

Letnie lokum daje zarobić lepiej niż lokata

Góry, morze i Mazury rywalizują o zainteresowanie turystów i inwestorów

Marta Sieliwierstow

m.sieliwierstow@pb.pl • 22-333-98-60

W porównaniu z krajami Europy Zachodniej rodzimy rynek nieruchomości wakacyjnych jest jeszcze w powijakach.

Nieruchomości wakacyjne powoli przestają się kojarzyć Polakom z domkami letniskowymi o niezbyt wyrafinowanej architekturze, choć nadal takich budynków jest zdecydowanie więcej niż apartamentów, aparthoteli i condohoteli o najwyższych standardach.

Gwarancja zysku

Nowe rekreacyjne nieruchomości wakacyjne stanowią niewielki procent rynku. Jest ich zaledwie kilka tysięcy w porównaniu z kilkudziesięcioma lub nawet kilkuset tysiącami pozostałych – domków letniskowych i pokoi do wynajęcia w kwaterach prywatnych.

— Choć nadal w ofercie nieruchomości wakacyjnych przeważają domki typu Brda lub Mikołajki, wielu potencjalnych nabywców jest zainteresowanych czymś więcej niż działka o powierzchni 300 mkw. z niewielkim domem — zauważa Michał Kosiedowski, wiceprezes Metrohouse & Partnerzy.

Kameralne budynki apartamentowe cieszą się coraz większym zainteresowaniem osób, które nie tylko chcą mieć na własność tzw. drugi dom, by spędzać w nim wakacje, ale liczą też na dodatkowy zarobek. To umożliwiają deweloperzy, którzy budują aparthotele, sprzedają pokoje hotelo-

we i oferują kompleksowe zarządzanie obiektem, w tym także poszukiwanie chętnych na wynajem.

— Profesjonalny operator to warunek sukcesu. Gwarantuje w umowach konkretne zwroty z inwestycji w określonym czasie. W przypadku naszej inwestycji Wila Port to 25 proc. zainwestowanego kapitału netto w 3 lata, natomiast w Hotelu Platinum 40 proc. w 5 lat. Zasada „wspólnego worka” sprawia, że nie ma znaczenia, czy apartament jest w konkretnym okresie wynajmowany, czy też nie, bo jego właściciel i tak zarabia. Takich gwarancji nie uzyskamy, wynajmując apartament na własną rękę. Dodatkowo będziemy obciążeni kosztami utrzymania i obsługi, a także będziemy musieli zajmować się jego wynajmem osobiście, co może być czasochłonne i uciążliwe — przekonuje Kamila Górecka-Kirwiel z Condohotels Group.

Kosztowna inwestycja

Luksusowe apartamenty wakacyjne w popularnych miejscowościach turystycznych to propozycja dla ludzi o sporych możliwościach finansowych. Cena takiego lokalu często przekracza 10 tys. zł/mkw.

— Rynek nieruchomości wakacyjnych jest uzależniony nie tylko od sytuacji na rynku nieruchomości, ale również od kondycji finansowej gospodarstw domowych i stanu gospodarki. W tym sektorze inwestują osoby posiadające nadwyżki finansowe, dlatego stabilizacja na rynkach finansowych i brak zawirowań w gospodarce — np. powodujących niepokój o wzrost kosztów

utrzymania i obawy o pracę — to sprzymierzeńcy rozwoju tego segmentu rynku nieruchomości — ocenia Michał Kosiedowski.

Ponieważ nie każdego stać na wydatek od 200 do 700 tys. zł na wakacyjne lokum, równolegle rozwija się moda na zakupy gruntów w takich miejscach jak np. Kaszuby. W tego rodzaju nieruchomości inwestuje się w kilku etapach — po zakupie działki rekreacyjnej przychodzi pora na zagospodarowanie terenu, a następnie na budowę sezonowego lub całorocznego domu. Wszystko w ciągu kilku lat, co pozwala na rozłożenie kosztów.

— Nowoczesne nieruchomości wygrywają jednak na tym rynku komfortem oraz tym, że są atrakcyjne nie tylko dla turystów i właścicieli, ale również dla inwestorów, którzy chcą zarabiać na nieruchomościach wakacyjnych, w przypadku których stopa zwrotu wynosi nawet 7 proc. w skali roku — uważa Jacek Twardowski, dyrektor zarządzający Kristensen Group.

Tempo rozwoju rynku nieruchomości wakacyjnych nie zależy tylko od chęci deweloperów, ale przede wszystkim od dostępności bankowego finansowania.

— Po chwilowym zastoju już widać znaczne ożywienie. W minionych dwóch miesiącach sprzedaliśmy 23 ostatnie apartamenty w Baltic Park w Świnoujściu. W najbliższej przyszłości na rynku nieruchomości wakacyjnych pojawi się więcej małych obiektów w mniej znanych kurortach, takich jak Dziwnówek, Łukęcin czy Międzywodzie — prognozuje Jacek Twardowski.



► **Dochód:** Nowoczesne apartamenty wakacyjne są atrakcyjne nie tylko dla turystów i właścicieli, ale również dla inwestorów, którzy chcą zarabiać na tym rynku — mówi Jacek Twardowski, dyrektor zarządzający Kristensen Group. [FOT. GK]