

Inwestowanie na rynku apartamentów

Jak dobrze wybrać nieruchomość w miejscowości wypoczynkowej?

Klienci kupują apartament, gdyż chcą w nim wypoczywać w wolnych chwilach, przez cały rok. Z kolei planujący zakup nieruchomości pod wynajem, realizują transakcje i latem, i zimą.

Dlaczego inwestować w nieruchomości?

- W dobie zawirowań na rynkach kapitałowych, kryzysu w zaufaniu do lokat bankowych czy funduszy inwestycyjnych inwestycja taka pozostaje jedną z najbezpieczniejszych – przekonuje Stein Christian Knutsen, prezes norweskiej grupy Mielno Holding - Firmus Group. - Rynek nieruchomości wypoczynkowych w Polsce jest nadal mało rozwinięty. Wzrost jego popularności oznaczać będzie, więc zwiększanie wartości apartamentów z tego segmentu. Analitycy oceniają, że zwrot z tego typu inwestycji może wynieść ok. 5-7 proc. rocznie. To zyski porównywalne z lokatą bankową, ale dużo pewniejsze.

Widok jak z bajki to podstawa rynku nieruchomości w kurortach. Atrakcyjny widok zapewnia nie tylko doznania estetyczne.

- Nieruchomości z panoramiczną perspektywą z oknem gwarantują wzrost ulokowanego kapitału. Dotyczy to szczególnie apartamentowców nad morzem – mówi Stein Christian Knutsen. - Są one najczęściej wynajmowane przez turystów. Projekty w pierwszej linii zabudowy od plaży będą również prestiżowe i luksusowe nawet po wielu latach od zakupu. Kupując apartament pozbawiony bezpośredniego widoku na morze, góry czy jezioro warto zwrócić uwagę na sąsiedztwo. Najbardziej zyskują inwestycje otoczone zielenią, gdyż dają poczucie relaksu i bliskości natury. Mało atrakcyjne, jako lokata kapitału i apartament pod wynajem będą budynki otoczone ścisłą zabudową, z ruchliwą arterią czy dużym sklepem obok budynku.

Jak każda nieruchomość, także te w kurortach zyskiwać będą na

wartości, jeśli sama miejscowość jest postrzegana, jako atrakcyjna. Duże znaczenie ma jej rozwój w ostatnich latach np. umiejętność wykorzystania przez lokalne władze funduszy unijnych dla podnoszenia jakości kurortu. - Najpewniejsza lokata kapitału to inwestycja nad Bałtykiem, ten kieru-

nek turystyczny od lat jest najbardziej popularny. Choć wraz z rozwojem turystyki w Polsce, pojezierza czy góry także zyskują, to jednak wybrzeże nadal pozostaje głównym szlakiem wypoczynkowym – ocenia prezes Mielno Holding - Firmus Group.

Według raportu „Podróże Polaków 2010” przygotowanego przez Ministerstwo Sportu i Turystyki, długie wyjazdy nad morze organizuje 37 proc. osób, podczas gdy w góry jedynie 26 proc. Co więcej, wieczne narzekanie na pogodę nad Bałtykiem stało się raczej przyzwyczajeniem, bo nie przekłada się na liczbę turystów. W roku 2009 i 2010 było ich tyle samo na wybrzeżu - 2,2 mln osób zorganizowało swój długookresowy wypoczynek w woj. zachodniopomorskim, a 2,5 mln osób odpoczywało w Pomorskiem. Poziom zwrotu z inwestycji zlokalizowanych nad morzem będzie więc najwyższy, a przede wszystkim najbardziej bezpieczny.

Bliskość większej aglomeracji podnosi wartość inwestycji, ale to przede wszystkim wygodą.

- Jako miejsce wypoczynku najchętniej wybierana jest spokojna, otoczona zielenią okolica. Jednak duże miasto w odległości nie większej niż 20-30 km od kurortu pozwala w razie potrzeby na zrobienie większych zakupów, daje też poczucie bezpieczeństwa w zakre-



Najbardziej zyskują inwestycje otoczone zielenią, gdyż dają poczucie relaksu i bliskości natury
FOT.: MIELNOHOLDING

sie zdrowia, z uwagi na ośrodki czy szpitale zlokalizowane w mieście – komentuje Knutsen.

Jeśli już zdecydujemy się na zakup apartamentu, po wstępnym rozzeznaniu w dostępnych projektach i ich cenach, powinniśmy sprawdzić renomę dewelopera. Powinien mieć silne zaplecze kapitałowe, ugruntowaną pozycję i móc się pochwalić zrealizowanymi inwestycjami. Rynek nieruchomości wypoczynkowych jest mniej rozwinięty niż rynek mieszkaniowy czy biurowy, wielu deweloperów w tym segmencie to małe firmy, które dopiero stawiają pierwsze kroki na rynku. Dla-

tego sprawdzenie wiarygodności dewelopera jest tak istotne. Niezależnie od zaawansowania budowy warto negocjować z deweloperem. Regułą jest jednak, iż inwestorzy skłonni są do większych rabatów w momencie, gdy apartamentowiec jest we wstępnej fazie realizacji. Rozpoczynając rozmowy odpowiednio wcześniej można także bez większych kosztów zmienić układ pomieszczeń, wpływać na wybór materiałów wykończeniowych czy ustalić wygodną dla kupującego formę i harmonogram wplat. Warto też dopytać, co wchodzi w skład ceny za m kw.

(oprac. ar)