



Apartamenty na wynajem – korzyść na dwa sposoby

Wobec bardzo niskiego oprocentowania lokat bankowych inwestowanie w nieruchomości jest obecnie w Polsce dużo korzystniejszą metodą pomnażania kapitału. Przy ocenie rentowności bierze się pod uwagę zazwyczaj bieżące przychody z wynajmu mieszkań lub apartamentów, jakby nie zwracając uwagi na dłuższą perspektywę czasu. Tymczasem gdy analizuje się stały ruch cen w górę na rynku nieruchomości w dłuższym czasie, można dojść do wniosku, że zwykła wartość na przykład apartamentu może być większa niż zsumowane z wielu lat korzyści z samego wynajmu.

Przykładem takiego zjawiska są mieszkania wakacyjne w apartamentowcu Dune w Mielnie (pierwsza, działająca od czerwca 2013 roku część Dune Resort). Ich pierwotni właściciele wystawiając je obecnie na sprzedaż, oczekują cen nawet dwukrotnie wyższych niż te sprzed pięciu lat. Podstawowym wyjaśnieniem tego zjawiska jest wciąż istniejąca różnica cen nieruchomości między Polską a krajami Europy Zachodniej.

Ten rozróżnienie cenowy stopniowo maleje, ale są to wciąż różnice ogromne. Ciekawych danych dostarcza raport zatytułowany „Property Index. Overview of European Residential Markets”.

Pokazano w nim, jakiej wielkości nowe mieszkanie można kupić w europejskich państwach i metropoliach za 200 tys. euro. Jak wylicza firma Deloitte, nad Wisłą za te same pieniądze można kupić nieruchomość czterokrotnie większą niż w Wielkiej Brytanii, która jest pod tym względem najdroższa. Mamy więc jeszcze długą drogę do wyrównania cen i długo jeszcze zakup nieruchomości (mieszkania, apartamentu, ziemi) będzie bardzo opłacalną pasywną formą inwestowania, gwarantującą w dłuższej perspektywie wysoki zwrot z kapitału.

Na inne jeszcze zjawisko zwraca uwagę Marcin Kokot, właściciel firmy City Apartments. Otóż w Mielnie nadal podaż aparta-



mentów o najwyższym standardzie jest niewielka - zdecydowanie mniejsza niż w okolicach Trójmiasta czy sąsiednim Kołobrzegu. Ceny są wysokie, bo popyt rośnie, a nie zanoszą się na to, by w krótkim czasie lokalny rynek miał być zalany nowymi ofertami. Po prostu na zbudowanie kolejnych obiektów w najatrakcyjniejszej lokalizacji, czyli w bezpośredniej bliskości morza, potrzeba dużo więcej czasu niż w przypadku innych miejsc. Z jednej strony wymaga to przejścia bardzo skomplikowanej ścieżki przygotowawczej, gdyż mowa o terenach o szczególnych walorach krajobrazowych i przyrodniczych. Z drugiej - sam proces budowlany jest bardziej złożony i kapitałochłonny.

Marcin Kokot komentuje: - Warto mieć świadomość, że rynek nieruchomości rezydencjalnych w Europie, z którą się mierzymy i która jest dla nas punktem odniesienia, rządzi się własnymi prawami. Ich wartość nie da się odnieść bezpośrednio do wartości innych nieruchomości - typu mieszkania i apartamenty w miastach. Posiadanie prywatnego apartamentu w atrakcyjnym miejscu oznacza pewien prestiż i sygnalizuje wysoki status społeczny oraz materialny danej osoby. To również nie jest bez znaczenia.

Zdaniem Marcina Kokota w Mielnie powstała ciekawa sytuacja. Funkcjonują już pierwsze luksusowe apartamenty, więc miasto zwraca na siebie uwagę zamożniejszej klienteli wakacyjnej. Z drugiej strony istniejące obiekty i te które w najbliższym czasie zostaną ukończone to wciąż za mało dla zaspokojenia rosnącego popytu. A tymczasem przez kilka kolejnych lat nowe w strefie przybrzeżnej raczej się nie pojawią.

Z kolei nie byłoby takiego ruchu na rynku luksusowych nieruchomości wakacyjnych, gdyby nie zmiany postaw konsumenckich Polaków. Powoli stajemy się społeczeństwem zamożniejszym, zaczynającym zwracać uwagę na jakość - w każdym aspekcie. Wciąż jednak pozostajemy praktyczni i dlatego apartamenty zaczęły się cieszyć tak dużą popularnością. Mówi o tym Cezary Kulesza, kierownik działu marketingu i sprzedaży dewelopera Firmus Group: - Apartamenty są alternatywą dla klasycznych pokoi hotelowych. Jeżeli na wakacje wybierze się przez kilka dni w jednym pokoju hotelowym. Wynajęcie dwóch to już bardzo wysoki koszt. Stąd apartamenty o wysokim standardzie okazują się świetnym rozwiązaniem. Gwarantują miejsce noclegowe dla każdego z członków rodziny, dużo przestrzeni, a jednocześnie umożliwiają samodzielne przygotowywanie posiłków, wspólne spędzanie czasu na przykład w okresach niepogody. W rozliczeniu wychodzą znacznie taniej niż pobyt w klasycznym hotelu.

Z doświadczeń operatorów najmu wynika, że szczególne znaczenie dla popularności konkretnych apartamentów ma sposób ich urządzenia. Generalnie - im bardziej przypominają cztero- lub pięciogwiazdkowy hotel, tym lepiej. Przy ich urządzeniu wszystko, nawet najmniejszy szczegół, ma znaczenie. Operatorzy na podstawie kontaktów z tysiącami wynajmujących wiedzą, jakie elementy mają kluczowe znaczenie i na które będzie zwracał uwagę ktoś rozważający wynajem apartamentu.

Firma Marcina Kokota poszła jeszcze dalej. Zaproponowała swoim przyszłym klientom, nabywcom lokali w oddawanym własnie do użytku drugim etapie kompleksu Dune Resort, że urządzą apartamenty wspólnie z nimi. To korzystne dla obu stron. Inwestor nie musi poświęcać czasu na prace wykończeniowe i wyposażanie mieszkania. Operator, zastępując w tych czynnościach nabywcę, od razu zwraca uwagę na to wszystko, co w oczach przyszłych wynajmujących będzie się liczyło najbardziej i co będzie decydowało z jaką wydajnością apartament będzie w przyszłości „pracował”.

Marcin Kokot mówi: - Mamy do czynienia z zupełnie nowym dla nas rodzajem usług. Z naszej oferty zdecydowało się skorzystać blisko 40 właścicieli apartamentów. To jest dla nas wielkie wyzwanie. Ale sygnały jakie odbieramy od klientów są bardzo pozytywne. Są oni po prostu bardzo zadowoleni. My również, bo zawiązujemy w ten sposób współpracę na długie lata.

Wspomniany drugi etap Dune Resort to 153 apartamenty, spośród których sprzedane jest już 129, czyli blisko 80 procent wszystkich (stan na 11 grudnia br.). Największe wzięcie mają dwupokojowe o powierzchni do 50 metrów kwadratowych, które kupowane są najczęściej z myślą o wynajmie komercyjnym. Dobrym przykładem dochodowego apartament tego typu jest jeden z lokali w pierwszej części Dune. W 2016 rok był wynajęty przez 221 osób w roku! Apartament ten składa się z pokoju dziennego i dodatkowej sypialni, jest wykonany w systemie hotelowym i posiada widok na morze. To rekordzista, który przyniósł właścicielowi w skali roku niemal 12-procentowy zwrot z kapitału, ale średnie wyniki również są imponujące, bo wynoszą około 8 procent w skali roku.

- Dla budynku Dune B mamy już pozwolenie na użytkowanie - relacjonuje Cezary Kulesza. - Rozpoczęliśmy proces przekaza-



Firmus Group na rynku mieszkań wakacyjnej wyznacza nowe standardy. Ma podejście całościowe, inwestuje długookresowo. Konsekwentnie dba o jakość i dlatego na przykład zachowuje dla siebie administrowanie częściami wspólnymi wybudowanych obiektów, dzięki czemu zachowuje wpływ na ich codzienny stan i utrzymanie.

zywania wykończonych apartamentów klientom. Jednocześnie przygotowujemy się do uruchomienia recepcji oraz części rekreacyjno-basenowej, która znajduje się centralnej części inwestycji. W sprzedaży, oprócz innych, dostępnych jest jeszcze kilka apartamentów dwupokojowych, a ich ceny w wykończeniu pod klucz wahają się od 17 do 25 tysięcy złotych za metr kwadratowy.

Na marginesie warto dodać, że nie są to ceny najwyższe w Dune Resort. Najdrożej do tej pory sprzedany apartament znajduje się na V piętrze, a jego cena to ponad 30 tysięcy złotych za metr kwadratowy za standard deweloperski. Lokal ma powierzchnię 151 metrów kwadratowych.

Na ukończeniu jest również trzecia, ostatnia część Dune Resort. Spośród znajdujących się w niej 63 apartamentów, właściciele ma już 35.

Cały kompleks Dune Resort, włącznie z basenami kąpielowymi pod dachem i usługami SPA, będzie działał już przed wakacjami letnimi 2018 roku.

- Często osoby zamierzające zainwestować w nieruchomości typu apartament wakacyjny zastanawiają się co wybrać: góry, czy morze - mówi Cezary Kulesza. - Wydaje się, że sezon w górach jest dłuższy, ale z kolei nad morzem w okresie letnim ceny mocno wzrastają, co bardzo waży na wyniku finansowym w ujęciu rocznym. Poza tym w miejscowościach górskich zachodzi jeszcze

jedno zjawisko, które widać również gdy porównujemy Kołobrzeg i Mielno. W Kołobrzegu, w którym działa mnóstwo sanatoriów, hoteli, jest również dużo więcej prywatnych apartamentów do wynajęcia. Stąd ceny są niższe, przynajmniej w szczycie sezonu, niż w Mielnie. Inna rzecz, że w Kołobrzegu wynajmuje się apartament po prostu w mieście. W Mielnie najwyższej klasy apartamentowce powstają bezpośrednio przy plaży i gwarantują widok na Bałtyk, na wydmy i na otaczającą zielenią. Dla gości przyjeżdżających z głębi kraju jest to istotny walor. Mamy do czynienia z ludźmi, którzy po prostu mają czasu niewiele, a krótkie urlopy chcą spędzić w sposób w pełni komfortowy pod każdym względem. Także pod względem walorów lokalizacyjnych miejsca, w którym wypoczywają. Jeśli wyjeżdżają nad morze, chcą się nim dosłownie nasycić, a więc mieć je stale przed oczyma.

Marcin Kokot uzupełnia: - Z wynajmem apartamentów jest zupełnie inaczej niż na przykład kwaterami prywatnymi. Tutaj rezerwacje dokonywane są z dużym wyprzedzeniem i wpłatą zaliczki, która dla wynajmującego stanowi gwarancję przyjazdu gości, a dla nich samych gwarancję miejsca w ustalonym terminie. Nawet zła pogoda nie wpływa na liczbę dni z pełnym obłożeniem, co udowodniło tegoroczne lato. Po prostu jeśli ktoś ma zaplanowane wakacje, nie rezygnuje z nich, a atrakcje typu słońce i plażowanie zastępuje innymi formami wypoczynku lub przyjemnościami typu SPA.

Autor: Andrzej Mielcarek