

CORAZ LEPSZY STANDARD

Popyt na lokale na wynajem w kurortach nie słabnie – Polacy chętnie lokują nadwyżki gotówkowe w projekty i nad morzem, i w górach, nierzadko na etapie „dziury w ziemi”.

 DOROTA KACZYŃSKA



Rynek nieruchomości condo jeszcze nigdy nie przeżywał takiego rozkwitu w Polsce. Nie tylko powstaje kilkadziesiąt projektów – z reguły na 100-200, a nawet 500 apartamentów czy pokoi – lecz bez problemu sprzedają się nawet lokale, których budowa dopiero ruszyła.

– Co więcej, deweloperzy wprowadzają do sprzedaży obiekty, nie mając formalnie ostatecznych pozwoleń na budowę i znajdują nabywców gotowych podpisać umowy przedwstępne – zauważa Marlena Kosiura, ekspert portalu InwestycjeKurortach.pl.

Polskie kurorty na falę

Niezmiennie popularnością cieszą się znane kurorty: Zakopane, Kołobrzeg, Szklarska Poręba, Świnoujście. Deweloperzy budujący typowe condohotele zaczęli aktywnie działać także w miejscowościach, które dotychczas nie były tak popularne, m.in. w Szczawnicy, Ziemeńcu, Szczyrku, Wiśle – już tu powstają lub są planowane obiekty w formule condo.

– Wraz z rosnącym rynkiem podnosi się także standard obiektów condo. Dziś praktycznie każda nowa inwestycja ma zaplanowane usługi dodatkowe. Standardem są basen, strefa spa i wellnes, strefa dla dzieci oraz sale konferencyjne i restauracja. Taki układ obiektu ma na celu nie tylko zwiększenie atrakcyjności pod kątem późniejszego najmu, ale jest też odpowiedzią na oczekiwania kupujących, którzy szczególnie w kurortach poszukują nieruchomości z zapleczem rekreacyjnym – twierdzi Marlena Kosiura.

Oferowane w umowach zarządzania najmem zwroty z inwestycji oscylują w granicach 6-8 proc.



Luksusowe widoki.

Z salonu czteropokojowej willi w Benahavis Hills (Hiszpania), jest bezpośredni dostęp do basenu i ogrodu. Można się tu delektować spokojem, panoramą gór i wybrzeża Morza Śródziemnego.

– Są to jednak z reguły zyski pokazywane w reklamie. W rzeczywistości czynsz zwrotny wyliczany jest bardzo różnie, np. od „gólego” apartamentu bez kosztów wyposażenia, przy czym koszty wyposażenia wahają się od 30 do nawet 60 tys. zł. Inny deweloper jako stawkę bazową do wyliczenia przyjmuje całość wpłaconej przez kupującego kwoty wraz z kosztami wyposażenia lokalu i miejscem garażowym. Często deweloperzy nie pokazują również bieżących kosztów, które ponosić będzie kupujący, czyli np. czynszu, opłaty na fundusz remontowy,

opłaty za zarządzanie i marketing – tłumaczy Marlena Kosiura.

Według serwisu portalu InwestycjeKurortach.pl, średnie stawki wypłat w przypadku apartamentów około 30 mkw. (pokój lub apartament typu studio) wynoszą 20-23 tys. zł netto rocznie. Właściciele lokali dwupokojowych mogą liczyć na wypłatę w wysokości 30-35 tys. zł netto. A ile wydadzą na zakup takich lokali?

– Są to kwoty rzędu 350-400 tys. zł netto. Inwestorzy indywidualni kupują lokale condo z reguły za gotówkę. Mało który nabywca

poisłkuje się kredytem. Jak przyznają deweloperzy, zdarzają się zakupy pakietowe dwóch, a nawet sześciu lokali jednocześnie – podaje Marlena Kosiura.

Jej zdaniem, w kolejnych latach można się spodziewać dalszego wzrostu i podaży i popytu w tym segmencie. Deweloperzy zaczną się pojawiać nawet w mało obleganych miejscowościach turystycznych. Jednocześnie zaostrzy się konkurencja w walce zarówno o klienta, który ma kupić nieruchomość, ale też klienta finalnego – czyli turystę, który ma zapewnić obłożenie obiektu.

– Dynamiczny rozwój hoteli i apartamentów na wynajem krótkoterminowy już w Polsce notujemy i raczej nie straci na sile w najbliższym czasie. To powoduje, że wszystkie obiekty noclegowe muszą się nastawić na ostrą walkę o turystów i dobre zarządzanie ceną noclegów – twierdzi Marlena Kosiura.

Na słonecznym wybrzeżu

Rynek inwestowania w nieruchomości zagranicą również niemal wrze. Polacy najczęściej gotówki zostawiają w Hiszpanii.

– Co prawda nadal daleko nam do Brytyjczyków, Francuzów czy Skandynawów, którzy od dłuższego już czasu wiodą prym w rankingi narodowości najchętniej kupujących nieruchomości w Hiszpanii, ale widać nas i słychać na ulicach coraz bardziej – zapewnia Tatiana Pekala, właścicielka firmy Dream Property Marbella.

Kupujemy różnego typu nieruchomości na niemal wszystkich wybrzeżach i wyspach Hiszpanii.

– Polscy inwestorzy kupują w zasadzie wszystko: poczynając od działek budowlanych przez mieszkania, domy szeregowe

i wolnostojące wille na nieruchomościach komercyjnych kończąc. Wszystko zależy od pomysłu na inwestycję i zasobności portfela – mówi Tatiana Pekala.

Jej zdaniem, udział polskich inwestorów na hiszpańskim rynku nieruchomości mieszkaniowych rośnie. Według Registradores.org, czyli hiszpańskiego rejestru nieruchomości, w 2007 r. cudzoziemcy przeprowadzili około 10 proc. wszystkich transakcji na rynku nieruchomości, przy czym dominowali Brytyjczycy, a Polacy znaleźli się w tzw. reszcie świata. Natomiast już w pierwszym kwartale 2018 r. udział Polaków w około 13 proc. transakcji wykonanych przez cudzoziemców wyniósł 1,35 proc.

Jacek Szczyg, współwłaściciel biura Carisma, wylicza, że około 1000 Polaków rocznie kupuje nieruchomości w Hiszpanii.

– Polacy kupowali wprawdzie sporo również w czasach kryzysu, czyli po 2008 r., ale byli głównie tzw. łowcy okazji. Od 2015 r. ceny się ustabilizowały i polscy klienci chętnie szukają drugiego domu, traktując tę inwestycję jako dywersyfikację portfela. Nie wróciliśmy do skali sprzedaży z 2007 r., ale mocno wzrosły nasze budżety. Dziś mamy dużo klientów skłonnych zainwestować 1-4 mln euro – zapewnia Jacek Szczyg.

Popyt rośnie najbardziej w tzw. średniej klasie nieruchomości w cenie około 200 tys. euro. Najczęściej kupujemy mieszkania z dwiema sypialniami (czyli trzypokojowe) i dwiema łazienkami w atrakcyjnej miejscowości, niedaleko plaży lub pola golfowego. Cena takiego „M”, według biura Dream Property Marbella, może się wahać od około 80 tys. euro w niedużym miasteczku na Costa Blanca do kilku milionów euro

Nad morza brzegiem.

Osiedle Emare między Puerto Banus i Estepona w Hiszpanii zbudowano przy plaży. Składa się z sześciu budynków, w których rozplanowano 28 kilkupokojowych apartamentów.

w znanych kurortach na Costa del Sol czy Majorce. Tatiana Pekala zaznacza, że Polacy są w większości rozważnymi inwestorami. Przygotowują się do transakcji bardzo dokładnie – szczególnie jeśli to pierwsza transakcja na rynku zagranicznym. Zadają mnóstwo pytań, rozglądają się, nie spieszą z decyzją.

– Polacy często przylatują do Hiszpanii kilkakrotnie, zanim wybiorą nieruchomość. To zrozumiałe. Z drugiej strony, należy pamiętać, że ceny rosną, a rynek jest bardzo dynamiczny, więc może się okazać, że nieruchomość, która wpadła w oko inwestorowi np. przed miesiącem, została już sprzedana lub zarezerwowana przez kogoś bardziej zdecydowanego – opowiada Tatiana Pekala.

Zdaniem przedstawicieli biura Nieruchomości Za Granicą, inwestorzy najchętniej kupują lokale w apartotelach, bo te inwestycje wymagają najmniejszego wkładu pracy. Oprócz wybrzeża hiszpańskiego dużym zainteresowaniem cieszą się apartamenty hotelowe na Wyspach Zielonego Przylądka, które kosztują co najmniej 160 tys. euro.

– Często jednak wybierane są apartamenty z widokiem na morze, z prywatnym wejściem do basenu lub w pierwszej linii brzegowej. Takie nieruchomości kosztują 210-280 tys. euro. Niektórzy inwestorzy nawet nie jadą na miejsce ani przed, ani po zakupie. Często też kupują po kilka takich apartamentów. Można jednak zainwestować w część apartamentu, na przykład 50 proc. własności, lub mieć jeszcze mniejszy udział w nieruchomości – twierdzi Joanna Kaczyńska, dyrektor generalny biura Nieruchomości Za Granicą. 