

INWESTYCJE

Boulevard Ustronie Morskie
Inwestor Zdrojowa Invest

WAKACYJNY LUKSUS POD POLSKIM NIEBEM

W KURORTACH NAD MORZEM I W GÓRACH TRWA MIESZKANIOWY BOOM:
DEWELOPERZY ROZPOCZYNAJĄ CORAZ WIĘCEJ INWESTYCJI APARTAMENTOWYCH.
CHĘTNYCH NIE BRAKUJE, PONIEWAŻ MIESZKANIA WAKACYJNE STAJĄ SIĘ ŹRÓDŁEM ZYSKÓW.

Z roku na rok wzrasta podaż nieruchomości wakacyjnych w Polsce. Jak wynika z opublikowanego na początku tego roku raportu CEE Property Group dotyczącego inwestycji mieszkaniowych w miejscowościach wypoczynkowych w Polsce, od zeszłego roku odnotowuje się wzmożoną aktywność deweloperów, którzy rozpoczęli nienotowaną do tej pory liczbę nowych projektów w nadmorskich i górskich kurortach.

CEE Property Group szacuje, że w porównaniu z danymi z poprzedniego raportu z 2008 roku rozpoczętych inwestycji apartamentowych jest w tej chwili o jedną trzecią więcej, niż trzy lata temu. Rośnie liczba miejscowości atrakcyjnych inwestycyjnie i przybywa deweloperów. Co ważne dla przyszłych inwestorów, w porównaniu z sytuacją z 2008 roku ceny apartamentów wakacyjnych są niższe, a deweloperzy bardziej elastyczni. Znacznie wzrósł też standard sprzedawanych lokali.

Pod względem lokalizacji, najważniejszej przy tego typu inwestycjach, prym wiedzie województwo zachodniopomorskie, z Kołobrzegiem i Świnoujściem, Władysławowem i Międzyzdrojami. Drugim największym rynkiem, co do liczby realizowanych w tej chwili projektów, jest województwo pomorskie, z Sopotem, Krynica Morską i Jastrzębią Górą.

Rośnie również zainteresowanie inwestycjami w miejscowościach górskich. Praktycznie wzdłuż całej naszej południowej granicy (poza Podkarpaciem) powstają nowe inwestycje apartamentowe. Najbardziej popularne są w tej chwili takie kurorty jak: Szklarska Poręba, Karpacz, Polanica Zdrój, Ustroń, Wisła, Zakopane i Krynica Górská. Według CEE Property Group, w najbliższym czasie, największy potencjał rozwojowy mieć będą miejscowości nadmorskie zlokalizowane w pobliżu powstającej trasy Warszawa-Gdańsk oraz regiony górskie – Szklarska Poręba, Krynica Zdrój i okolice Zakopanego.

Raport wskazuje, że rosnąca atrakcyjność finansowa inwestycji wakacyjnych i zastój na tradycyjnym rynku mieszkaniowym sprzyjają napływowi nowych graczy. Do liderów takich jak spółka Kristensen Group, obecna w miejscowościach turystycznych zachodniego Wybrzeża Bałtyku niemal od dekady, dołączają lokalni deweloperzy dysponujący atrakcyjnymi gruntami (Inpro S.A.) oraz duże firmy ogólnopolskie (Gant Development, Polnord, Qualia Development – dawniej PKO BP Inwestycje).

NIE TYLKO WAKACJE

Istotnym – zdaniem autorów raportu – argumentem przemawiającym za inwestycjami wakacyjnymi jest cel ich zakupu. CEE Property Group szacuje, że 80 proc. kupujących jest zainteresowanych ich wynajmem i czerpaniem z tego dochodów. Stopa zwrotu z inwestycji wynosi od 5-7 proc. rocznie i przekracza lokaty bankowe. Nieruchomość tego typu nie tylko zyskuje na wartości ryn-

kowej o około 1 proc. rocznie, podobnie jak miejska, ale jednocześnie pozwala jej właścicielowi zarobić od 13 do 16 tys. zł rocznie z jej wynajmu (przy dwupokojowym apartamencie). Właściciele, oprócz zysków, otrzymują konkretną wartość w postaci apartamentu położonego w malowniczej miejscowości turystycznej. Trendowi temu sprzyja obecność na rynku wyspecjalizowanych firm-operatorów, zajmujących się kompleksową obsługą apartamentów przeznaczonych pod wynajem. Powstały już rdzennie polskie firmy zajmujące się tą działalnością. Nowym graczem na rynku nieruchomości wakacyjnych jest Qualia Development należąca do Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego. Do sztandarowych projektów realizowanych obecnie przez Qualia Development zaliczyć należy Neptun Park w Gdańsku oraz projekt Rezydencja Flotylla w Międzyzdrojach.

W KURORCIE CELEBRYTÓW

Rezydencja Flotylla zlokalizowana jest w malowniczej części Miasta Gwiazd – Międzyzdrojów, w pierwszej linii brzegowej, w odległości zaledwie 150 m od plaży. Do centrum miasta jest niespełna 15 minut drogi spacerem. Działka położona jest w otoczeniu leśnym, wchodzącym w skład Wolińskiego Parku Narodowego objętego Programem NATURA 2000, projekt przewiduje więc, maksymalne zachowanie istniejącej zieleni.

Apartamenty, których architektura nawiązuje do nadmorskiego charakteru otoczenia cechują się wysokim standardem wykończenia (ekologiczne i energooszczędne materiały), jak również zróżnicowaną powierzchnią od 42 do 103 m kw. Na terenie osiedla znajdują się: całonocowa recepcja zajmująca się pełną obsługą gości zespołu hotelowego, sala konferencyjna na 100 osób wraz ze strefą rekreacyjno-gastronomiczną do obsługi grup zorganizowanych, konferencji, spotkań i szkoleń biznesowych. Cały teren będzie odpowiednio zagospodarowany, oświetlony, ogrodzony i monitorowany, co dodatkowo podkreśli wyjątkowy klimat tego miejsca, a jednocześnie zapewni poczucie prywatności i bezpieczeństwa. Firma Qualia Development wprowadziła nowy model sprzedaży dla Rezydencji Flotylla. Dotychczas nieruchomość była oferowana jako apartamenty wakacyjne. Od tej pory klienci mogą wybrać dwa warianty zakupu: apartamenty objęte programem operatorskim z możliwością uzyskania przychodu z wynajmu miejsc noclegowych oraz apartamenty na własne potrzeby. Zysk wypracowany z wynajmu



Jan Wroblewski, członek zarządu Zdrojowa Invest

ZDANIEM
EKSPERTA

Inwestycje

Polacy lubią inwestować w nieruchomości

Rynek nieruchomości turystycznych, a w szczególności apartamentów na sprzedaż w condotelach, czy wakacyjnych w inwestycjach typowo apartamentowych, jest w fazie stabilnego wzrostu. Polacy są przywiązani do inwestowania w nieruchomości – wg badań PBS DGA na zlecenie „Pulsu Biznesu” z lutego 2011 roku 31,6 proc. Polaków uważa inwestowanie w nieruchomości za najbardziej zyskowne. Ten segment rynku napędzają dodatkowo pozytywne trendy w turystyce. W szczególności rośnie liczba korzystających z bazy noclegowej, a dodatkowo, regiony i miejscowości wypoczynkowe są głównymi celami turystycznymi pobytów długoterminowych i taka tendencja się wzmacnia (jak wynika z badań Instytutu Turystyki).

Rynek apartamentów turystycznych na sprzedaż jest w różnym stopniu zagospodarowany w sensie geograficznym. Generalnie analizując tylko miejscowości turystyczne położone nad morzem czy w górach, na Pomorzu jest większe niż w górach nasycenie rynku i podaż, zarówno poważnych inwestycji apartamentowych oraz condotelu jak i samej konkurencji hotelowej. Do liderów należą Kołobrzeg i Sopot oraz Zakopane z dużą ilością hoteli 4- i 5-gwiazdkowych, które świadczą o rozwinięciu miejscowości wypoczynkowej, oraz inwestycji powyżej 50 apartamentów. Tam nie spodziewałbym się dalszych spektakularnych inwestycji. Podobnie jak w małych nadmorskich miejscowościach typowo sezonowych, gdzie popyt inwestycyjny i turystyczny jest zbyt krótki i niski. Potencjał ma na pewno Świnoujście, które jest porównywalne do Kołobrzegu pod względem turystycznym, a ma 5-krotnie mniejszą bazę noclegową wg naszych badań własnych i GUS, żadnego 5-gwiazdkowego hotelu (gdy w Kołobrzegu są dwa) i najszerzą plażę w Polsce. Natomiast patrząc na Wybrzeże od zachodu, takie miejscowości jak Dziwnówek, Ustka czy Łeba, gdzie potencjalny popyt jest duży, brak jest profesjonalnych, dobrze zlokalizowanych inwestycji. Zatem należy się spodziewać bardziej dynamicznego rozwoju w szczególności w górach, w takich regionach jak okolice Krynicy-Zdroju czy Szklarskiej Poręby i Karpacza gdzie jest dobrze rozwinięta infrastruktura sportów zimowych lub atrakcje turystyczne, a rynek nienasycony. Analogicznie w Kudowie-Zdroju, Zieleńcu, Polanicy-Zdroju i Świeradowie-Zdroju, które są dobrze przygotowane dla kuracjuszy z Niemiec oraz miłośników sportów zimowych, gdzie wprawdzie jest baza noclegowa, ale brak inwestycji apartamentowych. W wieloletniej perspektywie można się spodziewać pojawienia się znaczących inwestycji tego typu również na Mazurach, a w jeszcze dłuższej, w Bieszczadach, które nie są jeszcze na nie przygotowane.

jest dzielony pomiędzy wszystkich właścicieli, którzy przystąpili do programu operatorskiego, proporcjonalnie do wielkości posiadanych przez nich apartamentów. Nabywca nieruchomości, po uzgodnieniu terminów z operatorem, może spędzać czas we własnym apartamencie kiedy tylko będzie miał na to ochotę, do 3 miesięcy w roku. Natomiast w pozostałym czasie otrzymuje dochody z wynajmu mieszkania, bez konieczności angażowania się w cały proces zarządzania i wynajmu.

– Zakup apartamentu w tak popularnej miejscowości turystycznej jak Międzyzdroje to perspektywiczna inwestycja. – informuje Tomasz Konarski, Wiceprezes Zarządu ds. Operacyj-

nych Qualia Development. – Wszystkim klientom, którzy zdecydują się przystąpić do modelu operatorskiego, zapewnimy profesjonalną obsługę i maksymalizację obłożenia miejsc noclegowych. Nasz model wyróżnia się na tle ofert konkurencji. Na programie zyskuje każdy właściciel apartamentu, bez względu na to jak długo jego nieruchomość była wynajmowana. Zysk z wynajmu dzielony jest solidarnie między wszystkich właścicieli lokali, proporcjonalnie do wielkości apartamentów, które posiadają. Ponadto klient ma możliwość korzystania (do 3 miesięcy w roku) z własnego apartamentu objętego systemem wynajmu, co jest unikatową ofertą na rynku.

Z PLAŻĄ I METROPOLIĄ

Dla tych którzy zapragną wypoczywać w miejscu będącym połączeniem nadmorskiego kurortu z wygodą mieszkania w nowoczesnej metropolii, rozwiązaniem może być Neptun Park z portfolio Qualia Development. Bezpośrednie sąsiedztwo Bałtyku oraz okalające tereny parkowe czynią z osiedla jedno z najbardziej urokliwych miejsc na mapie Trójmiasta, a nawet całego wybrzeża. Teren osiedla został urozmaicony oczkami wod-

nymi i strumieniami. Apartamenty położone są w otulinie lasu wydmowego. Qualia Development oferuje obecnie apartamenty w ramach III etapu inwestycji. Osiedle tworzą trzy i czterokondygnacyjne budynki, nawiązujące swoją architekturą do przedwojennej zabudowy Sopotu.

Położenie inwestycji zapewni również łatwy dostęp do pełnej infrastruktury miejskiej. Prestiż osiedla podkreślają wysokiej jakości ekologiczne materiały wykończeniowe – szkło, kamień, drewno. Duże okna i tarasy, komfortowe rozkła-

dy wewnątrz, wysoki standard wykończenia części wspólnych, to tylko niektóre z zalet inwestycji. Prywatność i bezpieczeństwo mieszkańców zapewni całodobowa ochrona oraz wykorzystanie nowoczesnych systemów ochronnych.

Zielony charakter osiedla podkreśla tzw. „Plac Wodny”, który składa się z niecki wodnej z kładką, szeregu pergoli oraz ławek. W pobliżu osiedla znajduje się klub windsurfingowy, tor wyścigów konnych, kryte lodowisko oraz nadmorska promenada, którą spacerem w 20 minut można bezpiecznie dojść do sopockiego molo.

WYNAJEM APARTAMENTÓW

Apartamenty wakacyjne już od kilku lat stanowią atrakcyjny sposób na długofalowe inwestowanie pieniędzy zarówno dla klientów indywidualnych, jak i firm. Również deweloperzy mogą zarabiać na wynajmie wybudowanych i wykończonych apartamentów. Można też nawiązać współpracę z firmami zarządzającymi wynajmem nieruchomościami. To tzw. condohotels, system popularny w USA i Europie zachodniej już od ponad 20 lat.

– Strategia inwestycyjna w systemie condo obejmuje zakup wysokiej klasy apartamentu hotelowego w atrakcyjnym turystycznie miejscu Polski – tłumaczy Tomasz Malicki, General Manager Condobroker Estate & Consulting, jednej z firm specjalizujących się w realizacji i zarządzaniu projektami z segmentu condohoteli oraz „second home”. – Właściciel – w ramach umowy najmu – przekazuje go w zarządzanie wykwalifikowanej firmie, której celem jest maksymalizacja zysków. Produkt condo otwiera przed klientami nowe możliwości inwestycyjne: wykorzystanie ogromnego potencjału tkwiącego w rynku nieruchomości hotelowych w kraju, a także zapewnienie stałego zysku z inwestycji niezależnie od sytuacji na rynkach kapitałowych.

– Inwestowanie w condohotele, to bezpieczna forma lokowania kapitału, której popularność w kraju będzie rosła – dodaje T. Malicki. Dorażam wybieranie tylko sprawdzonych deweloperów i dobrych lokalizacji. Nie bez znaczenia są również infrastruktura dodatkowa condohotelu, a także operator hotelowy.

W SERCU MAZUR

Luksusowy, czterogwiazdkowy condohotel realizowany jest właśnie przez Inpro S.A, jednego z czołowych deweloperów Trójmiasta. Sprzedaż apartamentów już ruszyła. Budowa projektu na Wyspie Ptasiwej w Mikołajkach, w samym sercu Mazur,



ZDANIEM
EKSPERTA

Inwestycje

Marek Wesolowski,
dyrektor ds. sprzedaży WAN S.A.

Wybieraj tylko gotowy produkt

Nastaly ciepłe miesiące, mamy wakacje. Nasze biura sprzedaży dostają coraz więcej zapytań o mieszkania, które mogą stanowić ciekawą inwestycję wakacyjną. Takie nieruchomości charakteryzują się przede wszystkim świetną lokalizacją (tereny górskie, nadmorskie, pojezierza). Wśród naszych klientów dużym zainteresowaniem cieszą się wykończone apartamenty pod klucz. Apartamenty Węgoria, zlokalizowane obok Portu Jachtowego w samym centrum Węgorzewa, to nie tylko lokalizacja, ale także możliwość zakupu produktu, w którym można od razu zamieszkać lub go wynająć. To ważne przede wszystkim dla klientów spoza innych miast, aby nie tracić czasu na wykończenie nieruchomości oraz zaoszczędzić sobie stresu związanego z nadzorowaniem ekip remontowych. Rynek dynamicznie się zmienia, coraz więcej pojawia się produktów, które są w pełni wykończone i wyposażone. To szczególnie ważny atut dla tych, którzy jeszcze w tym samym sezonie chcą skorzystać z uroków danych kurortów, lub chcą zacząć od początku zarabiać na zakupionym mieszkaniu.



Apartamenty Żeglarskie Węgoria przy Węgorzewskim Obrotowym Inwestor WAN S.A.



ZDANIEM
EKSPERTA

Inwestycje



Leszek Piotr Natęcz,
prezes Qualia Development Sp. z o.o.

Zyskaj na marzeniach

Dlaczego zakup nieruchomości wakacyjnej w Polsce jest korzystnym rozwiązaniem dla inwestorów?

Najczęściej apartamenty hotelowe są budowane w miejscowościach wypoczynkowych oraz w dużych miastach z zapleczem biznesowym. Zazwyczaj są to obiekty cztero- i pięciogwiazdkowe oferujące pełny zakres usług – centra konferencyjne i rekreacyjno-rozrywkowe. W Polsce, w porównaniu do innych krajów europejskich, jest jeszcze niewiele ofert nieruchomości typu apartamenty hotelowe, lecz branża ta zaczyna się szybko rozwijać. Można zaobserwować ten trend na rynku w miejscowościach nadmorskich – to obecnie jeden z najciekawszych segmentów inwestycyjnych, dających szansę na perspektywiczny rozwój. Popyt na kategorię takich lokali systematycznie rośnie.

Dlatego nasza najnowsza oferta – Rezydencja Flotylla w Międzyzdrojach to doskonały pomysł na połączenie wakacyjnego wypoczynku i dochodowej inwestycji.

Co spowodowało zainteresowanie Qualia Development tym segmentem rynku?

Jedną z bolączek Międzyzdrojów oraz innych turystycznych miejscowości jest brak miejsc noclegowych pomiędzy niskiej jakości kwaterami a hotelami. Nasz projekt i wypracowany model biznesowy bardzo dobrze wpisuje się w powstałą niszę i uzupełni bazę noclegową Miasta Gwiazd oferując właścicielom apartamentów obłożenie miejsc noclegowych zapewniające zyski większe niż z lokat bankowych. Dlatego postanowiliśmy, że z nowym hasłem reklamowym „Zyskaj na marzeniach” projektem Rezydencja Flotylla, wkraczamy na rynek nieruchomości wakacyjnych przeznaczonych do wynajmu.

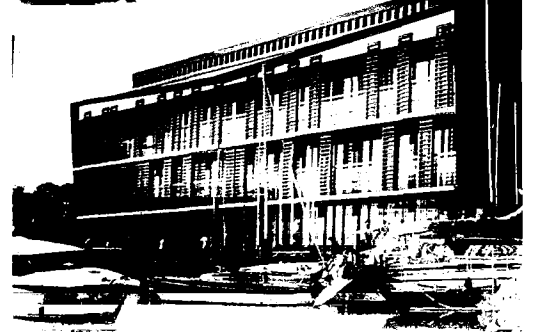
Czym charakteryzuje się model biznesowy proponowany przez Qualia Development?

Wprowadzony program operatorski dotyczy kilku wybranych budynków. Właściciele apartamentów będą mieli możliwość podpisania umowy z firmą operatorską i przystąpienia do programu oferującego osiągnięcie przychodów z wynajmu. Wszystkim klientom, którzy zdecydują się przystąpić do modelu operatorskiego zapewnimy profesjonalną obsługę i maksymalizację obłożenia miejsc noclegowych. W tym celu szukamy najlepszych możliwych rozwiązań na rynku, jak również rozważamy powołanie własnej firmy operatorskiej zajmującej się zarządzaniem nieruchomościami turystycznymi i apartamentami hotelowymi.

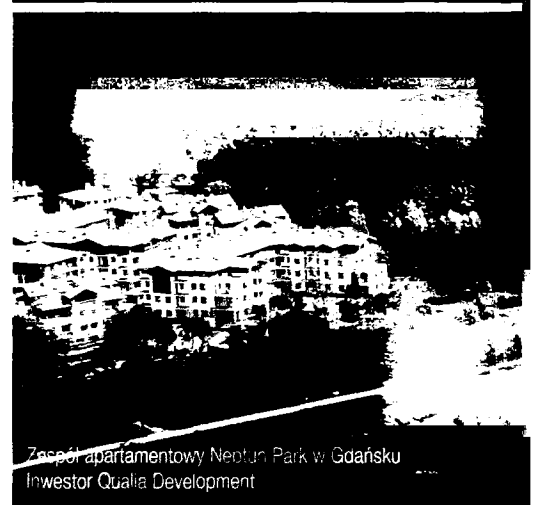
zakończy się w I kwartale 2013 roku. Hotel ma 77 pokoi oraz 18 komfortowych apartamentów z bezpośrednim dostępem do jeziora oraz imponującą częścią wspólną (restauracja z tarasem widokowym, basen, SPA, gabinet odnowy biologicznej i kompleks saun). Unikatowość i atrakcyjność lokalizacji, jak również formy architektonicznej tego luksusowego condohotelu, podniesie prywatna marina z 64 miejscami do cumowania, zlokalizowana w zachodniej części wyspy.

– Inwestycje typu condohotel rozpoczęły się w Polsce już kilka lat temu – mówi Piotr Stefaniak, Prezes Zarządu Inpro S.A. – Nasza Spółka była pionierem takich produktów na krajowym rynku. Condohotel to ciekawa formuła: własność apartamentu w miejscowości

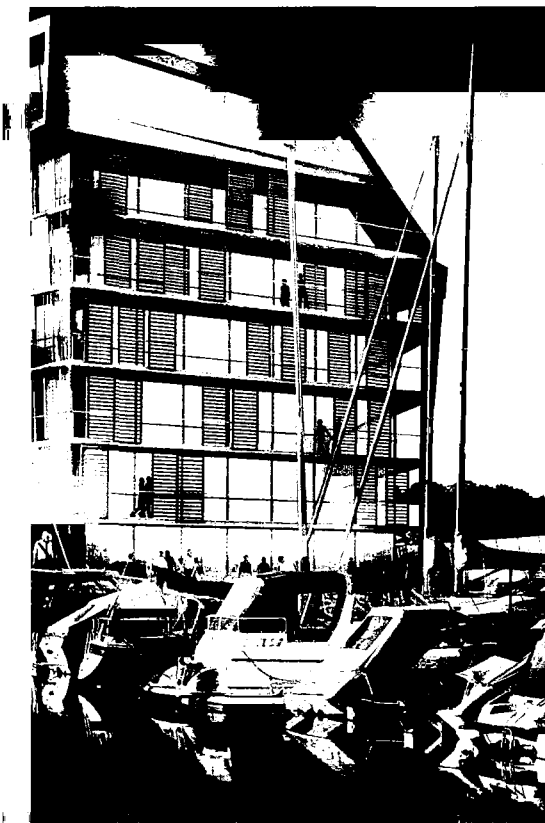
wypoczynkowej, można połączyć z atrakcyjną formą inwestowania poprzez wynajmowanie, w ramach kompleksowej oferty hotelowej. Oferta kierowana jest więc do bardzo wąskiej grupy odbiorców, o jej sukcesie decyduje unikatowość, w tym przede wszystkim doskonała lokalizacja, jakość i standard wykonania oraz dodatkowe udogodnienia i atrakcje. Hotel apartamentowy w Mikołajkach jest naszą kolejną inwestycją w kurortach wypoczynkowych. Pierwszą jest Dom Zdrojowy w Jastarni na Półwyspie Helskim. Duże zainteresowanie ofertą apartamentów w tej nadmorskiej inwestycji przekonało nas do realizacji kolejnej tego typu. Jesteśmy przekonani o jej sukcesie. ■



Condohotel na Wyspie Ptasiej z prywatną mariną w Mikołajkach.
Inwestor INPRO S.A.



Zespół apartamentowy Neptune Park w Gdańsku.
Inwestor Qualia Development



Dorota Malinowska,
konsultant ds. nieruchomości
hotelowych, Cushman & Wakefield

Na co zwracać uwagę inwestując w nieruchomości wakacyjne

W Polsce brak jest oficjalnych definicji oraz uregulowań prawnych czy podatkowych dotyczących apartotelu czy condohotelu, co może być utrudnieniem dla potencjalnych nabywców apartamentów wakacyjnych na etapie podejmowania decyzji o zakupie. Z ich punktu widzenia jest bowiem istotne w jakiej formie funkcjonował będzie zakupiony przez nich apartament, a przede wszystkim jaka będzie forma własności. Do dziś zdarza się na przykład traktowanie pojęć condohotel i timesharing (Time oznacza czas, a sharing dzielenie się czymś z kim) jako synonimów pomimo, że w wyniku zawarcia umowy timesharingu nabywca nie uzyskuje własności nieruchomości, ma jedynie prawo użytkowania obiektu (apartamentu) przez określony czas w roku i przez określoną w umowie liczbę lat. W przypadku condohotelu natomiast indywidualne osoby kupują apartament (pokój hotelowy), a następnie wynajmują go firmie zarządzającej hotelem (bądź przekazują w zarządzanie). Apartament jest w tym przypadku własnością nabywcy. Różnica jest zatem zasadnicza. Aparthotel możemy określić jako hotel przedłużonego pobytu, który oferuje wynajem apartamentów składających się z oddzielnego pomieszczenia dziennego, sypialnego oraz aneksu kuchennego. Nazwy condohotel natomiast powinno się używać w odniesieniu do oficjalnie skategoryzowanego hotelu, w którym apartamenty są własnością indywidualnych nabywców. Jeśli zatem indywidualne osoby nabywają w systemie condo przestronny, komfortowy apartament, który pełni również funkcje „drugiego domu” mówimy o apart-hotelu, zdarza się jednak również, że nabywane są regularne pokoje hotelowe, wówczas condohotel jest tradycyjnym hotelem. Nie zawsze zatem condohotel jest apartotelem.

Współpraca właściciela apartamentu z deweloperem lub operatorem może przybierać różne formy - obok umowy najmu możliwe jest przekazanie apartamentu firmie zarządzającej na podstawie umowy o zarządzanie lub innej umowy o współpracy.

Nie zawsze też nabywca apartamentu podpisuje umowę bezpośrednio z operatorem hotelowym. Często umowa najmu podpisana jest z deweloperem, który z kolei podpisuje umowę o zarządzanie lub franczyzy z operatorem hotelowym. Na ogół umowa najmu reguluje ile dni w roku właściciel (wynajmujący) może korzystać z apartamentu, często doprecyzowuje się również ile z tych dni przypada na wysoki sezon. Nabywca apartamentu powinien pamiętać, że celem wprowadzonych ograniczeń jest maksymalizacja zysku z wynajmu, w tym wykorzystanie wysokiego popytu ze strony turystów na usługi condohotelu w sezonie.

W zależności od oferowanych przez dewelopera opcji, nabywca apartamentu może również zrezygnować z wynajmu apartamentu, by móc korzystać z niego w każdym momencie bądź w nim zamieszkać na stałe, wtedy jednak nie korzysta w pełni z korzyści jakie niesie ze sobą system condo. Z obserwacji tego rynku wynika jednak, że coraz częściej apartamenty w condohotelach nabywane są głównie w celach inwestycyjnych. W tej sytuacji nabywca apartamentu powinien zwracać szczególną uwagę na :

Lokalizacja apartamentu – Condohotel powinien być zlokalizowany w rejonie o wysokim natężeniu ruchu turystycznego, obejmującego typowego turystę (popularne kurorty), jak i turystę biznesowego (centra dużych miast). Jest to warunek konieczny, aby condohotel osiągał wysoki poziom obłożenia miejsc noclegowych, co ma bezpośrednie przełożenie na wysokość przychodów z wynajmu dla właścicieli.

Standard i zakres usług świadczonych przez condohotel – dodatkowe usługi poszerzają zakres klientów docelowych.

Doświadczenie i renomę dewelopera

Doświadczenie w zarządzaniu i siłę marki operatora hotelu – co zdecydowanie przekłada się na dochody z wynajmu apartamentów hotelowych, a także na wzrost wartości nieruchomości (apartamentu) w czasie.