

MAGAZYN ŚWIĄTECZNY
ŻYCIE I STYL

PASJA

PODRÓŻ

DESIGN

SMAKI

TRENDY

MORZA I PIENIĘDZY
SZUM

Już nie ma dzikich plaż,
za to wielu rodaków marzy
o emeryturze w mieszkaniu
z widokiem na morze

ANDRZEJ FEDOROWICZ

3,5 mln zł to nieoficjalny cenowy rekord polskiego wybrzeża, jeśli chodzi o wakacyjne nieruchomości. Tyle kosztował 140-metrowy penthouse w apartamentowcu Dune w Mielnie koło Kołobrzegu. Cena 25 tys. zł za m kw. zawiera: wielki taras z widokiem na morze i jezioro Jamno, dostęp do dwóch zewnętrznych basenów kąpielowych z podgrzewaną wodą, restauracji, kawiarni, klubu fitness, SPA i całodobowej recepcji z ochroną.

Jeszcze kilkanaście lat temu luksusowych obiektów na polskim wybrzeżu nie było. Obecnie każdego roku powstaje kilka nowych. Na rozpoczęcie wciąż czeka gigantyczny, wart pół miliarda euro projekt Beach City w Mielnie, który porównać można tylko z podobnymi przedsięwzięciami w Dubaju.

Co przyciąga na polskie wybrzeże inwestorów? Po pierwsze, dość łatwo stawiać budynki w sąsiedztwie plaży, czyli - jak przyjmują inwestorzy - nie dalej niż 250 metrów od morza. Sprzyja temu płaski charakter wybrzeża, niewiele jest stromych klifów, za to mnóstwo szerokich, piaszczystych plaż. A miejsca jest wciąż dużo, m.in. dzięki sprzedaży terenów po dawnych jednostkach wojskowych. Może dlatego w nieruchomości na polskim wybrzeżu chętnie inwestują przedstawiciele nacji związanych z morzem: Szwedzi, Duńczycy, Norwegowie czy Brytyjczycy. Kto widział ich skaliste, strome wybrzeża z niewielką liczbą piaszczystych plaż, rozumie, na czym polega różnica.

Bałtyk to najpopularniejsze miejsce urlopowe Polaków. Chociaż sezon trwa zaledwie trzy-cztery miesiące, to ceny w tym czasie są niebotyczne. Za wynajem dwupokojowego apartamentu w Świnoujściu, Międzyzdrojach, Krynicy Morskiej czy Sopocie trzeba zapłacić w lipcu i sierpniu 360 zł za dobę, a obłożenie rezerwacjami jest niemal stuprocentowe. Trudno znaleźć w innych miejscach Polski bardziej dochodowe nieruchomości o podobnym metrażu - drożej bywa w Wiśle czy Zakopanem, ale tylko w krótkim okresie sylwestrowym.

Wybrzeże jest już całkiem nieźle skomunikowane z resztą kraju.

To wszystko skłania wielu nawet średnio-zamożnych Polaków do inwestowania w tzw. drugie domy. Chcą w nich mieszkać na emeryturze, a na razie spędzają urlopy lub je wynajmują, aby spłacić zaciągnięte kredyty.

Ile kosztuje takie przedsięwzięcie? Jakiego zaangażowania wymaga? Co oferują różne nieruchomości i jak wyglądają zyski z nich osiągnięte?

Mieszkanie
w Kołobrzegu...

Na początek stosunkowo tania inwestycja - budynek mieszkalny na osiedlu Polanki w Kołobrzegu (ok. 350 m od plaży). Ceny zaczynają się od 5600 zł za m kw. W ofercie są mieszkania jednopokojowe o powierzchni 33-39 m kw., dwupokojowe o powierzchni 42-58 m kw. i trippokojowe o powierzchni 72-125 m kw. Filip Skweres z biura sprzedaży firmy Abades szacuje, że około 35 proc. nabywców kupuje mieszkania na osiedlu Polanki do zamieszkania na stałe. 25 proc. robi to, by mieć kwaterę na wakacje, urlopy i weekendy. Natomiast 40 proc. lokali jest nabywanych wyłącznie w celach inwestycyjnych - na wynajem dla turystów.

Stały roczny koszt utrzymania 39-metrowego mieszkania na osiedlu to ok. 3 tys. zł - tyle wynoszą opłaty dla wspólnoty mieszkaniowej, w tym zaliczki na zimną i ciepłą wodę oraz c.o. Do tego trzeba doliczyć około 280 zł podatku od nieruchomości oraz ubezpieczenie mieszkania. W sumie daje to około 3500 zł rocznych opłat. W tej cenie jest całodobowa ochrona, basen zewnętrzny ze strefą do opalania, budynek z salą fitness i dwie sauny. Jak na mieszkanie całoroczne lub wakacyjne - całkiem nieźle. A jak sprawdza się taka nieruchomość w wersji inwestorskiej?

Na osiedlu działa kilka firm zajmujących się obsługą najmu. Oznacza to nie tylko sprzątanie czy wymianę pościeli, ręczników i mydła, ale przede wszystkim marketing, aby uzyskać najpełniejsze obłożenie mieszkania w sezonie. Oto szacunek przychodów z najmu, który dostaliśmy od jednej z firm:

» Obłożenie lipiec - sierpień: 58 dni (94 proc.) po 200 zł za dobę, razem 11 600 zł

» Obłożenie czerwiec: 22 dni (75 proc.) po 150 zł za dobę, razem 3300 zł

» Obłożenie wrzesień: 9 dni (30 proc.) po 150 zł za dobę, razem 1350 zł

» Obłożenie poza sezonem: 10 dni po 100 zł za dobę, razem 1000 zł

W sumie daje to 17 250 zł rocznego przychodu. Trzeba pamiętać, że to ceny brutto, zawierające 8 proc. VAT. Po odjęciu podatku i prowizji operatora właściciel dostanie do ręki około 12 500 zł, czyli 72 proc. rocznych przychodów z najmu. Od tego trzeba jeszcze odprawić stałe opłaty. Zakładając, że cena kupna



apartamentu to 220 tys. zł, może uzyskać stopę zwrotu z inwestycji na poziomie nieco powyżej 4 proc. w skali roku. Jeśli właściciel zarejestruje się jako płatnik VAT, część podatków i wydatków może odliczyć lub odzyskać: rentowność wzrośnie wtedy do około 5,5 proc.

Mieszkańcy województw
małopolskiego, śląskiego,
opolskiego
i dolnośląskiego
kupują zwykle
nieruchomości na
środkowym Wybrzeżu

Lepsze wyniki, rzędu 6-6,5 proc. rocznie, dają mieszkania dwupokojowe o metrażu około 50 m kw., których ceny wynajmu w sezonie wynoszą w Kołobrzegu 320 zł za dobę.

Ta symulacja sprawdza się tylko wtedy, gdy oddamy lokal do dyspozycji firmy wynajmującej. Jeśli sami też chcemy korzystać z niego w wakacje, dochód będzie dużo niższy.

...apartament
w Mielnie...

Przedstawiony wyżej szacunek zysków nie oznacza, że każdego roku będzie się osiągało przychody z najmu na tym samym poziomie. Wystarczy chłodne i deszczowe lato, a pieniądze może być nawet o połowę mniej. Wiele firm zajmujących się najmem koncentruje się na położonych w bezpośrednim sąsiedztwie plaż obiektach luksusowych. Są w nich restauracje, spa, baseny, gabinety kosmetyczne, sale do fitnessu i inne atrakcje dostępne w hotelach wyższych klas. Zwłaszcza w środkowej części wybrzeża czterogwiazdkowych hoteli jest mało - ale są apartamentowce z możliwością najmu.

To jeden z paradoksów polskiego wybrzeża - chociaż urlopy spędzają tam miliony ludzi, sezon jest zbyt krótki, aby międzynarodowe sieci hotelarskie zdecydowały się na inwestycje. Ale skoro jest coraz więcej Polaków gotowych spędzić luksusowe wakacje nad Bałtykiem, to rośnie też liczba apartamentowców. Ze względu na oferowane atrakcje i jakość obsługi przyciągają gości przez cały rok.

Firma City Apartments obsługująca najem w budynku Dune w Mielnie gwarantuje nabywcom pakietu Dune Suite zysk 6 proc. rocznie przez dwa lata. Takie gwarancje są możliwe, jeśli inwestycja obiecuje odpowiednie przychody z najmu. W przypadku Dune chodzi o położenie - zaledwie kilkadziesiąt metrów od szerokiej, strzeżonej plaży, standard i usługi takie jak w hotelach oraz wielkość - można przyjąć jednorazowo nawet kilkuset gości. W Dune można zamówić pokój czy apartament nawet na jedną noc, co jest niemożliwe w przypadku mieszkań na wynajem. W rezultacie - twierdzi Marcin Kokot z City Apartments - o ile przeciętne obłożenie wakacyjnych nieruchomości nad morzem wynosi 100 dni w roku (27 proc.), o tyle w obiektach takich jak Dune może sięgać nawet 150 dni (40 proc.).

Ceny lokali w luksusowych apartamentowcach nad samym morzem porównywalne są z cenami w Warszawie. W Dune zaczynają się od 9 tys. zł za metr kw., a nie jest to wcale najdroższa inwestycja. Od 11 tys. zł zaczynają się ceny apartamentów na Półwyspie Helskim, niewiele taniej jest na Mierzei Wiślanej. Za 25-metrowy lokal w dobrej lokalizacji trzeba zapłacić co najmniej ok. 270 tys. zł plus 8 proc. podatku VAT, którym obłożone są takie inwestycje. Najdroższy - 29 tys. zł za metr kw. - jest niesprzedany jeszcze 180-metrowy penthouse w Mielnie.

...czy condo?

Najwyższe zyski obiecuje inwestycja typu condo, zwana aparthotelem. Condohotele pojawiły się na Florydzie w latach 80. XX w., reklamowane jako idealna forma zabezpieczenia na emeryturę. Pomysł sprowadza się do kupna apartamentu w hotelu wysokiej klasy, który na podstawie umowy z zarządcą będzie wynajmowany przez kolejnych 5, 10 czy 15 lat. W tym czasie właścicielowi wypłacane są stałe dochody, zwykle 8-10 proc. kwoty zainwestowanej w mieszkanie. Można je przeznaczyć dla siebie lub na spłatę zaciągniętego kredytu. Po przejściu na emeryturę apartament można dalej wynajmować lub w nim zamieszkać, płacąc czynsz zarządcy condohotelu.

Przez ostatnich kilka dekad pomysł doczekał się licznych wariantów, a niedawno dotarł też do Polski. W Niechorzu, tuż przy 45-metrowej latarni morskiej, powstał luksusowy Baltic Cliff Apartments Spa & Wellness, w którym jeden nocleg dla dwóch osób kosztuje w zależności od pory roku od 600 do nawet 1600 zł. Budynek składa się z czterech wież połąco-

MIEJSCA WAKACYJNYCH
INWESTYCJI

Najpopularniejsze

Swinoujście, Międzyzdroje, Mielno, Grzybowo, Darłowo, Darłówko, Sopot, Gdańsk, Jurata, Władysławowo, Krynica Morska, Kąty Rybackie, Hel, Niechorze, Kołobrzeg, Mrzeżyno

indywidualni oraz firmy. Korzyść jest obopólna – dzięki sprzedaży lokali zarządca hotelu nie musi brać potężnego kredytu, a inwestorzy otrzymują zwrot z kapitału wyższy niż z lokat bankowych czy obligacji. Dochód z inwestycji jest tym wyższy, im jest ona droższa i im większą swobodę dysponowania lokalem ma zarządca hotelu. Umowy dopuszczają bowiem możliwość tzw. pobytu właścicielskiego przez określoną liczbę dni w roku (zwykle 28). W przypadku skorzystania z takiej opcji zyski będą raczej bliższe 7-8 niż 10 proc.

A może opcja mieszana?

W niektórych powstających ostatnio kompleksach wypoczynkowych stoją obok siebie budynki przeznaczone dla różnych inwestorów. Gwiazda Morza we Władysławowie to dwa położone sto metrów od plaży komfortowe apartamentowce i czterogwiazdkowy condotel z zapleczem gastronomicznym, konferencyjnym i wellness. Tu i tu apartamenty są kupowane głównie na wynajem. Agnieszka Łuczak, dyrektor sprzedaży spółki Gwiazda Morza, mówi, że model biznesowy z apartamentami wakacyjnymi zakłada zysk z inwestycji rzędu 6-7 proc. w skali roku przy średnim obłożeniu gości na poziomie 40 proc.

Przychody z najmu konkretnego apartamentu są dzielone pomiędzy firmę zarządzającą – 40 proc. – i właściciela – 60 proc. – mówi Łuczak. – Właściciel lokalu ponosi opłaty administracyjne i eksploatacyjne, czyli ok. 10 zł za metr kw. Firma zarządzająca płaci za przygotowanie budynku na przyjazd gości, bieżącą obsługę i utrzymanie nieruchomości, promocję i rezerwacje. Natomiast czterogwiazd-

kowy condotel, którego budowa dopiero się rozpocznie, ma gwarantować stały zwrot z inwestycji rzędu 7 proc. przez pierwsze lata, a w kolejnych – udział w przychodach obiektu z najmu pokoi.

Baltic Park Pogorzela to luksusowy wakacyjny apartamentowiec położony w sąsiedztwie hotelu Stocznowiec, z którym będzie dzielił kort tenisowy i spa, możliwość korzystania z cateringu i serwisu sprzątającego. Trzy piąte lokatorów Baltic Park kupiło lokale na własny użytek.

Polskie wybrzeże kusi coraz bardziej – i ma czym. Wszyscy rozmówcy podkreślają, że warto się dobrze zastanowić nad wyborem miejsca inwestycji. W ostatnich latach znacznie wzrosła liczba nabywców z województw południowych: małopolskiego, śląskiego, opolskiego i dolnośląskiego. Wybierają zwykle – do tego nieco omijane – środkowe Wybrzeże. Dla osób zainteresowanych zarabianiem istotna jest klasa i wyposażenie oferowanych lokali, a także perspektywy rozwoju miejscowości. Jeśli kupujemy na własny użytek – pamiętajmy, że już nie ma dzikich plaż nad Bałtykiem.

Pamiętajmy też jeszcze o jednym – zainteresowanie zyskami z wynajmu mieszkań nad morzem wykorzystują cwaniacy. Warto zachować zdrowy rozsądek. „Brzmiało to ładnie, aż za ładnie” – wspominała w tygodniku „Polityka” (z 3 lutego tego roku) emerytka z Lublina, która skusiła się na kupno hotelowego mieszkania na wynajem. Miała mieć z tego 20 tys. zł rocznie, ale deweloper przepadł jak kamień w wodę. Dziś sprawą zainteresował się Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, a niektórzy przyrównują ją do afery Amber Gold. ●

nych podziemnymi częściami wspólnymi, a w jego skład wchodzi m.in. kawiarnia, restauracja, podświetlana fontanna wewnątrz obiektu, patio Moët (hotel jako jeden z sześciu w Polsce ma autoryzację producenta tego szampana), dwie sale konferencyjne, spa z sześcioma gabinetami kosmetycznymi, przestronny

basen z natryskami i przeciwprądami, dwa minibaseny z hydromasażami, tepidarium, komora lodowa, sauna fińska i rzymska.

Zaledwie 4 proc. inwestorów kupiło apartamenty w Baltic Cliff na własny użytek – mówi Diana Olaniecka, menedżer obiektu – dla pozostałych była to inwestycja. Kupują nabywcy

KOCHASZ MORZE?

PRYWATNY APARTAMENT W MIELNIE TO MORZE NA WŁASNOŚĆ!

Bałtyk przestaje się kojarzyć wyłącznie z letnim wypoczynkiem. Sezon wydłużył się od maja do ostatnich dni października. Widać to wyraźnie w Mielnie, gdzie inwestycje norweskiego dewelopera Firmus Group tworzą warunki do komfortowego wypoczynku przez cały rok. Można wynająć apartament, można go nabyć na własność – do wyboru mając standard pięciogwiazdkowego hotelu, albo nie mniej wygodny kameralny apartamentowiec w zielonym zaciszu.



Rzadko się zdarza, by jeden inwestor przez realizację biznesowej wizji wywierał tak silny wpływ na kierunek rozwoju całej miejscowości. Firmus Group, budujący w Mielnie apartamentowce o najwyższym europejskim standardzie, udowadnia, że może ono ze zwykłego letniska zmienić się na naszych oczach w elegancki kurort.

POWIEDZIELIŚMY A...

Jeszcze kilka lat temu, kiedy Stein Ch. Knutsen, prezes Firmus Group, przekonywał, że można rozwijać Mielno przestawiać na zupełnie nowe tory, wielu trak-

towało jego wizję z niedowierzaniem. Tymczasem inwestycje norweskiego dewelopera mają moc twardej dowodów – zmieniają myślenie o tej miejscowości.

Przełomem było uruchomienie pierwszego dużego apartamentowca nazwanego Dune (Dune A). Znajdujące się w nim eleganckie apartamenty szybko znalazły nabywców. Dune żyje przez cały rok, przyjmując więcej gości niż niejeden hotel.

MÓWIMY B, POWIEMY C

Firmus Group idzie za ciosem. Trwa budowa apartamentowca Dune B. To druga część kompleksu Dune Resort. Przed upływem dwóch lat rozpocznie się realizacja trzeciej, ostatniej – Dune C. Tym samym Mielno wzbogaci się łącznie o 350 luksusowych apartamentów.

Reakcja rynku na ofertę Dune A dobrze wróży kolejnym częściom kompleksu. Zanim jeszcze rozpoczęła się oficjalnie sprzedaż apartamentów w Dune B, jedna trzecia z nich została zarezerwowana!

Część nabywców traktuje zakup apartamentu wakacyjnego jako inwestycję, oczekując wysokich przychodów z wynajmu. Inni kupują je z myślą o własnym wypoczynku i komfortie. Dla nich wynajem ma znaczenie mniejsze, chociaż i oni w większości przystępują do programu wynajmu prowadzonego przez wyspecjalizowane firmy (niezależne od dewelopera).

MORZE NA WYCIĄGNIĘCIE RĘKI

Głównym architektem inwestycji jest dr Marek Siemnicki, który projektował również Dune A. Obecny projekt zachowuje wszystkie wyróżniki poprzedniej realizacji. Duże powierzchnie przeszkleń powodują maksymalny dostęp do wnętrza naturalnego światła. Bryły obiektu są tak ustawione względem stron świata, by z możliwie wielu punktów dostępny był widok na morze. Jasne elewacje zlewają się z naturalnym otoczeniem plaży i wydmy brzegowej.

WYKOŃCZONE POD KLUCZ

Dune B oferuje nabywcom 151 wykończonych pod klucz apartamentów o zróżnicowanej powierzchni. Klient będzie się mógł od razu wprowadzić do lokalu urządzonego, z białym montażem, podłogami, ceramiką oraz wyposażeniem w łazience i kuchni.

W podziemnej hali garażowej będą miejsca postojowe, komórki lokatorskie oraz boksy rowerowe. W strefie SPA zaplanowano basen pływacki, basen rekreacyjny i basen dla dzieci, jacuzzi, sauny, pomieszczenie do masażu. Dopełni to ofertę rekreacyjną Dune A, w którym działa gabinet kosmetyczny i odnowy biologicznej, sala do fitnessu, a na zewnętrznym tarasie, od strony morza, urządzone są dwa baseny z podgrzewaną wodą. Zaplanowana jest również kawiarnia (serwująca śniadania i lunchy) oraz sklepy.

RODZINNY KLIMAT

Dune to szuk i powiew wielkiego świata. Dla tych, którzy cenią sobie bardziej kameralny klimat, Firmus Group ma inne propozycje. W oddalonym o 150 m od morza sosnowym parku szybko rosną mury apartamentowca Rezydencja Park Rodzinna.

Powstaną w nim 32 apartamenty, dwu- i trzypokojowe o pow. od 36 do 53 m kw. oraz trzy 71-metrowe. Każdy z tarasem lub balkonem. W hali garażowej znajdzie się 20 miejsc postojowych, a dodatkowo 12 – na zewnątrz, na zamkniętym terenie posesji. Dotychczasowy przebieg sprzedaży pokazuje, że największym zainteresowaniem nabywców cieszą się apartamenty dwupokojowe o powierzchni do 44 m kw. Blisko połowa wszystkich ma już swoich szczęśliwych właścicieli.

Wybór rodzin na głównego adresata oferty Rezydencji Park Rodzinna zdeteminował rozwiązania przyjęte w projekcie. Na przykład zamiast recepcji będzie przytulne lobby w ciepłych kolorach. Jego przestrzeń zagospodarowano pod kątem wypoczynku, stąd m.in. kącik zabaw dla dzieci, sofa, pufy. Na zewnątrz dzieci będą mogły korzystać z dużego placu



zabaw, złożonego z urozmaiconych kolorowych urządzeń. W pobliżu znajdzie się miejsce, gdzie rodzice będą mogli przysiąść i obserwować bawiące się maluchy. Apartamenty będą wykończone „pod klucz”. Oznacza to drewniane podłogi, płytki ceramiczne i pełną armaturę w łazienkach, drzwi wewnętrzne w naturalnej okleinie, kuchnie wyposażone w meble i zabudowany sprzęt AGD.

KOJĄCE OTOCZENIE

Ogromnym atutem Rezydencji Park Rodzinnej jest jej położenie. To niemal samo serce Mielna, a jednocześnie

nie miejsce ciche nawet w szczycie sezonu letniego. Powstający budynek otaczają stare sosny („park” w nazwie nie jest przypadkiem). Dojście do plaży zajmuje dwie minuty, nad brzeg jeziora Jamno (w odwrotnym do morza kierunku) tyle samo. Prawdziwy azyl gwarantujący spokój i komfort w centrum kurortu.

Mogą to potwierdzić osoby, które nabyły apartamenty w znajdujących się obok wznoszonego obecnie obiektu czterech niewielkich apartamentowcach pod nazwą Rezydencja Park. Apartamenty w Rezydencji Park sprzedawały się na bieżąco – wraz z zakończeniem prac budowlanych w kolejnych domach natychmiast pojawiali się w nich właściciele lokali. W ukończonym kilka tygodni temu czwartym budynku do sprzedania pozostały jedynie dwa apartamenty, w tym jeden kompletnie urządzony i umeblowany.

Cezary Kulesza, kierownik ds. marketingu i sprzedaży Firmusa, wyjaśnia: – Klienci doceniają funkcjonalny rozkład pomieszczeń, wysoki standard wykończenia i wyposażenia. Kontynuacja projektu Rezydencja Park jest więc czymś naturalnym.

PODWÓJNA KORZYŚĆ

Ale nic nie stoi na przeszkodzie, by tak jak w przypadku innych inwestycji Firmus Group zakup apartamentów potraktować jak inwestycję. Oddane przez nabywców w zarząd firmie specjalizującej się w komercyjnym wynajmie mieszkań wakacyjnych i apartamentów mogą one przynosić właścicielom wymierne korzyści finansowe.

Niska inflacja powoduje, że kredyty hipoteczne są obecnie oprocentowane na poziomie nawet poniżej 4 proc. w stosunku rocznym. Tymczasem uzyskanie 6-8 proc. zwrotu z zainwestowanego w apartament kapitału nie



jest niczym nadzwyczajnym. Jak przekonuje Marcin Korkot, prowadzący zajmującą się wynajmem apartamentów koszalińską firmę City Apartments, możliwe jest osiągnięcie nawet zwrotu 10-procentowego, o ile apartament jest aktywnie promowany i oddawany w użyczenie gościom przez większą część roku.

WWW.MIELNO-PARK.PL
WWW.MIELNO-DUNE.PL
BIURO SPRZEDAŻY: 94 342 22 22