

# Z widokiem na kryzys

**DRUGI DOM** Rynek nieruchomości wakacyjnych zwolnił, ale się nie załamał



Marta Sieliwierzowa

m.sieliwierzowa@pb.pl ☎ 022-333-98-60

**Wakacyjne apartamenty — luksus i lokata kapitału. Inwestor, którego wciąż stać na ich zakup, może zarobić — nawet w czasie ostabienia koniunktury.**

Drugie mieszkania w górach, nad morzem lub jeziorem, idealne na wakacje, święta i weekendowe wypadki za miasto do niedawna sprzedawały się jak ciepłe bułeczki, a deweloperzy bez obaw rozpoczynali kolejne inwestycje. Tak naprawdę ten rynek nie zdążył się jeszcze na dobre rozpędzić, a już musi trochę zwolnić tempo.

**Luksus nie dla każdego**  
Mieszkania wakacyjne to w Polsce wciąż dobra luksusowa, dostępna tylko dla najzamożniejszych.

— Nabywcy apartamentu w systemie condo, to osoby o dochodach powyżej średniej, mieszkające w dużych miastach i na ich obrzeżach. To ludzie pełniący funkcje menedżerskie średniego i wyższego szczebla lub wykonujący wolne zawody — mówi Kamila Górecka-Kirwiel, reprezentująca sieć Condohotels.

Nad morzem najdrożej jest na Półwyspie Helskim i w Trójmieście. Ceny za mkw. w najlepszych lokalizacjach kształtu-

ją się na poziomie 15-25 tys. zł brutto. Dzieje się tak głównie za sprawą niedostatecznej podaży gruntów pod zabudowę. Deweloperzy coraz częściej decydują się na inwestycje w mniejszych górskich miejscowościach, takich jak Wisła, Ustroń czy Karpacz. Inwestor planujący tam zakup apartamentu wyda mniej niż nad morzem: 7-8 tys. zł za mkw.

**Banki studzą zapał**

Zaostrzenie przez banki regulacji udzielania kredytów hipotecznych klientom, którzy w nieruchomości wakacyjne chcieli ulokować nie gotówkę lecz swoją zdolność kredytową, może oznaczać trudności w dalszym finansowaniu inwestycji. A to wpłynie na wolniejsze tempo sprzedaży już realizowanych i wstrzymanie nowych projektów.

Nawet, jeśli niektórzy deweloperzy są dobrze przygotowani i mają zapewnione finansowanie swoich projektów, to problemy stały się udziałem ich klientów.

— Zgłaszają się do nas osoby, których promesa kredytowa straciła aktualność. W takich sytuacjach pomagamy klientom sprzedać ich prawa do nieruchomości. Korzystamy także z zasad płatności 10/90 — mówi Jacek Twardowski, dyrektor handlowy Kristensens Group, budującej m.in. Apartamenty pod Snieżką.

Z jednej strony, zdaniem analityków CEE Property Group, ograniczona dostęp-

ność kredytów nie ma aż tak dużego wpływu na ten segment rynku nieruchomości — jego specyfika polega na tym, że większość klientów nie korzysta z finansowania bankowego. Z drugiej strony — z czego najłatwiej zrezygnować w czasach gospodarczego spowolnienia? Oczywiście z drugiego domu, w którym i tak rzadko się bywa.

Co zatem zrobić, aby w czasach kryzysu nie zrezygnować z komfortu, jaki zapewnia posiadanie drugiego mieszkania? Kupić takie, które zarobi na sobie i może jeszcze na swojego właściciela. To popularny system znany na zachodzie od lat 70., a u nas cały czas znajdujący się jeszcze w powijakach. Jego pionierem w Polsce jest firma Condohotes, realizująca swe projekty przede wszystkim na Mazurach. Jesienią 2008 r. oddano do użytku pierwszy obiekt tego dewelopera — rezydencje Willa Port. Wszystkie 39 apartamentów ma już właścicieli, a wiosną 2009 r. ruszy program ich wynajmu.

— Sprzedaż apartamentów rozpoczęliśmy i zakończyliśmy jeszcze przed pojawieniem się problemów na rynku. Mimo to przygotowujemy się na kryzys w nieruchomościach, ale jak bardzo go odczujemy pokażą dopiero nasze kolejne inwestycje — sumuje Kamila Górecka-Kirwiel.

By sprostać rosnącym wymaganiom potencjalnych nabywców, pojawiają się kom-



► **Sprawdzian dla inwestycji:** Mechanizmy rynkowe to najlepszy weryfikator dobrych i złych inwestycji — mówi Jacek Twardowski, dyrektor handlowy Kristensen Group. [FOT. GK]

pleksowe programy zarządzania, gwarantujące nie tylko comiesięczny dochód z wynajmu, ale także udział w corocznym zysku otrzymanym jako nadwyżka faktycznych przychodów z wynajmu nad zaplanowaną kwotą gwarantowaną.

W ramach usługi zarządca nieruchomości pobiera od właściciela apartamentu prowizję wysokości 25 proc. zysku z wynajmu oraz jednorazowy koszt obsługi każdego pobytu w wysokości zwykle ok. 100 zł. Co roku nalicza także jednorazową opłatę związaną z promocją obiektu.

Z jednej strony apartamenty wakacyjne to być może bezpieczna lokata na niespokojne czasy, a z drugiej — zbytek, na który, szczególnie teraz, będzie stać nielicznych.