

Motywator i inwestycja w jednym

Rynek nieruchomości w kurortach rośnie szybko

Agnieszka Zielińska

a.zielinska@pb.pl • 22-333-99-31

Coraz więcej firm kupuje wakacyjne nieruchomości. Zarabiają na ich wynajmie albo udostępniają pracownikom.

W pięciogwiazdkowym con-dohotelu Zdrojowa Invest w Kołobrzegu sezon trwa przez cały rok. Jesienią i zimą wśród gości przeważają cudzoziemcy. Wiosną i w wakacje dominują Polacy. Coraz większą grupę właścicieli apartamentów stanowią firmy.

W pakiecie

— Już prawie połowa znajdujących się u nas apartamentów jest własnością przedsiębiorstw. Wynajmują je osobom prywatnym i innym firmom.

Wiele udostępnia je swoim pracownikom w nagrodę — mówi Jan Wróblewski, członek zarządu spółki Zdrojowa Invest.

Ten nowy trend zauważyli też deweloperzy innych wakacyjnych obiektów. Kristensen Group przygotował nawet specjalną ofertę dla firm.

— Oferujemy program 4Teams, czyli sprzedaż apartamentów wakacyjnych tylko dla firm. W ramach tego programu przedsiębiorcy mogą kupić w różnych miejscowościach pakiet apartamentów z myślą o wypoczynku pracowników — wyjaśnia Jacek Twardowski, dyrektor handlowy Kristensen Group.

W ofercie firmy są cztery apartamenty wraz z obsługą firmy zarządzającej nieruchomościami. Korzyści?

— Przedsiębiorstwa, które zdecydują się na zakup,

mogą m.in. odliczyć VAT — mówi dyrektor Kristensen Group.

W ramach programu można kupić m.in. mieszkania wakacyjne w Karpaczu przy ul. Komuny Paryskiej. To osiedle 32 domów górskich. W każdym są dwa niezależne apartamenty. Dostępne są też lokale w innych obiektach spółki: Baltic Park w Świnoujściu i Apartamentach Bukowa Góra w Wiśle.

— Warunkiem skorzystania z oferty jest zakup minimum czterech apartamentów. Ceny są ustalane indywidualnie po wyborze konkretnych mieszkań. Dotąd apartamenty dla pracowników kupiło 18 pracodawców — podkreśla Jacek Twardowski.

Gwarantowane zyski

Ile firmy mogą zarobić na wynajmie?

— Na pewno jest to bardziej opłacalne niż lokata w banku. Stopa zwrotu z inwestycji może wynieść od 5 do 7 proc. rocznie — twierdzi dyrektor Kristensen Group.

Z wyliczeń tej firmy wynika, że w najpopularniejszych miejscowościach wypoczynkowych przychody z wynajmu dwupokojowego apartamentu mogą wynieść od około 25 tys. zł rocznie, trzypokojowego około 30 tys., a jednopokojowego 15-20 tys. zł.

Zdaniem Jana Wróblewskiego zyski z wynajmu można gwarantować.

— W naszych obiektach mamy prawie 50-procentowe obłożenie, co jest dobrym wynikiem — mówi Jan Wróblewski.

Jednak według Marcina Dumani, członka zarządu firmy Sun & Snow, zajmującej się zarządzaniem nieruchomościami wakacyjnymi, takie aparta-

menty mają nieco niższe obłożenie.

— Hotele łatwiej przyciągają duże firmy. Odbywają się w nich różne imprezy, spotkania i konferencje. Tego nie ma w wakacyjnych apartamentach. W ich przypadku dobry wynik to obłożenie około 40 proc. Dochodowość obu inwestycji jest jednak porównywalna lub wypada na korzyść mieszkań wakacyjnych, bo zakup hotelowego apartamentu jest droższy niż mieszkania — uważa Marcin Dumania.

Jego zdaniem rynek nieruchomości wakacyjnych szybko rośnie.

— Mamy przyrost podpisywanych umów o niemal 50 proc. rocznie — chwali się Marcin Dumania.

W umowach sprzedaży wakacyjnych apartamentów coraz częściej pojawiają się zapisy gwarantujące właścicielom ta-

► **Do wyboru:** Firmy mogą kupować mieszkania wakacyjne nad morzem i w górach. Apartamenty w Karpaczu, Świnoujściu i Wiśle buduje m.in. firma Kristensen Group. Na zdjęciu Apartamenty Bukowa Góra w Wiśle. [FOT. ARC]

kich mieszkań lub pokoi hotelowych określone zyski z wynajmu.

— Nawet jeśli apartament z jakiegoś powodu nie będzie udostępniany w wystarczającym stopniu turystom, to właściciel i tak otrzyma rocznie konkretną, ustaloną kwotę — podkreśla Jacek Twardowski.

Takie gwarancje obowiązują m.in. w obiekcie Kristensen Group w Świnoujściu i w Apartamentach Bukowa Góra w Wiśle. Jeśli zysk z wynajmu przekroczy gwarantowaną kwotę, właściciel dostaje także nadwyżkę.

