

WSZYSTKO, CO WARTO WIEDZIEĆ O NIERUCHOMOŚCIACH WAKACYJNYCH





NIERUCHOMOŚCI WAKACYJNE CIESZĄ SIĘ W OSTATNICH LATACH NIEGASNĄCYM ENTUZJAZMEM ZE STRONY INWESTORÓW, A ICH LICZBA Z ROKU NA ROK STALE WZRASTA. POWSTAJĄ ZARÓWNO W NADMORSKICH KURORTACH, JAK I W DUŻYCH MIASTACH CZY GÓRSKICH MIEJSCOWOŚCIACH WYPOCZYNKOWYCH. CZYM SĄ I JAK ZYSKAŁY POPULARNOŚĆ, A CO NAJWAŻNIEJSZE – CZY WARTO W NIE INWESTOWAĆ?

A m e r y k a ń s k i e p o c z ą t k i

Inwestycje, które w Polsce nazywamy nieruchomościami wakacyjnymi w Stanach Zjednoczonych noszą wymowne miano second home. To właśnie za Oceanem rozprzestrzeniła się w XX wieku moda na inwestowanie w zlokalizowane najczęściej na malowniczych wybrzeżach Florydy lub Kalifornii nieruchomości, które służyć miały za letnią posiadłość, gdzie wspólnie z rodziną i przyjaciółmi spędzano ciepłe miesiące roku. Wkrótce Amerykanie dostrzegli w tym segmencie rynku potencjał komercyjny – w końcu bardzo często zakupione nieruchomości pozostawały przez większą część roku puste, a co za tym idzie – stanowiły idealną propozycję pod wynajem, m.in. dla turystów.

Tak powstały pierwsze condohotele, w których właścicielami pokoiów byli prywatni inwestorzy. Nabywcy mogli korzystać z zakupionych pokoiów przez określoną w umowie część roku, w pozostałym okresie pokoje te generowały przychody poprzez przyjmowanie gości zarówno dla operatora hotelowego, jak i poszczególnych inwestorów. Taki model stał się w Stanach niezwykle popularny w latach 80. Po czasach rozkwitu i stabilnego wzrostu nadszedł rok 2007, a wraz z nim potężny kryzys finansowy, który wyjątkowo mocno uderzył w amerykański rynek nieruchomości, w tym także w segment nieruchomości wakacyjnych.

Dziś, ponad dekadę później, mówi się o prawdziwym renesansie tego typu inwestycji. Najpotężniejsze marki hotelarskie takie jak Hilton, Four Seasons, Ritz-Carlton czy Trump mają w swojej ofercie condohotele, a posiadanie swojego pokoju w jednym z nich stało się synonimem luksusu.



Second home na polskim gruncie

W Polsce pierwszy raz usłyszano o nieruchomościach wakacyjnych na przełomie XX i XXI wieku, a popularność szybko zyskał model oparty na wynajmie nabytej własności. Kamieniem milowym na rynku second home okazało się otwarcie apartotelu Dom Zdrojowy w Jastarni w 2005 roku. Połączenie posiadania luksusowo wyposażonego apartamentu w atrakcyjnej turystycznie lokalizacji z możliwością jego wynajmowania sprawiło, że apartamenty sprzedawały się w rekordowo szybkim tempie. Nabywcom udało się zaproponować sprawny sposób zarządzania nieruchomością w czasie ich nieobecności, co zadecydowało o sukcesie przedsięwzięcia. Tego typu rozwiązanie jest dziś stosowane w dziesiątkach inwestycji zlokalizowanych w całej Polsce – od tatrzańskich miejscowości wypoczynkowych po nadbałtyckie kurorty.

O atrakcyjności danej lokalizacji świadczy najczęściej jej potencjał turystyczny i wysoko rozwinięta infrastruktura. Do najpopularniejszych miejscowości należą więc te, które przyciągają co roku rzesze turystów: Międzyzdroje, Świnoujście, Kołobrzeg, Ustronie Morskie, Władysławowo, Gdańsk, Mikołajki, Szklarska Poręba, Zakopane, Wisła i Karpacz. Obecnie trendem na rynku są nieruchomości wakacyjne budowane w dużych miastach, jak Warszawa czy Gdańsk. Na jakie atuty liczyć może nabywca?

Przede wszystkim generowanie przychodów bez poświęcania czasu i przy minimalnym wysiłku, stały roczny dochód oraz możliwość korzystania z apartamentu lub pokoju przez określoną w umowie część roku.

Inwestycje w nieruchomości wakacyjne – czy warto?

Naturalnie rodzą się pytania – jak kształtuje się poziom rentowności podobnej inwestycji? Czy jest to bezpieczny kierunek lokowania kapitału i w jaki sposób inwestorzy otrzymują przychód?

Na wstępie należy podkreślić, że każdy z obiektów może być zarządzany w inny sposób – nie istnieją więc uniwersalne odpowiedzi na powyższe pytania. Wyniki finansowe zależą od wyboru dewelopera i w przypadku condohoteli- operatora hotelowego, odpowiedniej lokalizacji i atrakcyjnej, bogatej w udogodnienia nieruchomości.

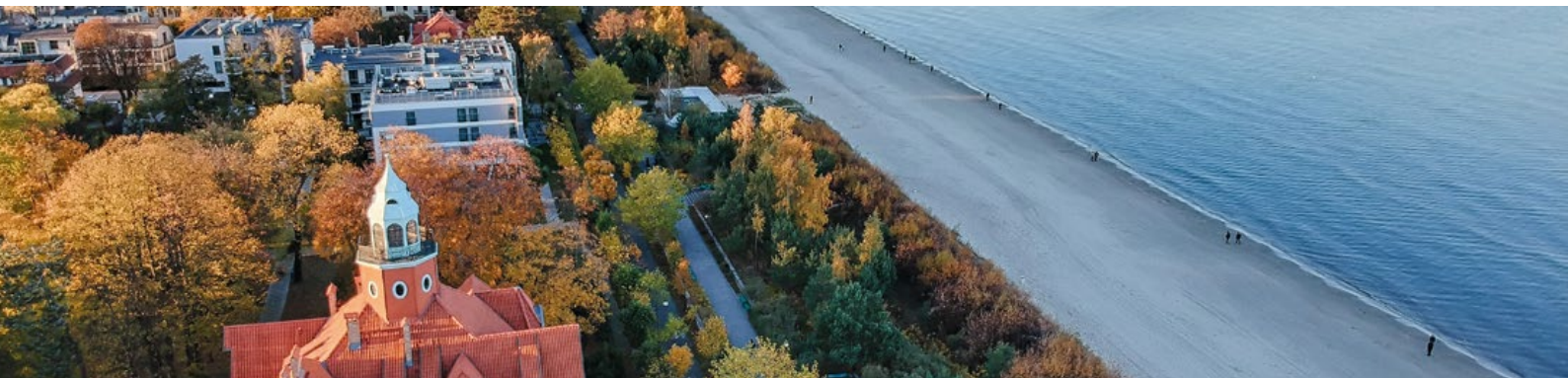
Generalnie, modele biznesowe nieruchomości wakacyjnych zakładają przychód inwestorów rzędu 4-8,5 % w skali roku. Gwarantem bezpieczeństwa podobnej inwestycji jest długoletnia umowa dzierżawy, współpraca z doświadczonym operatorem hotelowym, a często również zapewniony przez dewelopera przychód minimalny. Doradcy inwestycyjni kładą nacisk na śledzenie rynku nieruchomości wakacyjnych i wybranie nieruchomości budowanej przez doświadczonego w tym segmencie rynku dewelopera. Z łatwością zweryfikować można wtedy wyniki poprzednich inwestycji firmy i wyciągnąć wnioski dotyczące atrakcyjności inwestycyjnej przyszłych obiektów. Na jakie czynniki warto zwracać uwagę analizując rentowność podobnej inwestycji? Do najważniejszych należą: stopień obłożenia w ciągu całego roku oraz poziom cen wynajmu. To te czynniki zadecydują w największym stopniu o tym, jak będzie kształtowała się stopa zwrotu z inwestycji – rzutują on bowiem na całkowite przychody obiektu. Jeśli pozostają wysokie przez większą część roku, możemy liczyć adekwatnie na wysokie przychody. A najwyższe obłożenie i ceny wynajmu znajdziemy nad Bałtykiem, w Górach atrakcyjnych częściach dużych polskich miast, jak np. Warszawa, czy Gdańsk.

Dodatkowo, często przestrzega się przed inwestowaniem w nieruchomości budowane z bieżących wpłat klientów. Należy wybrać dewelopera, który zapewnił sobie finansowanie w celu budowy, czy w postaci zaciągniętego kredytu, czy wyemitowanych obligacji.

Inwestycje w nieruchomości wakacyjne wiążą się najczęściej z atrakcyjnym modelem biznesowym i stanowią doskonałą alternatywę dla lokat bankowych. Kluczowe zadania, które stoją przed każdym inwestorem to przede wszystkim wybór doświadczonych partnerów biznesowych – dewelopera i ewentualnie operatora hotelowego, a także wybór nieruchomości, która znajduje się w atrakcyjnej lokalizacji. Jeżeli te dwa warunki zostaną spełnione znacznie zminimalizujemy ryzyko porażki przedsięwzięcia i będziemy mogli uznać inwestycję za rentowną.

RODZAJE NIERUCHOMOŚCI WAKACYJNYCH

POLSKI RYNEK NIERUCHOMOŚCI WAKACYJNYCH OFERUJE DZIŚ POTENCJALNYM NABYWCOM CAŁY SZEREG MOŻLIWOŚCI. NOWE OBIEKTY POWSTAJĄ OD TATR AŻ PO BAŁTYK, ZAHACZAJĄC O INNE WAŻNE PUNKTY NA TURYSTYCZNEJ MAPIE KRAJU, OD NIEDAWNA – TAKŻE DUŻE MIASTA. PRZYBIERAJĄ RÓŻNE FORMY – ZNAMY JE POD NAZWĄ CONDOHOTEL I APARTHOTEL, ALE FUNKCJONUJĄ TAKŻE JAKO NIEPODLEGAJĄCE POD STRUKTURY HOTELOWE SAMODZIELNE APARTAMENTOWCE I INNE OBIEKTY MIESZKALNE.



Condohotel, aparthotel... te enigmatyczne nazwy już na stałe zadomowiły się w dyskursie rynku nieruchomości, a z roku na rok coraz śmielej przenikają do polskiej prasy i Internetu. Czym są i jak je odróżnić?

Z perspektywy klienta, gościa hotelowego, różnice pomiędzy hotelem tradycyjnym, a condo-, czy aparthotelem są nieodczuwalne. Przejawiają się one natomiast w kwestiach własnościowych – w przeciwieństwie do tradycyjnego hotelu, współwłaścicielami w condo- i aparthotelach są indywidualni inwestorzy, którzy nabywają pokój lub apartament w obiekcie. Te dwa pojęcia, często ze sobą mylone, na skutek braku ram prawnych oficjalnie je różnicujących, bywają obecnie używane zamiennie. Nie należy jednak ignorować ich pierwotnych znaczeń – są one często nadal cenną wskazówką, która pomoże zidentyfikować model biznesowy, jakim kieruje się dany obiekt.

I tak, z założenia condohotel to obiekt, w którym powierza się poszczególnym inwestorom na mocy księgi wieczystej prawo własności do tradycyjnych pokoi hotelowych, zazwyczaj w standardzie cztero- lub pięciogwiazdkowym. W aparthotelu natomiast,

zakupić można apartament wyposażony w kuchnię lub aneks kuchenny. Co implikują te różnice? W przypadku zakupu lokalu w condohotelu nie musimy martwić się o jego wykończenie – to obowiązek dewelopera, który dba o jednakowość oferowanych w obiekcie pokoi. Nabywcy lokali w aparthotelach dokonują zazwyczaj wyboru pomiędzy samodzielnym wyposażeniem wnętrza, a powierzeniem tej usługi profesjonalnemu zespołowi w ramach opcji „wykończeń pod klucz”, która najczęściej oferowana jest inwestorom.

Analogicznie, w przypadku condohotelu większości przypadków koszty związane z remontem i eksploatacją budynku ponoszone są przez firmę zarządzającą, w przypadku aparthotelu standardowo musimy liczyć się z koniecznością pokrycia kosztów ewentualnych remontów swojego lokalu. Kolejna różnica wiąże się ze sposobem zarządzania nieruchomością – condohotele zarządzane są przez dewelopera, który je wybudował, aparthotele natomiast – najczęściej przez zewnętrzną, wyspecjalizowaną firmę.

Teoria nie zawsze jednak idzie w parze z praktyką, przez co na rynku napotkamy na obiekty które wpisują się w powyższą definicję condohotelu, a reklamowane są jako aparthotel i odwrotnie.

Inwestycje w condo- i apartohotele – czy warto?

Opracowanie konkretnego modelu biznesowego danego obiektu pozostaje w gestii dewelopera, ale najczęściej możemy wyróżnić pewne podobieństwa łączące modele różnych inwestycji. W przypadku condo- i apartohoteli umowa dzierżawy jest zazwyczaj długoterminowa i obejmuje 10 lub 15 lat. W tym czasie nabywca lokalu czerpie przychody z usług noclegowych, które wypłacane są systematycznie w określonych w umowie odstępkach czasowych. Jak wyliczane są przychody? Stanowią one zazwyczaj przychody z usług noclegowych w hotelu. Najczęściej spotykany model podziału przychodów to 50/50. Często można się również spotkać z gwarancją minimalnego zwrotu z inwestycji, która stanowić ma dodatkowe zabezpieczenie dla nabywców. Niewątpliwie atuty związane z tym typem inwestycji to brak bieżącego zaangażowania inwestora w działalność obiektu. W efekcie, swój lokal w malowniczym, nadmorskim kurorcie może bez przeszkód zakupić mieszkaniec Warszawy, czy

Katowic i cieszyć się stałym zyskiem bez konieczności nadzorowania nieruchomości. To firma zarządzająca zajmie się wynajmem lokalu, reklamą obiektu i konserwacją budynku.

Dodatkowo, nabywcy mogą korzystać w swoich pokojach lub apartamentach z tzw. „pobytów właścicielskich”, które trwają zazwyczaj około 14 dni w roku. W tym czasie inwestor może cieszyć się nabytym lokalem i spędzić w nim urlop lub wykorzystać go w podróży służbowej.

Na jakie przychody mogą liczyć inwestorzy w condo- i apartohotelach? Oczywiście, odpowiedzi może być tyle, ile na rynku funkcjonuje podobnych obiektów, ale przyjmuje się, że średnia stopa zwrotu obowiązująca na rynku to obecnie około 4-8,5% w skali roku. Inwestycje w nieruchomości wakacyjne jawią się jako atrakcyjna i rentowna forma lokowania kapitału, która jednocześnie wymaga minimalnego zaangażowania ze strony inwestora.



Apartamenty i mieszkania pod wynajem



Dziś rynek nieruchomości wychodzi naprzeciw oczekiwaniom inwestorów i podobny, egzekwujący minimalny trud od inwestora model biznesowy przejmują także apartamentowce i inne obiekty mieszkalne, szczególnie te zlokalizowane w popularnych wśród turystów miejscach, a co za tym idzie – przeznaczone pod wynajem krótkotrwały. Co wiąże się z takim typem inwestycji? Kupując apartament lub mieszkanie nabywca staje się pełnoprawnym właścicielem lokalu, ale wszelkie żmudne czynności związane z bieżącą działalnością obiektu oddaje w ręce firmy zarządzającej. Do obowiązków takiej firmy należy m.in.: reklama lokali i obiektu, zarządzanie wynajmem i kontakt z wynajmującymi. Dodatkowo inwestorzy mogą liczyć na audyt pod kątem wyposażenia i przygotowania nieruchomości, usługi konserwatorskie oraz czytelny system raportów rozliczeniowych. Poza tym, dla wygody właścicieli oferowana jest opcja „wykończeń pod klucz”. przychody z wynajmu rozdzielane

są w proporcji 70/30 na korzyść nabywcy, a on sam może cieszyć się zaoszczędzonym czasem i stałym zwrotem z inwestycji, także na odległość. Podobnie jak w przypadku condo- i apartoteli, decydującym o powodzeniu inwestycji czynnikiem jest jej lokalizacja. Dziś obserwujemy na rynku nieruchomości wakacyjnych trend budowania nowych obiektów w dużych miastach – Warszawie, czy Trójmieście. Okazuje się, że miejsca te nadal przepełnione są we wskazanym segmencie rynku niewykorzystanym potencjałem. Deweloperzy coraz częściej decydują się na otwarcie nowego obiektu w centrum miasta, gdzie ceny noclegów są równie wysokie, co w najpopularniejszych kurortach. Poza tym, sezon turystyczny trwa w dużych miastach niemalże bez przerwy, a twórcy obiektów mogą także liczyć na bogatą frekwencję ze strony sektora biznesowego.

BEZOBSŁUGOWY SPOSÓB NA OSZCZĘDZANIE

Czas to pieniądź. Każdemu znane jest to polskie przysłowie, które przestrzega przed marnotrawieniem cennych chwil i wskazuje na możliwość osiągnięcia wymiernych korzyści finansowych poprzez odpowiednie gospodarowanie czasem. Dziś czas jak nigdy dotąd jest jednak na wagę złota – brakuje go niemal każdemu z nas, szczególnie doświadczają tego ludzie biznesu. A jak wiadomo, inwestycje pochłaniają z reguły jego lwią część i wymagają włożonego wysiłku i zaangażowania.

Na tapet weźmy przykład inwestycji giełdowych: charakteryzują je bariery wejścia często trudniejsze do pokonania niż niewystarczające środki finansowe, w postaci know-how czy dobrej znajomości i wyczucia rynku. Dodatkowo, należy liczyć się z ciągłą koniecznością bieżącego sporządzania analiz, co wymaga nieustannego śledzenia trendów, gromadzenia danych i wyciągania z nich wniosków.

A co z tradycyjnym inwestowaniem w nieruchomości? Ono także wiąże się z koniecznością poświęcenia dużej ilości czasu oraz bieżącego zaangażowania w przedsięwzięcie. Inwestorzy biorą bowiem często czynny udział w procesie zarządzania nieruchomością, ale także obarczeni są ryzykiem niewypłacalności lub nieuczciwości lokatorów. W efekcie, często zmuszeni są do rezygnacji z części przychodów na poczet bieżących napraw i remontów, marnując jednocześnie cenny czas, który mogliby

potencjalnie poświęcić na pomnażanie kapitału. Inwestycje w condohotele są proste – obowiązki nabywcy pokoju hotelowego zasadniczo kończą się na podpisaniu umowy dzierżawy i udostępnieniu wykonawcy wkładu finansowego. Inwestor nie musi bowiem zajmować się urządzeniem lokalu, jego promocją, czy zarządzaniem rezerwacjami – wszystkie te obowiązki leżą w gestii dewelopera oraz operatora hotelowego. Właściciel nie uczestniczy w bieżącej działalności obiektu, co wiąże się ze znaczną oszczędnością czasu. Czasu, który poświęcić można na rozwijanie działalności w innych obszarach przy jednoczesnym pomnażaniu przychodów z wynajmu pokoju hotelowego.

Condohotele to obecnie nie tylko domena nadmorskich kurortów, czy miejscowości wypoczynkowych w górach – te obiekty powstają także w dużych miastach i stają się powszechnym modelem biznesowym w branży nieruchomości oraz alternatywą dla wymagających, czasochłonnych przedsięwzięć.

