



Drugi etap
Apartamentów
Bukowa Góra.

kraju. W sumie posiada obecnie siedem condohoteli nad morzem i w górach. Ma w przygotowaniu pięć inwestycji w górach, nad morzem i na Mazurach, łącznie ma powstać około 1,5 tys. lokali. Ale kołobrzeska grupa, znana z dużych inwestycji, nie unika także bardziej kameralnych projektów. W ubiegłym roku rozpoczęła realizację apartamentowca na zaledwie 11 mieszkań w Ustroniu Morskim.

Nie próżnuje Kristensen Group. Ten deweloper, specjalizujący się w apartamentach wakacyjnych, sprzedał w ubiegłym roku 36 lokali w Apartamentach Bukowa Góra w Wiśle oraz 10 domów w Osadzie Zamkowej w Pasmymiu. Firma rozstrzygnęła też konkurs na koncepcję architektoniczną inwestycji Active Village w Karpaczu i rozpoczęła prace przygotowawcze do nowego przedsięwzięcia w Sopocie. To pierwszy projekt spółki w formule joint venture. Prace na parceli u zbiegu ulic Parkowej i Jana Kilińskiego mają wystartować w pierwszej połowie przyszłego roku.

ZYSKI REALNE CZY WIRTUALNE?

Jak widać u deweloperów praca wre – a w miarę jak narasta konkurencja, zaostrza się także walka na billboardach reklamowych. Pojawiają się oferty kuszące inwestorów nawet 10-proc. zyskiem w ciągu roku. Zdaniem ekspertów tendencja do oferowania ponadprzeciętnych zysków utrzyma się w całym bieżącym roku. Ale reklama to jedno, a inwestycyjna rzeczywi-

stość – drugie. I tu widać odmienny kierunek. Analitycy serwisu InwestycjeKurortach.pl odnotowali, iż Zdrojowa Invest podczas listopadowej konferencji Hotel Trends poinformowała, że obniża zapewniany poziom zysków z 7 do 5,5 proc. – To nie jest negatywne zjawisko. Obniżki należy odbierać raczej jako urealnienie i postawienie na bezpieczeństwo wypłat. Czasy, kiedy na rynku condo można było zarobić 8-9 proc., już minęły – przekazuje Marlena Kosiura.

Bez względu na to, jakimi obietnicami epatują na reklamach deweloperzy, warto się przyjrzeć dokładnie, jak skonstruowana jest umowa oraz przeprowadzić dokładną analizę warunków zakupu i bezpieczeństwa inwestycji. Diabeł jak zwykle tkwi w szczegółach. Z całą pewnością poza ceną zakupu (od ok. 8 do 16 tys. zł za 1 mkw. w standardzie pod klucz) należy zwrócić uwagę m.in. na wydatki związane z zarządzaniem i administracją – koszty sprzątnięcia, mediów, opłat i prowizji na portalach rezerwacyjnych czy podatki od nieruchomości (różne w przypadku mieszkaniowego albo usługowego charakteru lokalu). Warto też zwrócić uwagę na to, czy nieruchomość stoi na gruncie w użytkowniwnie wieczystym – jeśli tak, to podwyższa to nieco koszty. I należy mieć świadomość, że co deweloper, to obyczaj – w zasadzie każda z firm posiada swoje własne sposoby rozliczania się z klientem. ●

5

mld zł

tyle zamierza wydać na inwestycje w Polsce w ciągu 10-15 lat Firmus Group, jeden z potentatów rynku condo.

2,5

tys.

tyle lokali sprzedawanych w systemie condo ma powstać w ciągu dwóch-trzech lat w dużych polskich miastach.

8-16

tys. zł netto

tyle trzeba zazwyczaj zapłacić za 1 mkw. lokalu w condohotelu.