

A może morze?



Kilkanaście lat pan Igor z Poznania jeździł na wakacje do Międzyzdrojów lub Świnoujścia – najpierw sam, później z rodziną. Cenił te nadmorskie miejscowości za szerokie plaże, możliwość szybkiej wyprawy do Puszczy Wolińskiej czy niemieckich miejscowości wypoczynkowych. Kiedy więc w czerwcu 2006 r. przeczytał ogłoszenie, że przy promenadzie nadmorskiej w Świnoujściu powstaje rezydencja Baltic Park i można w niej kupić udział, od razu zadzwonił do dewelopera. Podobało mu się wszystko: centralne położenie w mieście, projekt, koncepcja zagospodarowania otoczenia, bogate wyposażenie lokali. Jednak udało mu się kupić 40-metrowy apartament z wielkim tarasem dopiero w drugim etapie budowy – w Baltic Park Plaża. Ceny – 8144 zł za mkw. nie żałuje. W kwietniu tego roku nocował w kupionym mieszkaniu po raz pierwszy. Gdy odsłonił rolety, zobaczył bezkresną błękitną wodę. Uchylił okno, a morze znalazło się w sypialni – zapachem bryzy i szumem fal.

– Jestem romantykiem, lecz apartament kupiłem z czystego wyrachowania – stwierdza pan Igor.

APARTAMENTY TURYSTYCZNE.
Na ich wynajmie można zarobić 50 tys. zł rocznie. A i zyskiwać na wzroście wartości takich lokali, zazwyczaj położonych w najlepszych miejscach rodzimych kurortów.

Zakłada, że będzie z niego korzystał przez dwutygodniowy urlop i dwa weekendy w roku, a w pozostałych okresach wynajmie. Na pokrycie odsetek kredytu hipotecznego, który powinien spłacić po ośmiu latach, zarobi z nawiązką z czynszu. W tym czasie wartość apartamentu z pewnością wzrośnie. Dziś inwestycja ta jest przecież prawie dwa razy tańsza niż w sąsiednim Ahlbeck.

Na mieszkaniach w aglomeracjach raczej nie da się już godziwie zarobić w krótkim terminie. Dobre rokowania mają apartamenty, lecz jednocześnie bardzo wysoko zawieszoną poprzeczkę z ceną wyjściową. Doradcy podsuwają

więc inwestorom nowy pomysł – lokaty w nieruchomości na wynajem w miejscowościach wakacyjnych.

– W Polsce mamy już nowy segment rynku usług wypoczynkowych – uważa Paweł Grzabka, prezes firmy konsultingowej CEE Property Group. – Po latach wynajmowania pokoju u bacy albo rybaka, coraz więcej osób szuka wyższego standardu pobytu, z możliwością skorzystania z kawiarni w tym samym budynku, jacuzzi czy sauny.

Za tym popytem daleko została podaż. Powstało sporo cztero- i pięciogwiazdkowych hoteli wypoczynkowych (Amber, Bryza i Gołębiowski jako jedne z pierwszych), długo brakowało natomiast apartamentów w budynkach niehotelowych. Luksusowych mieszkań na wakacje, gdzie rodzina mogłaby czasami przygotować sobie posiłek.

– Jeszcze do końca lat 90. nie mogliśmy podpisać umowy na wynajem takiego lokalu nad polskim morzem, ponieważ brakowało ofert według standardu przyjętego w naszej sieci – wyjaśnia Jan Krzycki, dyrektor polskiego oddziału Biura Podróży Interhome.

Teraz sieć ta ma w katalogu około 300 domów i apartamentów na wynajem

w Polsce. Sporo w porównaniu z zawartością folderów sprzed pięciu, sześciu lat, ale skromnie, biorąc pod uwagę, że szwajcarska grupa oferuje łącznie ponad 30 tys. takich nieruchomości w całej Europie. Wniosek z tego, że u nas istnieje duży potencjał rozwoju rynku apartamentów, lecz do jego wyzwolenia czegoś jeszcze brakuje. Pomysł podsunęli deweloperzy zagraniczni.

– Byliśmy pierwszą firmą, która proponowała Polakom w roku 2006 inwestycje w luksusowe lokale w kurortach krajowych do ich własnego użytku, ale przede wszystkim na wynajem – stwierdza Jacek Twardowski, dyrektor handlowy Kriestensen Group, która budowała Baltic Park. – Trafiliśmy z ofertą w odpowiednim czasie.

Według niego, w Polsce musiała się powiększyć grupa tych osób, które było stać na inwestowanie w apartamenty jako drugie miejsce zamieszkania. Lecz oprócz tego musiał się zmienić sam rynek nieruchomości. Dopóki jak na drożdżach rosły ceny mieszkań, dopóty apartamenty turystyczne były dla inwestorów niewystarczająco atrakcyjne.

– Patrząc, jak przegrzewa się rynek deweloperski, w końcu roku 2006 założyliśmy spółkę Stark Development, by silnie wejść na rynek nieruchomości second home – dodaje Paweł Cegła, jej wiceprezes i dyrektor generalny.

PODOBNA BYŁA GENEZA powstania dewelopera Zdrojowa Invest, wznoszącego dwie inwestycje hotelowo-apartamentowe w Kołobrzegu.

– Paradoksalnie, dopiero spowolnienie na rynku nieruchomości w dużych miastach, a szczególnie w Warszawie, napędziło klientów do segmentu lokali turystycznych – zauważa Jan Wróblewski, doradca zarządu.

Mają one przed sobą wielki potencjał wzrostu wartości, podkreślają deweloperzy. Pod warunkiem że spełnione zostaną dwa zasadnicze warunki: rezydencja położona będzie w najlepszej lokalizacji w mieście, a inwestycja budowlana w zyskujących na znaczeniu kurortach. Takich, które notują stały wzrost cen nieruchomości, ale nie osiągnęły pułapu Sopotu i Zakopanego, służących za wzorzec do porównań.

– Średnia cena najlepszych nieruchomości w zimowej stolicy Polski osiąga 11,5 – 12 tys. zł za mkw. w stanie dewe-

Razem – atrakcyjniej

Analiza inwestycji pakietowej

Inwestycja	Powierzchnia (w mkw.)	Cena za całość (w tys. zł)	Stawka najmu** (w zł/mkw.)	Wyjściowa stopa obciążenia (w proc.)	Prognoza zysków*** (w tys. zł)
Yalikavak	144	618,0	3500 – 2100	29	714,8
Świnoujście	56	620,0	490 – 300	40	639,5
Karpacz	76	603,6	360 – 290	33	667,0
Pakiet*	-	613,9	-	-	674,4

źródło: CEE Property Group; * inwestycja w trzech różnych apartamentach po 1/3 wartości każdego z nich; okres inwestycji – 15 lat; ** zależnie od sezonu (za rok); *** zyski zdyskontowane uwzględniają stopę obciążenia i wzrost wartości nieruchomości

loperskim, czyli niewykończonym wewnątrz, gdy my oferujemy apartamenty „pod klucz” w Wiśle lub Ustroniu o tysiąc, półtora tysiąca złotych mniej za

metr – mówi Paweł Cegła. – Ale jest tylko kwestią czasu, kiedy ceny w Wiśle osiągną tych z Zakopanego ze względu na rosnące możliwości tej miejscowości.

Dom w górach czy apartament przy plaży



Wiślany Brzeg

DEVELOPER: Stark Development

LOKALIZACJA: Ustroń

OPIS: 2-kondygnacyjny obiekt z ośmioma lokalami od 43 do 102 mkw. (w tym 2-poziomowe)

CENA: 6 tys. zł brutto za mkw. (standard deweloperski)

TERMIN ZAKOŃCZENIA BUDOWY: grudzień 2008



Apartamenty pod Śnieżką

DEVELOPER: Kriestensen Group

LOKALIZACJA: Karpacz

OPIS: osiedle 52 domków górskich, w każdym po dwa apartamenty. Domek typu A.1 – parterowy, o pow. 66,25 mkw.: salon, kuchnia, 2 sypialnie, łazienka, hall, pomieszc. gospodarcze

CENA: typ A.1 – 9,9 tys. za mkw.

TERMIN ZAKOŃCZENIA BUDOWY: I etap – grudzień 2008, II etap – czerwiec 2009, III etap – grudzień 2009



Zdrojowa 3

DEVELOPER: Zdrojowa Investment

LOKALIZACJA: Kołobrzeg

OPIS: 200 m od morza, taras widokowy. Typ A.1 o pow. 27,4 mkw. – jeden pokój z loggią (pow. 2,33 mkw.); typ A.4 o pow. 90,7 mkw. – apartament 2-poziomowy: salon o wys. 5,3 m, sypialnia, antresola i balkon (pow. 7,2 mkw.)

CENA: typ A.1 – 9,9 tys. za mkw.; typ A.4 – 9,4 tys. zł za mkw.

TERMIN ZAKOŃCZENIA BUDOWY: lipiec 2008

Zatem najpopularniejsze, perspektywiczne obecnie miejscowości do inwestowania to: Świnoujście, Kołobrzeg, Rewal i Mielno nad morzem, w górach zaś – Karpacz, Wisła oraz Ustroń. Działają tam już, oprócz wymienionych deweloperów, także Genfer Homes, Mielno Holding czy Pekao Inwestycje.

Możliwość wzrostu cen apartamentu to jedno, ale ile można zarobić na jego wynajmie? Szczególnie w Polsce, gdzie sezon turystyczny jest krótszy niż na przykład w Hiszpanii czy Chorwacji.

Paweł Cegła uważa, że „wschodzące” kurorty, zwłaszcza w górach, charakteryzują się właśnie tym, iż martwy sezon ograniczono do dwóch miesięcy

w roku. W dodatku apartamenty spółki Stark Development są położone blisko innych atrakcyjnych miejsc, jak w Ustroniu – obok sanatorium, z którego usług także można korzystać.

– Dlatego dzisiaj inwestycje w lokale second home mają tę przewagę nad innymi, że pozwalają zarabiać podwójnie – wyjaśnia. – Zarówno na wzroście wartości apartamentu, jak i na prawie ciągłych zyskach z ich najmu.

Jacek Twardowski również twierdzi, że sezon w Świnoujściu wydłużył się już niemal do 12 miesięcy. Nawet jednak przy minimalnym okresie wynajmu (80 dni w roku) stopa zwrotu z krajowych apartamentów Kriesten-

sena waha się od 6 do 8 proc. rocznie. Z kolei Zdrojowa Invest wręcz gwarantuje inwestorom stałą stopę dochodów z wynajmu, wynoszącą 8,03 procent.

STOPA CZYNSZU jest tym parametrem, według którego inwestor może kalkulować wielkość zaciągniętego kredytu. Jeżeli więc obsługa kredytu nie przekracza 20 – 30 tys. zł rocznie, wtedy apartament zarabia na sobie, a inwestor ma pieniądze z niczego. Perpetuum mobile? Prawie, gdy korzystnie i często wynajmie się taki lokal.

– Tylko że nie może się tym zajmować samodzielnie inwestor, ani tym bardziej deweloper, ale zewnętrzna firma, która potrafi zarządzać nieruchomościami oraz promować je i w kraju, i za granicą – przestrzega Jacek Twardowski.

Jan Krzycki potwierdza, że Interhome interesuje rosnący polski segment apartamentów na wynajem i rozszerzenie własnej oferty. Agencja ta jest rzetelnym płatnikiem – rozlicza się z najmu regularnie co miesiąc. Niemniej narzeka, że wielu polskich wynajmujących żąda stawek jak za apartamenty w najlepszych lokalizacjach na Costa del Sol czy na Sardynii, a czasami nawet jeszcze drożej.

– Tym samym zabierają nam możliwość promocji Polski jako alternatywnego, ale nie pierwszoplanowego miejsca spędzenia wakacji – skarży się.

Sytuacja jest na tyle poważna, że Interhome nie podpisał w tym roku nowych umów z kolejnymi deweloperami. Czy zatem zwiększa się ryzyko inwestowania w apartamenty turystyczne?

– Takie niebezpieczeństwo zawsze istnieje – nie kryje Paweł Grzabka. – Można natomiast ryzyko zmniejszyć, budując sobie portfel inwestycyjny w trzech różnych projektach, nabywając po jednej trzeciej udziału w każdym z nich.

Ekspert CEE Property przeanalizował tę opcję na przykładzie oferty Kriestensen Group w Yalikavak (Turcja), Świnoujściu i Karpaczu (p. ramka str. 63). Pakiet tak zestawiono, by mógł przynieść wyższy przychód niż zakup jednego apartamentu w 100 procentach.

Mimo zastrzeżeń, Jan Krzycki zachęca do inwestowania w lokale turystyczne. Zysk jest bowiem wymierny. Niektórzy inwestorzy zarabiają rocznie nawet ponad 50 tys. zł za apartament.

Piotr Stefaniak