

Kup apartament na emeryturę

WAKACYJNE MIESZKANIA na wynajem – ta forma inwestycji cieszy się coraz większą popularnością wśród zamożnych 40- i 50-latków. Podnajmując je turystom, mogą zarobić 20 – 25 tys. zł rocznie. To lepsza gwarancja niż świadczenie z ZUS

Ewa Wesołowska
ewa.wesolowska@infor.pl

Apartamenty w turystycznych kurortach zajmują miejsce funduszy emerytalnych. Dobrze zarabiający 40- i 50-latkowie kupują dziś luksusowe mieszkania nad morzem i w górach, by zabezpieczyć sobie starość. Apartament to dla nich lepsza gwarancja niż świadczenie w ZUS.

O powodzeniu, jakim cieszą się wakacyjne mieszkania, świadczy sprzedaż lokali w apartamentowcu Dune w Mielnie. Choć jego budowa dopiero ruszyła, to w ciągu niespełna dwóch miesięcy sprzedano więcej niż 30 proc. z ponad 98 mieszkań. A w pobliskim Rezydencja Parku, który właśnie oddawany jest do użytku, nie ma już żadnego wolnego lokalu.

Podobnie jest w apartamentowcach Bukowa Góra w Wiśle, Bukowa Polana w Szklarskiej Porębie czy innych podobnych inwestycjach. Obecnie w trakcie realizacji jest ok. 2 tys. takich lokali. Za najmniejsze trzeba zapłacić przynajmniej 250 – 300 tys. zł.

Jeśli zostaną ukończone, to w Polsce będzie ok. 12 tys. apartamentów. To oznacza

podwojenie oferty dostępnych dziś miejsc w hotelach i pensjonatach w polskich kurortach.

Socjolog Piotr Szukalski z Instytutu Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego rosnący popyt na mieszkania wakacyjne tłumaczy m.in. lękiem zamożnych Polaków przed niskimi emeryturami i drastycznym obniżeniem poziomu życia na starość. Potwierdza to Cezary Kulesza z działu marketingu z Mielno Holding Firmus Group, budującej apartamentowiec Dune.

– Mieszkania kupują dziś dobrze zarabiający 40-, 50-latkowie, którzy mają odłożony kapitał albo których stać na kredyt – mówi. – Większość z nich nie ukrywa, że apartamenty mają być ich zabezpieczeniem na starość.

Popyt na mieszkania wakacyjne nakręca też brak alternatywnych źródeł odkładania pieniędzy: lokaty bankowe dają dziś zysk niewiele wyższy niż inflacja, a inwestycja w giełdę i fundusze wiąże się z ryzykiem. Do zakupu nieruchomości w kurortach zachęcają też stosunkowo atrakcyjne ceny. Dziś za metr kwadratowy w górach, na Mazurach czy nad morzem trzeba zapłacić od 7 – 8 tys. zł.



Apartamenty Dune w Mielnie

– To mniej niż 2 – 3 lata temu, bo wiele firm deweloperskich, które w latach boomu zaczęły swoje inwestycje, obniżyły ceny o 10 – 20 proc. – tłumaczy Paweł Grządka, analityk z firmy CEE Property Group, badającej rynek nieruchomości.

Co prawda na rynku można znaleźć też oferty już za 5 – 6 tys. zł, ale są to najcze-

ściej mieszkania w gorszej lokalizacji, bez wykończenia albo o zbyt dużej powierzchni, czyli trudniejsze do wynajęcia. Tymczasem z analizy ekspertów wynika, że największy zysk przynoszą mieszkania do 50 mkw., najlepiej dwu- lub trzypokojowe.

Tymczasem chętnych na wynajem takich mieszkań

wciąż przybywa. Są one bowiem tańsze niż hotele, a standard jest znacznie wyższy niż w pensjonatach. Wynajmują je zwłaszcza rodziny z dziećmi: za apartament dwupokojowy płać ok. 200 – 300 zł za dobę, ale mają do dyspozycji własną kuchnię, teren zabaw dla dzieci, a często basen, siłownię czy spa. To właśnie takich

Wady i zalety oferty gwarantowanego najmu

Większość deweloperów współpracuje z firmami administrującymi nieruchomościami. Oferują one właścicielom tzw. usługę gwarantowanego najmu: zobowiązują się one do wypłacania stałej opłaty bez względu na to, czy znajdują na niego najemców. Rocznie za apartament 40 – 50 m. jest to ok. 20 – 25 tys. zł. Zadaniem administratora jest też sprzątanie i konserwacja mieszkania. Dla właścicieli oferta gwarantowanego najmu oznacza stały dopływ pieniędzy, z których mogą np. spłacać kredyty. Mankamentem są ograniczenia w dysponowaniu mieszkaniem: właściciel, jeśli chce przyjechać do apartamentu, musi najpierw sprawdzić, czy jest on wolny. Musi też zapłacić za sprzątanie.

wysokiej klasy obiektów przybywa w Polsce najwięcej.

Inwestycja zwraca się po 13 – 14 latach. Co ciekawe, z wyliczeń CEE Property Group wynika, że szybciej spłacają się nieruchomości nad morzem niż w górach. Średnia rentowność pierwszych wynosi 6 – 7 proc., a drugich 4 – 5 proc.