



Z WIDOKIEM NA MORZE. Ceny apartamentów w Marine Hotelu w Kołobrzegu dochodzą do 2 milionów złotych

SŁONECZNA LOKATA

SPĘDZIĆ ZA DARMO URLOP NAD POLSKIM MORZEM I JESZCZE NA TYM ZAROBIĆ? ŻADEN PROBLEM, WYSTARCZY NIECAŁE 170 TYS. ZŁOTYCH I ŻYŁKA HAZARDYSTY.

SANDRA SAMOS

Coraz większą popularność w Polsce zyskuje idea tzw. second home, która przywodziła do nas z USA. Pomysł posiadania drugiej nieruchomości przeznaczanej na wynajem kuszą nie tylko szansą dodatkowego zarobku. Jest również inwestycja w postaci pokoju w hotelu, mieszkania czy apartamentu, które zyskują na wartości.

Zakupiony lokal przeznaczany jest na wynajem w sezonie turystycznym. Pozytywne można połączyć z przyjemnym – mamy miejsce, gdzie także sami możemy spędzić urlop.

Problem pojawia się, gdy mieszkamy zbyt daleko, by na co dzień doglądać nieruchomości. Dlatego coraz większą popularność zyskują condohotele, które najpręcej rozwijają się w województwie pomorskim i zachodniopomorskim. Zasada jest prosta – nabywca kupuje mieszkanie w określonym projekcie deweloperskim i to deweloper bierze na siebie zarządzanie nieruchomością i znajdowanie najemców lub zleca to wyspecjalizowanej firmie. Część deweloperów oferuje gwarantowane stawki najmu, dzięki czemu łatwo można oszacować zyskowność zakupu pokoju lub apartamentu.

Innym rozwiązaniem jest umówienie się na procentowy udział w zyskach. W takim układzie podejmujemy większe ryzyko, ale też szanse zarobku są wyższe.

Z reguły kupujemy od dewelopera pokój z całym wyposażeniem, zdarza się jednak, że trzeba wykryć dodatkowe 20-30 tys. złotych na wykończenie wnętrza. Pokój należy także ubezpieczyć i zapłacić podatek od nieruchomości. Zarządca ponosi natomiast koszty remontów, utrzymania i eksploatacji pokoju hotelowego. Trzeba liczyć się z tym, że inwestując w pokój w condohotelu, część przychodu – zwykle ok. 20-30 proc. – będziemy musieli oddać firmie, która zarządza projektem. – Może się to jednak opłacać, ponieważ profesjonalna usługa jest w stanie przyciągnąć więcej osób i wygenerować większy dochód – mówi Karol Dzięcioł, analityk nieruchomości w firmie Reas.

Pierwsze tego typu inwestycje powstały w roku 2006 i trafiły w świetną komunikację. Lokale sprzedawały się znakomicie. Ostrze hamowanie nastąpiło w połowie 2008 roku i trwało 12 miesięcy. W tym czasie tylko nielicznym deweloperom udało się znaleźć nabywców na oferowane nieruchomości.

Obecnie na rynku apartamentów wakacyjnych, podobnie jak na klasycznym rynku nieruchomości, widać ożywienie. Rośnie liczba transakcji, a deweloperzy wznowiają budowy i rozpoczynają nowe projekty. – Szczególnie dużym zainteresowaniem deweloperów cieszą się mniejsze miejscowości. Na przykład Krynica Morska czy Międzyzdroje mają znaczny potencjał rozwoju turystycznego i wzrostu cen nieruchomości – mówi Katarzyna Podyma, dyrektor ds. marketingu i sprzedaży SUN & SNOW, firmy specjalizującej się w zarządzaniu apartamentami na wynajem. Takim miejscem są też na przykład Karwieskie Błota, mała miejscowość 2 km za Karwim. W przeciwieństwie do Karwim nie trzeba tam pojawiać się na plaży o 6 rano, by wykupić miejsce. Możemy tam znaleźć tanie nieruchomości, których wartość w ciągu kilku lat zapewne bardzo wzrośnie.

Mniej odważni wolą kupić apartament, na którym będą mogli szybko i w miarę pewnie zarobić. By tak się stało, powinni jednak znaleźć doświadczonych deweloperów, bo nie wszystkie projekty kończą się sukcesem. Do firm mogących się już pochwalić kilkoma udanymi inwestycjami zalicza się spółka Zdrojowa Invest. Zaczęła w roku 2006 z jednym budynkiem i 10 pracowników. Teraz zatrudnia 200 osób i dysponuje czterema hotelami w Kołobrzegu i Ustroniu Morskim. Tylko w 2009 roku udało im się sprzedać około 150 apartamentów.

Naszą receptą na sukces było postawienie na luksus i wiele atrakcji dodatkowych, takich jak spa, siłownia czy klub. To przyciągnęło klientów – mówi Jan Wróblewski, prezes zarządu Zdrojowa Invest. Zakup lokalu u tego dewelopera to spory wydatek: za 30-metrowy apartament w Kolobrzegu zapłacimy co najmniej 380 tys. netto. Najdroższe osiągnęły ceny nawet ponad 2 milionów złotych za ok. 90 metrów kwadratowych. – Najczęściej inwestorzy decydują się na kupno jednego lokalu – relacjonuje Wróblewski. – Ale zdarza nam się sprzedawać po kilka apartamentów, a rekordzista kupił łącznie aż 15, płacąc za nie prawie 6 mln zł.

Czy to się opłaca? Wynajęcie luksusowego apartamentu nad morzem kosztuje od 150 do 500 złotych za dobę. Cena waha się w zależności od wielkości, standardu, lokalizacji apartamentu oraz terminu pobytu. Wynajem mieszkania w wielkim mieście może przynieść rentowność na poziomie 5-6 proc. Rynek apartamentów wakacyjnych nad morzem przy tych cenach wynaj-



SAND HOTEL w Kołobrzegu

WYBRANE INWESTYCJE:

KOŁOBRZEG

Marine Hotel
232 apartamenty w cenie od 280 tys. do 2 mln zł
Deweloper: Zdrojowa Invest

Sand Hotel

148 apartamentów w cenie od 185 do 785 tys. złotych
Deweloper: Zdrojowa Invest

Ultra Marine

47 apartamentów w cenie 355-950 tys. zł
inwestycja będzie gotowa w 2011 r.
Deweloper: Zdrojowa Invest

ŚWINOUJŚCIE

Baltic Park Świnoujście
187 apartamentów
11,8 tys. – średnia cena za 1 mkw.
Deweloper: Kristensen Group

WŁADYSŁAWOWO

Apartamenty na Klifie
218 apartamentów, inwestycja w budowie, część w sprzedaży
ceny od 258,2 do 861,9 tys. zł
Deweloper: JK Invest – Hel

KRYNICA MORSKA

Kompleks Apartamentowo-Hotelowy Continental
Składa się z dwóch budynków; jeden oddano już do użytku, drugi ma być gotowy w kwietniu 2011
ceny od 371,3 do 924,8 tys. zł
Deweloper: MARGO

mu oferuje nieco wyższą rentowność – ok. 6-8 proc. Jest jednak bardziej wrażliwy na zmiany koniunktury. Jeśli chodzi o condohotele, rentowność inwestycji uśredniona jest od odległości od morza, zakresu dodatkowych usług i profesjonalizmu firmy zarządzającej wynajmem.

W przypadku najciekawszych projektów w atrakcyjnych lokalizacjach rentowność sięgać może 8-10 proc. w skali roku. Taką gwarantuje np. condohotel w Władysławowie, gdzie apartament o powierzchni 45 metrów kosztuje za dobę 168 tys. zł netto. Jednak wysoką stopę zwrotu można uzyskać, tylko rezygnując z korzystania z pokoju hotelowego na własne potrzeby. Czy deweloper gdzieś w stanie spełnić obietnicę, okaże się, gdy nieruchomość zostanie oddana do użytku, czyli nie wcześniej niż w styczniu 2011 r. Ale perspektywy są dobre – szczyt sezonu trwa tu 90 dni. Przy niewygórowanej cenie apartamentu wystarczy znaleźć na jej miejscu na 80 dni po 250 zł za dobę. Dochód wyniesie wtedy 20 tys. zł. Zarobi zarówno właściciel mieszkania, jak i deweloper.

Kupno nieruchomości nad morzem może być nieźle inwestycją, ale są też i zagrożenia. Największym jest sezonowość – pod tym względem znacznie bezpieczniejsze są góry przyciągające turystów także w zimie. Z drugiej strony, kąpiele w morzu i budowanie zamków z piasku ściągną latem tłumy, zapewniając stu procentowe obłożenie w hotelach. Aby wybliznąć sezon i zapewnić gościom rozrywkę w czasie mniej sprzyjającej pogody, należy wybrać projekty z rozbudowanymi usługami dodatkowymi. Im więcej restauracji, spa, siłowni, klubów, tym lepiej. Trzeba też dokładnie sprawdzić dewelopera, by nie trafić na takiego, który nie umie zarządzać lub nie poradzi sobie z znalezieniem dobrego zarządcy. Najlepiej wybrać takiego, który zrealizował już przynajmniej jedną udaną inwestycję. To nie zagwarantuje sukcesu, ale na pewno ograniczy ryzyko.

– Trzeba też przyjąć się umowie zakupu. Im bardziej ograniczone prawa do korzystania z apartamentu ma jego właściciel, tym większe szanse, że inwestycja przyniesie zyski – mówi Dorota Malinowska, konsultantka ds. nieruchomości hotelowych z Cushman & Wakefield.

Jeśli rynek condohoteli dalej będzie się rozwijał tak dynamicznie, ma szansę stać się nowym sposobem na inwestowanie oszczędności, a nie – na budowanie zamków z piasku.