

Lokal nad Bałtykiem czy nad Morzem Śródziemnym

NIERUCHOMOŚCI WAKACYJNE | Ceny mieszkań i apartamentów nad polskim morzem są porównywalne z cenami analogicznych nieruchomości w Hiszpanii nad Morzem Śródziemnym. Czy to oznacza, że tam bardziej opta się zainwestować niż w Polsce?

BEATA KALINOWSKA

Na tak postawione pytanie analitycy najpierw wyliczają długą listę warunków i zależności, a ostateczną konkluzję zazwyczaj zaczyna dokonali analitycy Home Broker. - Gdańsk, pod względem infrastruktury oraz wielkości, możemy porównać z hiszpańskim Alicante. W obu tych miastach ceny nieruchomości są podobne. W jednym i drugim średnia cena mkw. to ok. 6,5 tys. zł. Alternatywą dla Kołobrzegu, gdzie cena inwestycji na Osiedlu Bałtyckim, oddalonej o 750 m od morza, to ok. 7 tys. zł za mkw., może być miejscowość Torrevieja, gdzie za apartament położony blisko morza zapłacimy ok. 8,5 tys. zł za mkw. - mówi Grzegorz Baciński, analityk rynku nieruchomości w Home Broker.

Ceny niby te same, ale...

Porównania atrakcyjności zakupu nieruchomości wakacyjnej nad polskim i hiszpańskim morzem dokonali analitycy Home Broker. - Gdańsk, pod względem infrastruktury oraz wielkości, możemy porównać z hiszpańskim Alicante. W obu tych miastach ceny nieruchomości są podobne. W jednym i drugim średnia cena mkw. to ok. 6,5 tys. zł. Alternatywą dla Kołobrzegu, gdzie cena inwestycji na Osiedlu Bałtyckim, oddalonej o 750 m od morza, to ok. 7 tys. zł za mkw., może być miejscowość Torrevieja, gdzie za apartament położony blisko morza zapłacimy ok. 8,5 tys. zł za mkw. - mówi Grzegorz Baciński, analityk rynku nieruchomości w Home Broker.

W Dziwnowie apartament w nowej inwestycji położonej 300 metrów od morza kosztuje 75 tys. zł za mkw. W prawie identycznej cenie możemy kupić apartament w inwestycji La Recoleta w Punta Prima, oddalonej od morza zaledwie o 100 metrów. - Zestawienie jasno pokazuje, że ceny nad Bałtykiem są porównywalne z cenami na hiszpańskim wybrzeżu Morza Śródziemnego, a czasem nawet wyższe - podkreśla Grzegorz Baciński. - Aby pozwolić sobie na apartament w Sopocie lub Juracie, trzeba liczyć się z wydatkiem rzędu 20 tys. złotych za mkw., czyli ponad milion złotych za aparta-

ment. Tymczasem w Hiszpanii wydamy na taką nieruchomość ok. 150 tys. euro, czyli ok. pół miliona złotych - dodaje.

Plusy i minusy

W Hiszpanii od dewelopera kupujemy zazwyczaj lokal w pełni wyposażony, do którego wystarczy wstawić meble, podczas gdy w Polsce tzw. stan deweloperski oznacza, że w mieszkaniu nie ma nawet podłóg czy białego montażu. To także trzeba uwzględnić przy porównaniu cen. Zwolennicy inwestowania w Hiszpanii podkreślają, że podróż samolotem do Hiszpanii może być krótsza niż dojazd nad polskie Wybrzeże. Z drugiej strony - wyjazd do Hiszpanii jest znacznie droższy. Poza wszystkim - zakup nieruchomości jest w Polsce łatwiejszy.

Nieruchomość wakacyjną kupuje się po to, żeby samemu z niej korzystać albo zyskiem wynajmować, kiedy w apartamencie nie mieszkamy. W perspektywie długofalowej chodzi o zarabianie na wzroście jej wartości.

Jeśli chodzi o wynajem, to usługi na rynku hiszpańskim są znacznie bardziej zaawansowane niż w Polsce. Tam znalezienie firmy, która będzie się opiekowała naszym mieszkaniem, nie powinno stanowić problemu, pozostaje tylko kwestia kosztów.

Hiszpańskie agencje za obsługę pobierają sporo, bo aż 25 - 30 procent przychodów. W zamian mamy jednak zapewnioną wymianę pościeli, sprzątanie oraz opiekę nad mieszkaniem. Także w Polsce coraz częściej deweloperzy proponują podpisanie kilkuletniej umowy najmu - mówi Grzegorz Baciński.

W takim wypadku dostanieśmy od dewelopera stałą, wypłacaną co miesiąc kwotę, niezależnie od obłożenia naszego

apartamentu. Na przykład w jednej z inwestycji w Kołobrzegu przy zakupie jednopokojowego apartamentu możemy liczyć na 1500 zł miesięcznie, a wszystkie koszty zarządzania bierze na siebie deweloper. Jedynym wydatkiem nabywcy jest podatek od nieruchomości oraz ubezpieczenie.

Gorsze rokowania dotyczą ewentualnego wzrostu wartości nieruchomości w Hiszpanii, gdyż w ciągu ostatnich dziesięciu lat ceny nieruchomości w Hiszpanii wzrosły trzykrotnie. Trudno więc liczyć na powtórki. Co więcej - teraz przyszła stagnacja. W niektórych rejonach Hiszpanii zamknięto już ponad 80 procent agencji nieruchomości. W marcu 2008 r. w Hiszpanii sprzedano o ok. 26 procent mniej obiektów z rynku pierwotnego niż w analogicznym okresie 2007 r. Ceny mieszkań spadły w Hiszpanii o 30 procent, pomimo to na klientów wciąż czeka prawie milion gotowych mieszkań.

Grzegorz Baciński przekonuje jednak, że kryzys nie dotyczy nieruchomości wakacyjnych.

Nieruchomości położone w pierwszej linii zabudowy od morza oraz te z widokiem na morze nie tracą na wartości, a wręcz można oczekiwać kilku procentowego wzrostu ich wartości w skali roku. Nie ma jednak gwarancji szybkiego zysku, jak to było jeszcze kilka lat temu. Inwestować można, licząc bardziej na przychody z wynajmu niżeli na gwałtowny wzrost wartości - przekonuje analityk.

Konkurencja radzi

Co doradzają ci, którzy sami budują nieruchomości wakacyjne?

Jacek Twardowski, dyrektor handlowy w Kristensen Group,

duńskiej firmie, która od lat buduje nieruchomości wakacyjne w Europie, a od niedawna także w Polsce, twierdzi, że początkującym inwestorom poleca na dzień dobry inwestowanie na znanym rynku, czyli polskim. - Doświadczenie lepiej zdobywać w warunkach, które są łatwo weryfikowalne. Trzeba znać np. zasady pozyskania kredytu na nieruchomość, prawo regulujące transakcje nieruchomości - mówi.

Jego zdaniem na szczęście inwestorzy mają szersze spektrum miejscowości turystycznych do wyboru niż tylko dwie omawiane. Dlatego poleca inwestowanie w pięknie położonych miejscowościach nadmorskich, w których ceny za mkw. nie doszły jeszcze do astronomicznej kwoty.

Z kolei Paweł Cegła, wiceprezes zarządu i dyrektor generalny w spółce Stark Development, która od niedawna działa w segmencie nieruchomości wakacyjnych, proponuje alternatywę: zamiast nieruchomości nad morzem, niezależnie od tego, czy w Polsce czy w Hiszpanii - kupić nieruchomość w górach.

W przypadku polskich miejscowości nadmorskich należy wziąć pod uwagę, że ceny osiągnęły już bardzo wysoki poziom i raczej go nie przekroczy, gdyż mamy chłodne morze, a sezon trwa praktycznie trzy miesiące. Dlatego też potencjalnym inwestorom sugeruję rozważanie trzeciej opcji, czyli zakup apartamentu w południowej części naszego kraju, w szczególności w górach. Walory turystyczne tego regionu dotrzymają już nie tylko Polacy, a co najważniejsze sezon turystyczny trwa tu prawie cały rok - mówi Paweł Cegła.



Villa Floridas na Majorce. Możesz tu kupić apartament

OPINIA

Bogusław Półtorak

główny ekonomista Bankier.pl

DLA „RZ”

towana jako średnio-, a nawet długoterminowa. Kluczowe dla takich inwestycji jest utrzymanie właściwego poziomu czynszów, a to wiąże się przede wszystkim z atrakcyjnością miejsca i samego otoczenia. Z uwagi na dłuższy trwający sezon wypoczynkowy Costa del Sol będzie miała przewagę nad polskim Helem. Ten drugi jednak z uwagi na ciągle słabo rozwiniętą bazę wypoczynkową, szczególnie o wysokim standardzie, nie jest bez szans. Inwestycja na Helu dzięki coraz mocniejszemu zlofemu może korzystać z finansowania tańszym kredytem denominowanym. Łatwiej też otrzymamy kredyt zabezpieczony. Z uwagi na różnicę w prawie hipoteki na nieruchomości w Hiszpanii może stanowić problem. Oczywiście należałoby uwzględnić ryzyko walutowe. Z drugiej strony mocna złotówka obniża wartość czynszów z zagranicznych lokalizacji po przeliczeniu z euro. Zagrożeniem dla hiszpańskich lokalizacji jest globalne pogorszenie koniunktury gospodarczej. Dla drobnych inwestorów pozostaje poszukiwanie okazji cenowych i tradycyjny wynajem lub fundusze nieruchomości.