gotowego dzieła. Nadal ogromna część pracy odbywa się ręcznie – projektowanie, szlifowanie, malowanie, klejenie i wykańczanie.

Tyśka: Dlatego wciąż postrzegamy siebie jako pracownię twórczą, nie zwykłego producenta.

Macie bardzo szeroką ofertę - ponad 150 wzorów - jak ewoluowała oferta?

Tyśka: Od Bałtyku do map świata, miast i zamówień specjalnych.

Piotr: I zawsze pojawiają się nowe pomysły. To ta „niebezpieczna” część pracy z Tyśką – jeden zakończony projekt od razu daje jej trzy kolejne pomysły. (śmiech)

Tyśka: To prawda - choć się w tym uzupełniamy. Na początku roku powstała warstwowa mapa Księżyca, która stała się hitem. Od kilku lat za namową Piotra robimy też mapy z podświetleniem LED - są tak popularne, że na zamówienie czeka się kilka miesięcy.

Wasze mapy są związane ze światem żeglarsstwa i jachtingu.

Czy to było zamierzone?

Tyśka: Zdecydowanie tak. Morze zawsze było w centrum tego, co robimy. Dla żeglarza mapa jest czymś bardzo osobistym – może przedstawiać trasę, ulubione kotwiczowisko, linię brzegową albo cały rozdział życia. A ponieważ mapy można personalizować, stają się niemal wizualnym dziennikiem żeglarskich podróży.

Wystawialiście się w bardzo różnych miejscach – od ulicznych targów w Gdańsku po międzynarodowe wystawy sztuki. Jakie to było doświadczenie?

Tyśka: Wspaniale i czasem zupełnie nieoczekiwane. Jest coś bardzo szczerego w staniu przy własnych produktach na wydarzeniu i bezpośredniej rozmowie z ludźmi. Pytania, które tam słyszysz, są często najciekawsze. Braliśmy też udział w wydarzeniach takich jak Boot Dusseldorf, Stockholm Furniture Fair, Dubai Boat Show, Kolosy Festiwal w Gdyni, World Art Dubai, Polboat Gdynia, Warsaw Poland Boat Show, Croatia Boat Show oraz Boat Show Abu Dhabi i Jarmarku w Gdańsku.

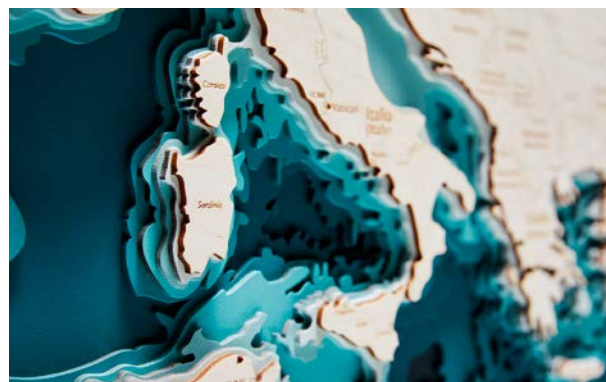
Co znaczy Gdańsk dla marki?

Tyśka: Wszystko. Gdańsk ma niezwykłą relację z morzem, statkami, podróżami i stoczniami. Tworzymy nasze mapy właśnie tutaj. Dlatego nawet jeśli mapa trafia do Krakowa, Dubaju, Vancouver czy Sydney, zawsze jest w niej kawałek Gdańska.

Zrównoważony rozwój staje się coraz ważniejszy w designie.

Jak wpływa to na Waszą pracę?

Piotr: Drewno to fantastyczny materiał, ale chcemy używać go odpowiedzialnie. Korzystamy ze sklejk z certyfikatem FSC, wodnych farb i klejów, ramy powstają z drewna odzyskanego. Współpracujemy z artystami, szkołami i innymi rękodzielnikami, przekazując nasze "odpady" - z drewna, które nie staje się mapą, powstają kolejne projekty.



Tyśka & Piotr
w Pracowni

Co dalej?

Tyśka: Więcej map. (śmiech) Więcej miejsc, więcej projektów personalizowanych i więcej projektów międzynarodowych. Chcemy, aby Sea More docierało coraz dalej, jednocześnie utrzymując kreatywne serce Pracowni tutaj, w Gdańsku. Ale myślę, że najważniejsze jest to, żeby nie zgubić powodu, dla którego zaczęliśmy. Chcemy tworzyć coś, co budzi ciekawość. Coś, co sprawia, że ludzie pamiętają. Oraz to, co sprawi, że zobaczą więcej świata.

AVOCADO
PRACOWNIA TWÓRCZA

Skontaktuj się z nami:

tel.: +48 733 702 123

strona: www.avocadopt.com

ROZMOWY, które mają przełożenie na biznes

Dwa dni rozmów, wymiany doświadczeń i budowania relacji. Pierwsze Spotkanie Kwartalne Klubu Biznesu na Morzu połączyło merytoryczne dyskusje, networking i integrację.

TEKST: Przemysław Schenk, **ZDJĘCIA:** Bartłomiej Ziółkowski



Pierwsze Spotkanie Kwartalne Klubu Biznesu na Morzu było okazją do spotkania przedstawicieli świata biznesu, wymiany doświadczeń i nawiązywania nowych kontaktów. Organizatorzy postawili na połączenie wartościowych treści biznesowych z przestrzenią do bezpośrednich rozmów. W programie znalazły się m.in. tematy sukcesji w firmach rodzinnych, automatyzacji, inwestycji, kapitału oraz budowania wartości przedsiębiorstwa.

Integracja i biznesowe rozmowy

Pierwszy dzień miał przede wszystkim charakter integracyjny. Uczestnicy spotkali się na strzelnicy BIG GUN, a następnie podczas wspólnej kolacji. Mniej formalna atmosfera pozwoliła na pierwsze rozmowy i poznanie się jeszcze przed rozpoczęciem części konferencyjnej. Kolejny dzień został poświęcony przede wszystkim biznesowi i najważniejszym wyzwaniom, z którymi mierzą się przedsiębiorcy.

Sukcesja oraz przyszłość firm rodzinnych

Poruszano wiele tematów m.in. „Sukcesja w firmie rodzinnej – co zrobić, gdy drugie pokolenie nie chce przejąć biznesu?”, „Ja, rodzina, firma, majątek, czyli o sensie życia przedsiębiorcy” czy zagadnień związanych z technologią i zmianami zachodzącymi we współczesnym biznesie. Kamil Kaczmarczyk i Sebastian Barnaś rozmawiali o automatyzacji procesów jako sposobie na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. W centrum dyskusji znalazły się technologia, digitalizacja, IT oraz bezpieczeństwo i ich praktyczne zastosowanie w rozwoju firm.

Na scenie pojawili się założyciele Klubu Biznesu na Morzu - Rafał Wiśniewski i Krzysztof Felpel. Była to także okazja do wyróżnienia Andrzeja Polaka oraz Jurka Klimkowskiego zaangażowanych w rozwój społeczności oraz pokazania na konkretnych przykładach, jak relacje budowane w Klubie mogą przekładać się na biznes.

Networking wychodzący poza wizytówki

Ważnym elementem wydarzenia były również moderowane rozmowy 1/1. Organizatorzy chcieli, aby networking wykraczał poza tradycyjną wymianę wizytówek i dawał uczestnikom możliwość bezpośredniej rozmowy, wymiany doświadczeń oraz nawiązywania wartościowych kontaktów.

Pierwsze Spotkanie Kwartalne Klubu Biznesu na Morzu stało się połączeniem merytorycznych dyskusji, networkingu i integracji. Organizatorzy podkreślają, że wydarzenie traktują nie jako zamknięty projekt, ale jako początek kolejnego etapu rozwoju społeczności.







POKAZAĆ POLSKĘ

jako wiarygodnego partnera

LOTTO Gdynia Sailing Days po raz kolejny pokazało, że Gdynia jest jednym z najważniejszych ośrodków polskiego żeglarstwa. Natomiast nadchodzi wielkie wyzwanie organizacyjne w postaci Żeglarskich Mistrzostw Świata World Sailing 2027. O szczegółach opowiada Tomasz Holc, prezes Polskiego Związku Żeglarskiego.

ROZMAWIAŁ: Przemysław Schenk, **ZDJĘCIA:** Krzysztof Andrzejewski

Za nami 27. edycja LOTTO Gdynia Sailing Days. Z perspektywy czasu jakie uczucia towarzyszą po tej odsłonie festiwalu?

Zamknęliśmy tegoroczną edycję z ogromną satysfakcją, ale również z przekonaniem, że wykonaliśmy ważny krok w rozwoju polskiego żeglarstwa. LOTTO Gdynia Sailing Days to już nie tylko cykl regat, to festiwal żeglarski w Polsce, który łączy sport wyczynowy, szkolenie młodzieży, promocję żeglarstwa i współpracę z partnerami oraz samorządem. Największym sukcesem jest dla mnie to, że udało się stworzyć wydarzenie, które przez sześć tygodni żyło sportem i przyciągało nie tylko zawodników, ale również mieszkańców oraz turystów. Ważne jest także to, że pozytywnie przeszliśmy próbę organizacyjną przed przyszłorocznymi Mistrzostwami Świata World Sailing.

Tegoroczna edycja po raz pierwszy odbyła się pod nazwą LOTTO Gdynia Sailing Days. Jaką rolę odgrywa współpraca z partnerami biznesowymi w rozwoju wydarzenia i przygotowaniach do mistrzostw świata?

Nie ma dziś możliwości organizacji wydarzeń o międzynarodowej randze bez silnych i odpowiedzialnych partnerów. Cieszymy się, że do grona naszych partnerów dołączyło LOTTO jako Partner Tytułarny festiwalu, a Partnerem Głównym była PGE Polska Grupa Energetyczna, od lat wspierająca rozwój polskiego żeglarstwa. Dla nas to nie jest wyłącznie kwestia finansowania. Największą wartością jest budowanie długofalowych relacji opartych na wspólnych celach i zaufaniu. Partnerzy stają się współtwórcami projektu. Dzięki ich zaangażowaniu możemy nie tylko organizować regaty na najwyższym poziomie sportowym, ale również rozwijać strefy dla

mieszkańców i kibiców, realizować działania edukacyjne, ekologiczne czy promować aktywny styl życia.

Największym sukcesem jest dla mnie to, że udało się stworzyć wydarzenie, które przez sześć tygodni żyło sportem i przyciągało nie tylko zawodników, ale również mieszkańców oraz turystów.

Tegoroczny program obejmował regaty w 22 klasach, a zwieńczeniem były Otwarte Mistrzostwa Europy w klasie Optimist. Jakie znaczenie dla PZZ ma możliwość organizacji wydarzeń tej rangi w Gdyni?

To pokazuje, że Polski Związek Żeglarski jest wiarygodnym partnerem dla międzynarodowych federacji i potrafi organizować wydarzenia na najwyższym światowym poziomie. Gdynia od wielu lat jest naturalnym centrum polskiego żeglarstwa i doskonałym gospodarzem największych regat. Dla nas niezwykle ważne jest również to, że podczas jednego festiwalu możemy pokazać pełną drogę rozwoju zawodnika, od pierwszych startów

w klasie Optimist aż po klasy olimpijskie. To najlepszy dowód, że szkolenie w Polsce jest procesem długofalowym i przemyślanym.

Wielkimi krokami zbliża się Poland Boat Show. W jaki sposób takie wydarzenia budują pozycję żeglarstwa w Polsce?

Poland Boat Show to wydarzenie, które pokazuje, jak szerokim i różnorodnym środowiskiem jest dzisiaj polskie żeglarstwo. W jednym miejscu spotykają się producenci, przedstawiciele branży, żeglarze, szkoleniowcy, kluby i osoby, które dopiero zaczynają swoją przygodę z wodą. To ważne, bo pozwala nie tylko prezentować najnowsze rozwiązania i sprzęt, ale budować zainteresowanie żeglarstwem wśród kolejnych grup odbiorców. Cieszę się, że Poland Boat Show zostało objęte honorowym patronatem Prezesa Polskiego Związku Żeglarskiego. To dodatkowo podkreśla znaczenie tego wydarzenia dla rozwoju i promocji żeglarstwa w Polsce.

Po zakończeniu tegorocznej edycji myśli zapewne kierują się już ku przyszłemu rokowi. Jakie są plany i ambicje ze strony PZZ?

Przyszły rok będzie wyjątkowy. Jako Polski Związek Żeglarski będziemy organizatorami Żeglarskich Mistrzostw Świata World Sailing 2027, największego wydarzenia w historii polskiego żeglarstwa.

Jakie nadzieje są związane z tą imprezą?

Naszym celem jest nie tylko sprawna organizacja regat na najwyższym światowym poziomie, ale również pokazanie Polski jako nowoczesnego i wiarygodnego partnera dla międzynarodowego sportu. Chcemy, aby mistrzostwa były wspólnym projektem Polskiego Związku Żeglarskiego, Miasta Gdyni, partnerów biznesowych oraz całego środowiska żeglarskiego.

PRENUMERATA

Zaznaj komfortu dostawy magazynu
prosto do Twojego domu

Express Biznesu to jedyny magazyn biznesowy w Polsce ukazujący się regularnie co miesiąc.

Zamów prenumeratę magazynu i zapewnij sobie dostęp do aktualnych treści już od najbliższego numeru!

Wypełnij formularz z danymi do wysyłki, a potwierdzenie przelewu wyślij na adres: *prenumerata@expressy.pl*.

Koszt jednego egzemplarza to 20 zł (w tym 8% VAT), a przesyłka jest wliczona w cenę. Ciesz się profesjonalną gazetą dostarczaną prosto pod wskazany adres – wygodnie, regularnie, na najwyższym poziomie.

PRENUMERATA@EXPRESSY.PL
+48 601 300 143



Techno- logia

wkracza
na pokład

Inteligentne systemy, zdalne sterowanie i elektryfikacja zmieniają współczesne jachty. Technologia ma zwiększać komfort, bezpieczeństwo oraz efektywność podczas rejsu.

TEKST: Przemysław Schenk,

ZDJĘCIA: Yacht Concept, Lamdo Yachts

Technologia na jachtach rozwija się podobnie jak w samochodach czy nowoczesnych domach. Systemy pokładowe są coraz częściej integrowane w jeden ekosystem. Użytkownik może kontrolować wiele funkcji z poziomu jednego interfejsu. Rozwój elektroniki idzie także w parze z elektryfikacją, która otwiera nowe możliwości w zakresie napędu i zarządzania energią.

Jacht jak inteligentny dom

Współczesne jednostki coraz częściej wykorzystują rozwiązania znane z technologii smart home. Integracja poszczególnych systemów ma przede wszystkim zwiększać wygodę użytkownika i ograniczać konieczność ręcznego sterowania wieloma urządzeniami.

- Nowoczesny jacht coraz bardziej przypomina smart home, bo technologia ma przede wszystkim ułatwiać życie. Nowa generacja właścicieli oczekuje dziś na jachcie tego samego poziomu wygody i personalizacji, do którego przyzwyczaiła się w domu czy samochodzie. Dlatego łączymy oświetlenie, klimatyzację, multimedia, energię, monitoring i urządzenia pokładowe z logiką oraz automatyzacją, tworząc jeden inteligentny ekosystem. Można nim zarządzać z jednego interfejsu - nie tylko z plotera, ale również zdalnie, przez przeglądarkę internetową na dowolnym urządzeniu. Przyszłość to nie więcej urządzeń i ekranów, ale inteligentny jacht, który rozumie potrzeby użytkownika oraz upraszcza jego obsługę - mówi **Katarzyna Karasińska**, Dyrektor Sprzedaży, Yacht Concept.





Elektryfikacja otwiera nowe możliwości

Jednym z najważniejszych kierunków rozwoju technologii jachtowej jest również elektryfikacja. Oprócz cichego napędu pozwala ona na bardziej świadome zarządzanie energią i monitorowanie parametrów jednostki podczas rejsu.

- Elektryfikacja otwiera przed współczesnym jachtingiem zupełnie nowe możliwości. Nowoczesny jacht może nie tylko poruszać się niemal bezgłośnie, ale również inteligentnie zarządzać energią potrzebną do napędu i funkcjonowania całej jednostki. W eLY30+ wykorzystujemy magazyn energii, systemy monitorowania oraz zdalną kontrolę parametrów jachtu. Dzięki temu użytkownik ma większą świadomość zużycia energii i może lepiej planować rejs. Duża autonomia pozwala swobodnie korzystać z jednostki przez wiele godzin, a możliwość rozbudowy systemu energetycznego daje przestrzeń do dalszego rozwoju. To kierunek, w którym, moim zdaniem, będzie zmierzał nowoczesny jachting - mówi **Błażej Predko**, Członek Zarządu LAMDO YACHTS.

Technologie na pokładach jachtów coraz wyraźniej przesuwają granicę między tradycyjnym żeglowaniem a inteligentną mobilnością. Przyszłość będzie oznaczała nie tylko bardziej zaawansowane urządzenia, ale ich integrację, automatyzację oraz łatwiejszą obsługę.

Nowe technologie i indywidualne projekty

Polskie stocznie łączą seryjną produkcję z zaawansowanymi projektami realizowanymi według indywidualnych oczekiwań klientów. Coraz większą rolę odgrywają technologie, nowe materiały i rozwój kompetencji.

TEKST: Przemysław Schenk,
ZDJĘCIA: Galeon Yachts, Saxdor Yachts, Sofic

Polska od lat jest jednym z ważnych miejsc na światowej mapie produkcji jachtów. W krajowych stocznich powstają popularne jednostki seryjne, jak i duże, zaawansowane technicznie jachty budowane według indywidualnych wymagań klientów.

Od seryjnej produkcji po wsparcie całego sektora

Rozwój polskich stoczní to jednak nie tylko pojedyncze duże projekty. O skali produkcji świadczą również firmy realizujące kolejne serie jachtów i jednocześnie inwestujące w rozwój kompetencji potrzebnych całej branży.

- Na co dzień dostarczamy polskim stoczniom jachtowym formy produkcyjne. Mamy natomiast bardzo ciekawy projekt w odbudowie. Jest to 55 letni drewniany jacht żaglowy, „Orkan”, który jest jednostką

flagową naszej firmy. Nie jest to tradycyjny remont wykonany klasycznymi metodami szkutniczymi. Postanowiliśmy połączyć tradycję z nowoczesną technologią. Jacht dostaje nową wkładkę wykonaną z laminatu obejmującą kokpit i kabinę. W ten sposób zaaplikujemy ergonomiczne i nowoczesne rozwiązania wyposażenia żeglarskiego zachowując nawiązanie do tradycyjnego klimatu. Węglowe relingi o indywidualnej formie zaprojektowaliśmy inspirować się kształtem gładkiej gałęzi wyrzuconej na plażę. Będą oplatać jacht i gładko wyrastać z burt. Chcemy na przykładzie Orkana, zaprezentować nietuzinkowe możliwości projektowe i wykonawcze – mówi **Jan Sowa**, prezes zarządu SOFIC SP Z O O, POLAND.

Projekt „Orkana” pokazuje przy tym, że współczesny przemysł jachtowy może łączyć tradycyjne rzemiosło z technologiami wykorzystywanymi we współczesnej produkcji.





Wejście do seryjnej produkcji

Kolejnym przykładem skali polskiego przemysłu jest działalność Saxdor Yachts. Firma produkuje w Polsce kolejne modele swojej gamy. Obecnie rozpoczęła seryjną produkcję Saxdor 460 GTC, największej i najbardziej zaawansowanej jednostki w portfolio marki.



- Polskie stocznie są dziś ważną częścią światowego przemysłu jachtowego, a skala i zaawansowanie produkowanych tu jednostek stale rosną. W Saxdor Yachts produkujemy modele od Saxdor 270, przez serie 300 i 400, a obecnie rozpoczęliśmy seryjną produkcję Saxdor 460 GTC – największej i najbardziej zaawansowanej jednostki w naszej gamie. Równolegle inwestujemy w przyszłość branży, rozwijając kształcenie zawodowe – szkołę branżową i technikum – oraz wspierając powstanie Branżowego Centrum Umiejętności dla przemysłu jachtowego. To inwestycja nie tylko w produkcję, ale przede wszystkim w ludzi, kompetencje i dalszy rozwój polskiego przemysłu jachtowego – mówi **Paweł Błaszak**, COO Poland, Saxdor Yachts.



Zaawansowana technologia na pokładzie

Jednostka Conrad CO.ONE 140 ma mieć 42,85 metra długości i łączyć osiągi jachtu żaglowego z komfortem kojarzonym z dużymi jednostkami motorowymi. Konstrukcja wykorzystuje aluminiowy kadłub, kompozytową nadbudówkę z włókna węglowego oraz napęd hybrydowy. Stocznia planuje wodowanie tej jednostki w 2027 roku.

Projekt CO.ONE 140 pokazuje, jak daleko może dziś sięgać polska produkcja jachtów. To pierwsza jednostka nowej, półcustomowej linii Conrada, zaprojektowana jako oceaniczny cruiser żaglowy. Jacht ma oferować możliwość dalekiej żeglugi, a jednocześnie rozwiązania charakterystyczne dla segmentu super jachtów. Zastosowany układ hybrydowy pozwala na pracę w trybie cichym, ograniczenie wykorzystania silnika podczas żegluga oraz odzyskiwanie energii.



Rozwijanie kolejnych generacji jachtów

Ważnym elementem polskiej produkcji pozostaje również seryjna budowa dużych jachtów motorowych. W Gdańsku rozwijana jest obecnie między innymi rodzina nowych modeli Galeon. Jednym z nich jest Galeon 520 FLY, który mierzy 17,2 metra długości. Ta jednostka została zaprojektowana z myślą o maksymalnym wykorzystaniu przestrzeni. Oferuje m.in. rozbudowany flybridge, trzy kabiny oraz rozwiązania zwiększające powierzchnię użytkową na rufie. Za jego stylistykę zewnętrzną odpowiada Tony Castro Yacht Design.

Z kolei Galeon 570 SKY reprezentuje bardziej sportowy kierunek. Jacht ma 17,55 metra długości. Jednym z jego charakterystycznych rozwiązań jest system Beach Mode z rozkładanymi balkonami po obu stronach. Jednostka łączy sportową sylwetkę z rozwiązaniami przeznaczonymi do komfortowego, dłuższego pobytu na wodzie.

Polskie stocznie pokazują dziś kilka różnych oblicz branży, od seryjnej produkcji i nowych generacji jachtów motorowych, przez zaawansowane konstrukcje półcustomowe, po nietypowe projekty renowacyjne. Wspólnym mianownikiem pozostają rosnące wymagania technologiczne, które pozwalają krajowym firmom konkurować na świecie.

biznes. lifestyle. nieruchomości.



Express
BIZNESU

Nieważne, co **Ty** czytasz.
Ważne, kto czyta o **Tobie**.

„Express Biznesu” to trójmiejski magazyn premium, którego ambicją jest przekrojowe i obiektywne przedstawianie najważniejszych i najbardziej kreatywnych inicjatyw biznesowych i samorządowych.



Mała jednostka

Duże możliwości

Kompaktowe jachty zyskują na popularności.
Klienci szukają dziś jednostek, które łączą
funkcjonalność, komfort i swobodę użytkowania
z niższymi kosztami eksploatacji.

TEKST: Przemysław Schenk,

ZDJĘCIA: PEGAZUS BOATS SP. Z O.O., PR-BOATS

Jeszcze niedawno większy jacht był dla wielu osób naturalnym wyborem, jeśli zależało im na wygodzie i odpowiednim wyposażeniu. Dziś coraz więcej klientów zwraca uwagę na kompaktowe jednostki, które mogą zaoferować zaskakująco dużo przy niewielkich gabarytach. Łatwiejszy transport, wodowanie i przechowywanie, a także możliwość korzystania z różnych akwenów sprawiają, że mniejsze jachty stają się pełnoprawną alternatywą dla większych modeli.

Swoboda bez wysokich kosztów

Kompaktowy jacht może być odpowiedzią na potrzeby osób, które chcą aktywnie korzystać z wody, ale nie potrzebują dużej jednostki na stałe przypisanej do jednej mariny. W przypadku konstrukcji o długości kilku metrów znaczenie mają nie tylko niższe koszty, ale też mobilność i łatwość organizacji rejsów.

- Popularność kompaktowych jachtów rośnie, ponieważ coraz więcej klientów szuka dziś jednostki, która daje dużą swobodę bez konieczności ponoszenia kosztów charakterystycznych dla większych łodzi. Nowoczesne konstrukcje o długości 5–8 metrów potrafią zaoferować zaskakująco dużo przestrzeni, dobre osiągi i wyposażenie

znane wcześniej z większych modeli. Są łatwiejsze w transporcie, wodowaniu, serwisie i przechowywaniu, a przy tym pozwalają komfortowo spędzić dzień lub weekend na wodzie. Dla wielu klientów ważna jest też możliwość zmiany akwenu bez uzależnienia od jednej mariny. W efekcie mały jacht przestaje być kompromisem, a staje się świadomym i praktycznym wyborem – mówi **Paweł Roman**, CEO PR-Boats.

Maksimum funkcjonalności na kilku metrach

Niewielkie rozmiary nie muszą oznaczać rezygnacji z wygody. Producenci kompaktowych jednostek coraz lepiej wykorzystują dostępną przestrzeń, umieszczając na pokładzie rozwiązania kojarzone dotychczas z większymi jachtami. Dzięki temu nawet jednostka o długości poniżej sześciu metrów może pełnić funkcję nie tylko łodzi na jednodniowe wypady, ale również miejsca na dłuższy pobyt.

- Kompaktowe jachty cieszą się coraz większą popularnością, ponieważ klienci oczekują dziś maksimum funkcjonalności przy możliwie niewielkich gabarytach. Dobrym przykładem jest PEGAZUS 600 SUNTOP. Na niespełna sześciu metrach oferuje miejsca do spania

dla 4–5 osób, kuchenkę gazową, umywalkę, lodówkę, system audio i TV oraz WC w osobnej kabinie. Natomiast prawdziwym hitem jest przestrzeń do opalania na dachu. Jednocześnie kompaktowe rozmiary oznaczają łatwiejszy transport, wodowanie i przechowywanie oraz niższe koszty eksploatacji. To sprawia, że niewielki jacht może zapewnić swobodę i komfort znane dotąd z dużo większych jednostek – stwierdza **Jacek Żywalewski**, prezes zarządu PEGAZUS BOATS Sp. z o.o.

Kompaktowy jacht to świadomy wybór

Rosnące zainteresowanie kompaktowymi jachtami pokazuje, że klienci coraz częściej patrzą na jednostkę przez pryzmat rzeczywistych potrzeb, a nie wyłącznie jej rozmiaru. Mobilność, funkcjonalność i koszty użytkowania stają się równie istotne jak komfort.

Dla producentów oznacza to konieczność projektowania jednostek, które na ograniczonej przestrzeni oferują jak najwięcej możliwości. Kompaktowy jacht coraz częściej nie jest mniejszą wersją większej łodzi, ale samodzielną kategorią odpowiadającą na zmieniający się sposób spędzania czasu na wodzie.



Luksus *przenosi się na wodę*

Naturalne drewno, kamień, wysokiej jakości tkaniny, designerskie oświetlenie i duże przeszklenia. Współczesne jachty coraz częściej oferują wnętrza kojarzące się z luksusowymi apartamentami.

TEKST: Przemysław Schenk, **ZDJĘCIE:** pexels.com

Wnętra luksusowych jachtów coraz mocniej czerpią z architektury rezydencjonalnej, ekskluzywnych hoteli i współczesnego wzornictwa. Zmienia się przy tym sposób definiowania luksusu. Efektowność ustępuje miejsca harmonii, jakości materiałów i rozwiązaniom, które pozwalają wygodnie korzystać z przestrzeni podczas dłuższych rejsów.

Apartament z widokiem na morze

Salon, kuchnia czy kabina właścicielska nie są już projektowane wyłącznie jako funkcjonalne pomieszczenia. Mają tworzyć spójną, komfortową przestrzeń do życia. Stąd coraz większe przeszklenia, otwarte układy i płynne połączenie wnętrza z pokładem.

W większych jednostkach strefa dzienna może przypominać salon w ekskluzywniej rezydencji. Komfortowe sofy, designerskie fotele, rozbudowane systemy rozrywki czy eleganckie jadalnie mają sprawić, że pobyt na jachcie nie będzie oznaczał rezygnacji z przyzwyczajen znanych z lądu.

Materiały budują charakter

W luksusowych aranżacjach nadal królują drewno i kamień, ale coraz częściej wykorzystywane są w bardziej subtelny sposób. Zamiast nadmiaru dekoracji liczą się naturalne faktury, odpowiednio dobrane proporcje i spójna paleta materiałów.

Popularność zyskują również rozwiązania inspirowane naturą oraz materiały o mniejszym wpływie na środowisko. Dzięki nim wnętrze może być jednocześnie eleganckie i bardziej współczesne.

Personalizacja zamiast gotowego wnętrza

W segmencie premium właściciel coraz częściej uczestniczy w projektowaniu swojej jednostki. Może wybierać rodzaj drewna, kamienia, tapicerki, kolorystykę, oświetlenie czy detale zabudowy. W przypadku najbardziej ekskluzywnych projektów powstają wnętrza tworzone praktycznie od podstaw dla konkretnego klienta.

To sprawia, że jacht staje się przedłużeniem prywatnego stylu. Dla jednego właściciela będzie to minimalistyczna przestrzeń utrzymana w jasnych kolorach, dla innego – bardziej klasyczne wnętrze z ciemnym drewnem i szlachetnymi materiałami.

Współczesny jacht staje się dzięki temu czymś więcej niż środkiem transportu czy miejscem wakacyjnego wypoczynku. To prywatna przestrzeń, w której design, technologia i funkcjonalność mają tworzyć jeden spójny ekosystem. Luksus na wodzie nie polega już wyłącznie na drogich materiałach. Coraz częściej oznacza możliwość zaprojektowania wnętrza według życzenia jego właściciela.



PERSONALIZACJA

zmienia rynek

Nowoczesne technologie, większa możliwość personalizacji, ekologiczne rozwiązania i funkcjonalne wnętrza – tak zmieniają się oczekiwania osób kupujących jachty.

TEKST: Przemysław Schenk,

ZDJĘCIA: VTS-Yachts sp. z o.o., Lamdo Yachts, Cobrey Yachts

Do niedawna klienci znacznie częściej wybierali spośród gotowych konfiguracji. Dziś coraz większą rolę odgrywa możliwość współtworzenia jednostki i dostosowania jej do własnych potrzeb. Liczy się nie tylko wygląd, ale również komfort, funkcjonalność. Równie ważne są zastosowane technologie i sposób, w jaki właściciel zamierza korzystać z jachtu.

Komfort i ekologia idą w parze

Zmieniają się również oczekiwania dotyczące sposobu napędzania jachtów. Rosnąca świadomość ekologiczna sprawia, że klienci coraz częściej zwracają uwagę na zużycie paliwa, emisję hałasu oraz możliwość wykorzystania napędów elektrycznych i hybrydowych. Na znaczeniu zyskują także energooszczędne systemy pokładowe oraz materiały przyjazne środowisku. Szczególnie widoczne jest to na rynku jednostek premium, gdzie ekologia coraz częściej łączona jest z wysokim komfortem użytkowania.

– W sezonach 2026/2027 klienci coraz częściej wybierają jachty, które łączą zrównoważony napęd z wysokim komfortem użytkowania. Rosnące znaczenie mają napędy elektryczne, cicha praca, niskie koszty eksploatacji oraz funkcjonalne wnętrza zapewniające wygodę podczas dłuższych rejsów. W Lamdo Yachts odpowiadamy na te oczekiwania modelem eLY30+, który jest w 100% elektrycznym trawlerem oferującym 3 niezależne kabiny i 3 pokłady słoneczne. Na jachcie komfort porównywalny jest z nowoczesnym apartamentem na wodzie – mówi **Błażej Predko**, Lamdo Yachts.



Klient chce mieć wpływ

Personalizacja staje się jednym z najważniejszych trendów na rynku premium. Klient chce mieć wpływ na to, jak wygląda jego jednostka i w jaki sposób będzie z niej korzystał. Jacht ma być odpowiedzią na konkretny styl życia. Może służyć rodzinnym rejsom, uprawianiu sportów wodnych, ale również spotkaniom biznesowym.

– Obserwujemy, że klienci przychodzą dziś ze sprecyzowanymi oczekiwaniami i chcą aktywnie uczestniczyć w tworzeniu swojego jachtu. Właściciele oczekują, że jednostka będzie odzwierciedlała ich indywidualny styl, zarówno pod względem estetyki, jak i sposobu spędzania czasu na wodzie. Dlatego duże znaczenie ma możliwość personalizacji – od układu pokładu i wyposażenia po materiały wykończeniowe. Rośnie też zainteresowanie napędami elektrycznymi, szczególnie wśród klientów zagranicznych. Niezależnie od zmieniających się trendów kluczowe jednak pozostają staranność wykonania i funkcjonalność rozwiązań – mówi **Adam Chojnacki**, CEO VTS-Yachts sp. z o.o.

Jakość wciąż priorytetem

Choć rynek jachtowy szybko się zmienia, nie wszystkie oczekiwania klientów ulegają przeobrażeniu. Jednym z najważniejszych kryteriów wciąż pozostaje jakość wykonania. Przy zakupie kosztownej jednostki klient chce mieć pewność, że będzie ona służyć przez wiele lat i zachowa swoją wartość. Starannie zaprojektowany i solidnie zbudowany jacht ma zapewniać bezpieczeństwo oraz komfort użytkowania niezależnie



od zmieniających się trendów. Nowoczesne technologie, personalizacja czy ekologiczne napędy mogą zwiększać atrakcyjność jednostki, ale nie zastępują podstawowych oczekiwań dotyczących jakości.

W efekcie rynek zmierza w stronę coraz bardziej indywidualnego podejścia do klienta. Współczesny jacht ma być jednocześnie komfortowy, funkcjonalny, technologicznie zaawansowany oraz dopasowany do właściciela. To właśnie połączenie tych elementów będzie wyznaczać kierunek rozwoju rynku jachtowego.





SPOT

ZMIENIA POŁUDNIOWY

WJAZD DO SOPOTU

MIESZKANIA, BIURA I MARKI PREMIUM W JEDNYM MIEJSCU

Na granicy Sopotu i Gdańska powstaje wielofunkcyjny projekt łączący mieszkania, biura i usługi. SPOT ma zmienić charakter południowego wjazdu do kurortu, a jeszcze przed ukończeniem inwestycji przyciągnąć marki dotychczas obecne przede wszystkim w Warszawie. Swoją city showroom otworzy tutaj Auto Fus Group z markami Rolls-Royce, Aston Martin, McLaren oraz IDEAMM.

TEKST I ZDJĘCIA: Moderna

Sopot nie kończy się dziś tam, gdzie przebiega administracyjna granica miasta. Codzienne życie coraz mocniej łączy go z Gdańskiem. Właśnie w tym miejscu, przy Alei Niepodległości 635/637, Moderna Holding realizuje SPOT, inwestycję mieszkaniowo-biurową, która ma wykorzystać jednocześnie dostęp do kurortowego charakteru Sopotu i biznesowej infrastruktury Gdańska.

Projekt tworzą cztery kameralne budynki. Łącznie znajdzie się w nich 150 lokali: 78 mieszkań, 65 lokali biurowych oraz siedem lokali usługowych. Pod inwestycją powstanie hala garażowa ze 100 miejscami postojowymi, przewidziano również 122 miejsca dla rowerów.

Między kurortem a biznesową częścią aglomeracji

Położenie SPOT-u pozwala korzystać z dwóch różnych części Trójmiasta bez konieczności wyboru między nimi. W kierunku północnym jest centrum Sopotu, Hipodrom, tereny rekreacyjne i plaża. Kilkaśmet metrów w drugą stronę zaczyna się Gdańsk, a dalej znajdują się Oliwa i jedno z najważniejszych skupisk biznesowych północnej Polski.

Znaczenie ma również transport publiczny. W pobliżu znajduje się stacja SKM Sopot Wyścigi, która umożliwia szybkie połączenie z każdą częścią Gdańska. To właśnie położenie na styku dwóch miast jest jednym z powodów, dla których SPOT ma mieć bardziej miejski niż typowo kurortowy charakter. Lokalizacja pozwala mieszkać w Sopocie, a jednocześnie pozostać blisko miejsc pracy, uczelni i infrastruktury usługowej Gdańska. Ten kontekst ma znaczenie także dla biznesu.

Biura nie tylko na wynajem

Jedną z istotnych części projektu jest oferta lokali biurowych przeznaczonych na sprzedaż. W SPOT-cie powstanie ich 65, a podstawowe powierzchnie mają wynosić około 30–70 mkw. Sąsiednie lokale można łączyć, tworząc większą przestrzeń odpowiadającą skali konkretnej działalności.

To model odmienny od dominującego na trójmiejskim rynku dużych kompleksów biurowych, które bazują na powierzchniach wynajmowanych przez firmy. W SPOT-cie przedsiębiorca może posiadać własną siedzibę, jednocześnie korzystając z infrastruktury wielofunkcyjnej inwestycji. Kameralny format ma być propozycją m.in. dla kancelarii, firm konsultingowych i doradczych, branży finansowej, kreatywnej oraz wolnych zawodów. Możliwość łączenia modułów pozwala natomiast myśleć o tej przestrzeni również w kategoriach większej siedziby.

Dla przedsiębiorców znaczenie ma nie tylko powierzchnia samego biura, ale charakter adresu. W tym przypadku jego biznesowy profil zaczął się budować jeszcze zanim inwestycja została ukończona.

Brytyjskie marki motoryzacyjne wybrały Sopot

Jednym z najemców części usługowej będzie Auto Fus Group. W SPOT-cie powstanie city showroom reprezentowanych przez grupę brytyjskich marek Rolls-Royce Motor Cars, Aston Martin i McLaren. Będzie to kolejny po Warszawie adres związany z działalnością grupy. Obok pojawi się także IDEAMM – showroom wyposażenia wnętrz wywodzący się z Warszawy i współpracujący z międzynarodowymi markami wzornictwa. Co istotne, wszystkie lokale usługowe w inwestycji zostały wynajęte jeszcze przed rozpoczęciem sprzedaży mieszkań. Decyzje najemców zapadły więc na długo przed ukończeniem projektu.

Dla dewelopera to potwierdzenie potencjału lokalizacji. Wybór SPOT-u przez marki, dla których adres, sąsiedztwo i sposób prezentacji produktu stanowią ważną część wizerunku. Pokazuje, że południowy Sopot może pełnić nie tylko funkcję mieszkaniową czy tranzytową. Projekt ma szansę stworzyć w tym miejscu nowy punkt aktywności gospodarczej, korzystający jednocześnie z rozpoznawalności Sopotu i zaplecza dużej aglomeracji.

Architektura ma budować wartość także po latach

Moderna od lat stawia na projekty, w których architektura jest jednym z podstawowych składników wartości nieruchomości. W przypadku SPOT-u punktem wyjścia była skala i charakter Sopotu.

Istotna jest jakość części wspólnych. Projekt zakłada wykorzystanie naturalnych materiałów – drewna i kamienia – oraz oszczędną paletę wykończeniową. Zamiast budować wrażenie jakości przy pomocy dekoracyjności, architektura opiera się na materiale, świetle, proporcji i detalu.

Takie podejście wynika z założenia, że budynek powinien zachowywać swoją jakość dłużej niż trwa jeden trend estetyczny. W nieruchomościach mieszkaniowych i komercyjnych ma to również wymiar ekonomiczny. Jakość przestrzeni i architektury wpływa na sposób, w jaki adres jest postrzegany po kilku czy kilkunastu latach funkcjonowania.

Miejski fragment Sopotu zamiast zamkniętego osiedla

Znaczenie SPOT-u wykracza poza samą liczbę powstających mieszkań. Projekt zajmuje miejsce, które przez lata było fragmentem trasy pomiędzy Gdańskiem a centrum Sopotu. Teraz ma pojawić się tam zabudowa łącząca kilka funkcji i tworząca bardziej wyraźny miejski adres. Partery przeznaczone na działalność komercyjną, biura na wyższych kondygnacjach oraz mieszkania powodują, że przestrzeń nie będzie działała według rytmu typowego dla monofunkcyjnego osiedla.

To szczególnie istotne w Sopocie, mieście kojarzonym przede wszystkim z turystyką i wypoczynkiem, ale będącym jednocześnie częścią ponadlokalnego rynku pracy i gospodarki całego Trójmiasta. SPOT próbuje wykorzystać właśnie tę podwójność. Z jednej strony



oferuje sopocki adres, bliskość terenów rekreacyjnych i niewielką skalę zabudowy. Z drugiej – dostęp do gdańskiego rynku pracy, komunikacji i zaplecza biznesowego.

Obecność Rolls-Royce'a, Aston Martina, McLarena czy IDEAMM jest najbardziej widocznym symbolem tej zmiany, ale nie stanowi jej istoty. Znacznie ważniejsze jest to, że jeszcze przed ukończeniem inwestycji miejsce zaczęło przyciągać funkcje, których wcześniej w tym fragmencie Sopotu nie było.

Jeśli ten miks się utrzyma, południowy wjazd do miasta może przestać być jedynie miejscem, które mija się w drodze do centrum. Ma szansę stać się adresem samym w sobie.



REMEDIUM

APARTAMENT W TRÓJMIEŚCIE, który nie czeka na sezon

Dla wielu osób związanych z jachtami Trójmiasto jest naturalnym punktem odniesienia. Jednak przy wyborze apartamentu inwestycyjnego sam nadmorski charakter regionu już nie wystarcza.

TEKST: Przemysław Schenk, **ZDJĘCIA:** Domesta

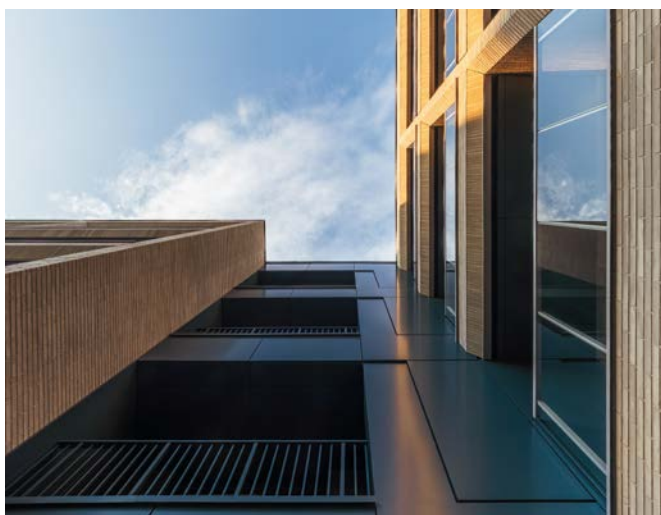
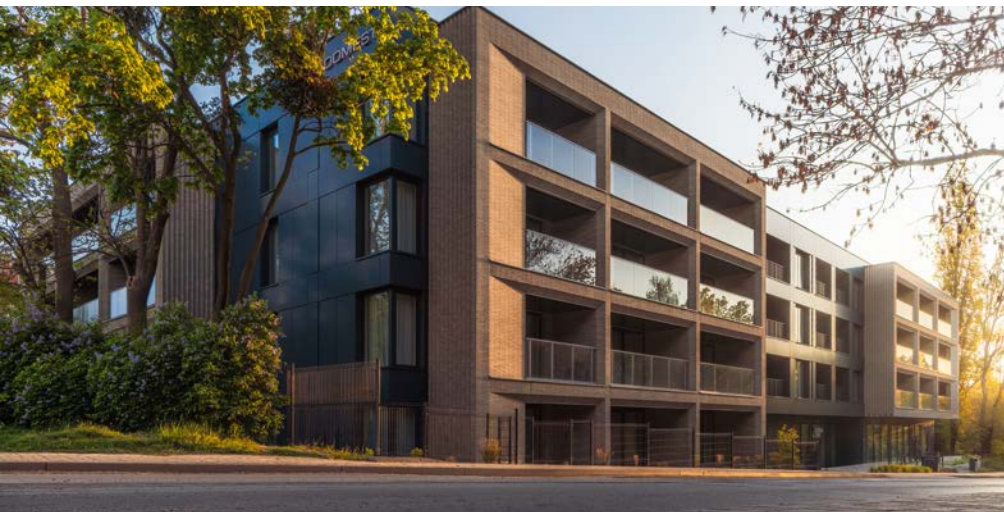
Coraz ważniejsze staje się to, czy nieruchomości może pracować przez cały rok. Remedium w gdańskich Aniolkach prezentuje taki model inwestowania: gotowy apartament pod klucz, profesjonalną obsługę najmu, kilka źródeł popytu oraz wyniki osiągane przez lokale działające już pod opieką Glow Apartments. Jakość projektu została doceniona na arenie międzynarodowej. Remedium otrzymało wyróżnienia European Property Awards, będących częścią International Property Awards, w dwóch kategoriach: Apartment/Condominium Development oraz Architecture Multiple Residence.

Inwestycja wykraczająca poza sezon

Jeszcze kilka lat temu apartament nad morzem kojarzył się z wakacyjnym wypoczynkiem i sezonowym najmem. Dziś inwestorzy coraz częściej szukają nieruchomości, która będzie nie tylko miejscem okazjonalnego pobytu, ale też aktywem mogącym pracować przez cały rok. Remedium przy ul. Smoluchowskiego 3 w Gdańsku w prestiżowej dzielnicy Aniolki odpowiada na te oczekiwania. Lokalizacja zapewnia szybki dostęp do centrum miasta i Wrzeszcza, a jednocześnie znajduje się w sąsiedztwie Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego, Uniwersyteckiego Centrum Klinicznego oraz prywatnych placówek medycznych. Z apartamentów mogą korzystać turyści, osoby przyjeżdżające na leczenie i badania, uczestnicy konferencji, goście biznesowi, studenci oraz osoby odbywające staże i kontrakty. Zróżnicowanie grup odbiorców sprawia, że potencjał tej lokalizacji nie opiera się wyłącznie na wakacyjnym ruchu turystycznym.

Standard gotowy pod klucz

Remedium jest gotowym produktem inwestycyjnym. Wszystkie 65 apartamentów zostało wykończonych pod klucz, umeblowanych i przygotowanych do użytkowania lub rozpoczęcia najmu. To istotny argument dla klienta premium, który nie chce angażować czasu w projektowanie wnętrza, koordynowanie ekip wykonawczych i kompletowanie wyposażenia. Standard obejmuje m.in. wykończone ściany i podłogi, zabudowę kuchenną, sprzęt AGD, wyposażoną łazienkę, meble, oświetlenie, szafy wykonane na wymiar, zasłony, dywany, łóżka oraz materace. Kupujący otrzymuje gotowe wnętrza zaprojektowane z myślą o wygodzie użytkowników oraz sprawnej obsłudze najmu.



Remedium nie jest zwykłym budynkiem mieszkalnym, do którego dopisano funkcję inwestycyjną. Recepcja, lokale usługowe, hala garażowa, spójny standard i przygotowanie apartamentów do przyjmowania gości tworzą produkt zaplanowany pod kątem najmu. Dla inwestora oznacza to krótszą drogę od zakupu nieruchomości do rozpoczęcia jej użytkowania lub czerpania przychodów.

Inwestycja pod opieką profesjonalnego operatora

Osoba inwestująca w jacht, prowadząca firmę lub mieszkająca poza Trójmiastem często nie chce samodzielnie zajmować się kalendarzem rezerwacji, kontaktem z gośćmi ani bieżącą obsługą apartamentu. W Remedium właściciel może zarządzać najmem we własnym zakresie albo powierzyć go Glow Apartments. Profesjonalny operator odpowiada m.in. za

widoczność ofert, zarządzanie cenami i dostępnością lokalu, obsługę rezerwacji, kontakt z gośćmi oraz dostosowanie modelu najmu do aktualnego popytu. Obsługa może obejmować pobyty krótkoterminowe, średnioterminowe i długoterminowe. Takie rozwiązanie może zainteresować inwestorów indywidualnych, przedsiębiorców, klientów spoza Trójmiasta oraz osoby związane z morzem i żeglarswem. Dla tej grupy szczególne znaczenie mają wygoda, oszczędność czasu, wysoki standard oraz możliwość elastycznego korzystania z własnego apartamentu.

Remedium już pracuje

Remedium nie jest inwestycją ocenianą wyłącznie na podstawie przyszłych założeń. Część apartamentów działa już na rynku pod opieką operatora, dzięki czemu można analizować pierwsze wyniki ich najmu. W sierpniu średnie obłożenie osiągnęło 92,47% ADR, czyli średnia cena

sprzedanej doby, wyniósł 360,80 zł, natomiast RevPAR – przychód przypadający na każdą dostępną dobę apartamentową – osiągnął 333,64 zł.

– Sierpniowe wyniki pokazują dobre wejście obiektu na rynek. Ten projekt nie tylko dobrze prezentuje się jako inwestycja, ale zaczął pokazywać, jak może funkcjonować na rynku najmu. Dane operatora nie są obietnicą gwarantowanego zysku, ale stanowią konkretny sygnał, że połączenie lokalizacji, standardu i profesjonalnej obsługi przekłada się na zainteresowanie gości – mówi Marta Apanowicz, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Domesta.

Morze przyciąga emocjami, ale o wartości nieruchomości inwestycyjnej decyduje model jej działania. Remedium w gdańskich Aniolkach pokazuje, że apartament może łączyć element stylu życia, możliwości własnego użytkowania oraz potencjał pracy na rynku najmu przez cały rok. Obecnie w sprzedaży są ostatnie apartamenty o powierzchni od 36 do 63 m².

The background of the entire page is a photograph of several offshore wind turbines in the ocean. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The turbines are white and stand on dark foundations in the water. The sky is a clear, pale blue.

ODKRYJ ENERGETYCZNY **POTENCJAŁ REGIONU**

Od budowy elektrowni w Lubiatowie po offshore na Bałtyku.
Kompletny obraz zmian gospodarczych w jednym wydaniu.

p.ruszewski@expressy.pl | +48 601 300 143 | mocpomorza.pl

EXPRESS BIZNESU

MOC POMORZA

PARTNER WYDANIA



Baltica

Kadry
dla atomu

Inwestowanie
w talenty

Niedługo
popłynie
czysta energia

WSPÓŁTWORZENIE
ENERGETYCZNEGO
BEZPIECZEŃSTWA

Mieczysław
STRUK

MARSZAŁEK WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



MORSKA
ENERGETYKA
WIATROWA



ENERGETYKA
JĄDROWA



PORTY
I PRZEMYSŁ



POMORZE
CENTRUM
NOWEJ ENERGII

NIRON

INVEST GROUP

GDZIE KAPITAŁ MA FUNDAMENT.

Nie kupuj
nieruchomości,
zbuduj **PORTFEL**.

Sprzedawca zaczyna od oferty.
Partner inwestycyjny od pytań.
Najpierw strategia. Potem rynek. Nieruchomość na końcu.

POLSKA • CYPR • ZANZIBAR • KAMBODŻA

Cztery rynki. Różne role kapitału. Jedna strategia.

Czego brakuje w Twoim portfelu?
Zacznij od strategii, nie od katalogu ofert.

niron-ig.pl ☎ +35794055846 +48668005599

Karolina & Sebastian



UMÓW KONSULTACJĘ

