

Deweloperzy przeszarżowali na rynku nieruchomości wakacyjnych

FINANSE ■ wyborcza.biz

Marek Wielgo 2011-07-06, ostatnia aktualizacja 2011-07-06 11:07:06.0

Rynek mieszkań i domów wakacyjnych tej pory odczuwa skutki kryzysu finansowego. Nad morzem i w górach na chętnych czekają tysiące pustostanów!

Maximilian Mendel z firmy doradczej Reas przyznaje, że wielu przedsiębiorców uwierzyło ekspertom, którzy przekonywali, że polski rynek nieruchomości wakacyjnych ma ogromny potencjał rozwoju. W latach 2006-07 zaroilo się więc od inwestycji nad morzem, w górach oraz na Pojezierzu Warmińsko-Mazurskim. Reas ocenia w swoim najnowszym raporcie, że tylko w 2009 r. powstało tam ponad 6 tys. apartamentów i domów wakacyjnych. Jednak kryzys spowodował, że prawie jednej czwartej z nich deweloperom do tej pory nie udało się sprzedać (niektóre przejęły banki). Mendel nie chce ujawnić tych inwestycji, żeby ich nie pogrążyć jeszcze bardziej. Wiadomo jednak, że najwięcej pustostanów jest nad morzem. Dlaczego?

- Zniechęcały nie tylko wysokie ceny. Wprawdzie obecnie są one niższe nawet o jedną trzecią, sęk jednak w tym, że wiele projektów jest po prostu nietrafionych ze względu na lokalizację i standard - komentuje Małgorzata Kadula z agencji Rent Nieruchomości Romanowicz, która operuje na Pomorzu Zachodnim. Pośredniczka dodaje, że wskutek spadku dostępności kredytów nieruchomości wakacyjne kupują obecnie głównie ci, którzy traktują je jako inwestycję. W miarę dobrze sprzedają się więc one tam, gdzie można je wynająć przez okres dłuższy niż dwa, trzy miesiące w roku.

Jednym z takich miejsc jest Świnoujście, gdzie ogromny kompleks mieszkań wakacyjnych Baltic Park zbudowała firma Kristensen. Według świnoujskiej pośredniczki ich ceny (przeciętnie ponad 10 tys. zł za m kw.) nie spadły w czasie kryzysu. Właściciele nie mają bowiem problemów z wynajmem (zarządzanie mogą powierzyć jednej z kilku działających tu firm). Kryzys nie zahamował też kolejnych inwestycji. Małgorzata Kadula chwali władze Świnoujścia, ale też przyznaje, że po części wynika to z tego, że miasto jest uzdrowiskiem, do którego ściągają na kurację bardzo wielu Niemców i Skandynawów.

Na niemieckich kuracjuszy mogą też liczyć inwestorzy, którzy kupią apartamenty wakacyjne w Kołobrzegu. Tam buduje m.in. firma Zdrojowa Invest, która specjalizuje się w budowie condohoteli. Inwestycja polega na kupieniu w condohotelu apartamentu lub pokoju, a następnie wynajęciu go firmie zarządzającej całym obiektem. Oczywiście kluczowe są jego lokalizacja oraz standard. Zdrojowa Invest ma na swoim koncie dwa condohotele - czterogwiazdkowy Sand Hotel oraz pięciogwiazdkowy Marine Hotel z widokiem na morze, centrum SPA & Wellness, centrum sportowym, dwiema restauracjami, kawiarnią, klubem nocnym i centrum konferencyjnym. W przyszłym miesiącu ma być otwarty trzeci condohotel Ultra Marine, o jeszcze wyższym standardzie (pięć gwiazdek z plusem). - Prawie wszystkie z ponad 400 apartamentów w tych inwestycjach zostały sprzedane - zapewnia prezes spółki Szymon Wróblewski.

Tego typu inwestycja jest adresowana do tych, którzy mają spore nadwyżki finansowe. Za w pełni wyposażony pokój w Marine Hotelu trzeba było zapłacić nawet 14 tys. zł za m kw. Wróblewski zapewnia jednak, że w tym przypadku spółka zapewnia inwestorom określony dochód z wynajmu pokoi bez względu na obłożenie. Inwestor płaci jedynie podatek od nieruchomości i ubezpieczenie. O resztę dba zarządca obiektu. - Stopa zwrotu wynosi ok. 6-7 proc. - twierdzi prezes Zdrojowej Invest.

Maximilian Mendel przyznaje, że ostatnio w Polsce rośnie popularność condo- i apartoteli. - Turyści chętnie z nich korzystają choćby ze względu na większą anonimowość. Poza tym apartamenty mają często aneksy kuchenne z pełnym wyposażeniem, co jest ważne zwłaszcza dla rodzin z małymi dziećmi - wyjaśnia Małgorzata Kadula.

Dodajmy, że w przypadku apartotelu inwestor może - ale nie musi - podpisać umowę najmu z zarządcą (wynajęcie swojego pokoju może powierzyć, komu zechce). - Deweloperzy, operatorzy i agencje nieruchomości zwykle oferują długoterminowe umowy z gwarancją dochodu od roku do trzech lat - mówi analityk Reasa. Według niego zwrot z inwestycji waha się w granicach 5-7 proc., choć zdarza się też i wyższy. Zależy to też od tego, czy i jak długo właściciel apartamentu sam z niego korzysta.

W czasie kryzysu zmalała natomiast aktywność deweloperów budujących tradycyjne mieszkania i domy wakacyjne. Reas ocenia, że w ubiegłym roku powstało ich zaledwie ok. 2,5 tys. I nie zanoszą się na poprawę koniunktury. Przeciętny poziom przedsięwzięcia w inwestycjach będących w trakcie realizacji jest bowiem bardzo niski. Np. w planowanych do ukończenia w przyszłym roku wynosi poniżej 20 proc. Mendel tłumaczy to tym, że niewielu jest chętnych na zakup tzw. dziury w ziemi.

- Poza tym klientom nie da się już wcisnąć "apartamentów" w szczerym polu - zauważa Małgorzata Kadula. - Deweloperzy, którzy planują tego typu inwestycje, muszą też wziąć pod uwagę i to, że nawet jeśli okolica jest ładna, a do morza pięć kroków, to trudno im będzie sprzedać mieszkania, jeśli gmina nie zaoferuje turystom żadnych atrakcji.

Dyrektor zarządzający firmą Kristensen Group Jacek Twardowski uważa jednak, że najważniejszy jest widok z okna. Dlatego nad morzem interesują go działki wyłącznie w pierwszej linii zabudowy.

Wygląda na to, że podobnie uważają w Zdrojowej Invest. Jeszcze w tym roku firma chce zacząć budowę kompleksu apartamentowo-usługowego w Ustroniu Morskim, który będzie położony przy samej plaży.

Z kolei Kristensen kupił właśnie podobnie usytuowaną działkę w Dziwnówku, na której zamierza wybudować czterokondygnacyjny budynek z 55 apartamentami i garażem podziemnym. Tuż obok ma powstać kameralny condohotel z maksymalnie 20 pokojami. Oba budynki byłyby połączone dużym, zimowym ogrodem.