

## Więcej niż dacza

Małgorzata Pajor z firmy Ober-Haus zapewnia, że nieruchomość wakacyjna w ciekawym miejscu pozwala swojemu właścicielowi odpocząć i zarobić. • 6



## WYNAJEM

# Zysk gwarantowany



Rentowność wynajmu apartamentu w dużych miastach to 4-6 proc. rocznie. Kupno pokoju na wynajem w condohotelu daje nawet 9 proc. zysk.

Agnieszka Zielińska



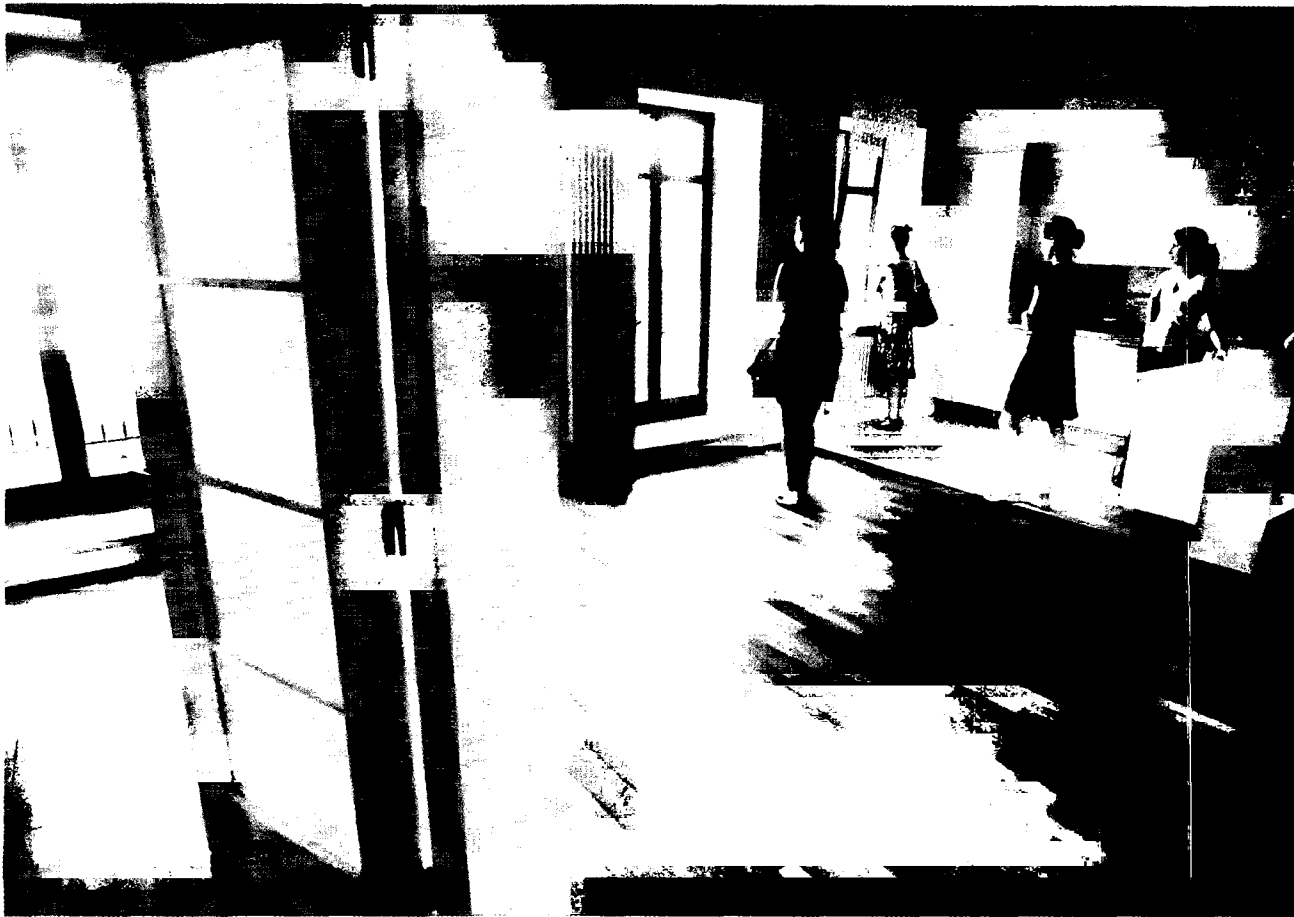
**N**ad morzem, w górach, czy w mieście? Ile można zarobić na wynajmie? Co się bardziej opłaca? Lokal w kurorcie, czy dużej aglomeracji? Każdy wariant ma plusy i minusy. Zdaniem ekspertów, rentowność wynajmu w dużych miastach waha się od 4 do 6 proc. rocznie.

– Wynajem w miastach to większy rynek odbiorców, a także stabilny i dłuższy czas najmu

– podkreśla Krzysztof Nowak, ekspert firmy Emmerson.

Wynajem apartamentów w największych miastach ma charakter długoterminowy, trwa miesiące, a nawet lata. Wakacyjne apartamenty wynajmowane są na krótkie okresy liczone w dobach, podobnie jak w hotelu. Największym plusem wynajmowania apartamentów w kurortach są większe zyski, które można osiągnąć w dość krótkim czasie.

**Wypadkowa.** Decydując się na zakup mieszkania na wynajem trzeba brać pod uwagę zarówno zmianę jego wartości, jak i zyski z przyszłego wynajmu – ocenia Paweł Grząbka prezes CEE Property Group.



### Zyski dla zamożnych.

W stolicy za wynajmem apartamentu w atrakcyjnej lokalizacji trzeba zapłacić nawet ponad 20 tys. zł miesięcznie. Pokój w apartotelu pozwala uzyskać nawet wyższy czynsz, ale tylko przez kilka miesięcy w roku. Dlatego zdaniem ekspertów najlepiej zainwestować w oba typy nieruchomości jednocześnie. Na zdjęciu apartament pokazowy na Mokotowie wybudowany przez Orco.

### Lukratywna stolica

Zdaniem Pawła Grząbki, prezesa CEE Property, na opłacalność wynajmu apartamentów zarówno w dużych miastach, jak i w kurortach składają się przede wszystkim koszty zakupu lokalu i roczne przychody z jego wynajmu.

— Decydując się na takie inwestycje trzeba brać pod uwagę zarówno zmianę wartości mieszkania, czyli potencjalny wzrost jego wartości, jak i zyski z wynajmu — ocenia Paweł Grząbka.

Wychodząc z tego założenia można uznać, że najwięcej zarobią właściciele nieruchomości w kurortach. Innego zdania jest Krzysztof Nowak, który za najlepszą strategię uważa zakup apartamentów w unikatowych lokalizacjach w dużych miastach, zwłaszcza w stolicy, gdzie najem jest najbardziej opłacalny. Na przykład wynajem 136-metrowego apartamentu przy Alei Róż w Warszawie to miesięczny koszt rzędu 20 tys. zł. Trzypokojowy lokal o powierzchni 146 mkw. w kameralnym budynku przy ulicy Parkowej na Mokotowie kosztuje z kolei około 29 tys. zł miesięcznie. Kogo jednak stać na wynajem tak drogiego apartamentów?

— To przedstawicielstwa zagranicznych korporacji, które mają oddziały w naszym kraju, ale także rodzimi biznesmeni oraz kadra zarządzająca — twierdzi Krzysztof Nowak.

Jego zdaniem, średnia roczna stopa zwrotu na wynajmie 120-metrowego apartamentu w centrum Warszawy wynosi około 5,4 proc.

### W górach jak w banku

A ile można zarobić w kurortach? Zdaniem ekspertów, najwięcej zyskają właściciele nierucho-

mości w miejscowościach często odwiedzanych przez turystów, zwłaszcza w górach.

— Opłacalność takiej inwestycji jest porównywalna z zyskami na lokatach bankowych. Pod warunkiem, że nieruchomość będzie drożeć — podkreśla Bartosz Turek z firmy Home Broker.

Dużo zyskowniejszą inwestycją może być jednak kupno apartamentu w hotelu zbudowanym w systemie condo. Za granicą taki model działa już od 20 lat. W Polsce to wciąż nowość. Przedsięwzięcie polega na tym, że deweloper buduje hotel, a potem sprzedaje pojedyncze pokoje prywatnym osobom lub firmom.

Nowi właściciele podpisują również długookresową umowę najmu z profesjonalnym zarządcą hotelu. Zarobek po opodatkowaniu sięga 6-9 proc. Niestety, z taką inwestycją również wiąże się ryzyko, nie ma pewności gwarancji obłożenia hotelu.

— Rynek w kurortach jest sezonowy i uzależniony od pogody. Dlatego jeśli ktoś dysponuje gotówką lepiej zdecydować się na oba warianty i zdywersyfikować inwestycje. Kupić mieszkanie w mieście i apartament w kurorcie i wynajmować i jedno, i drugie — podkreśla Krzysztof Nowak z firmy Emmerson.

Deweloperzy nieruchomości wakacyjnych starają się jednak uniezależnić od sezonowości i pogody. Na przykład firma Kristensen Group wprowadziła w swoich inwestycjach gwarantowany zysk z wynajmu. Oznacza to, że jeżeli nawet apartament z jakiegos powodu nie będzie udostępniany w wystarczającym stopniu turystom, to właściciel i tak otrzyma rocznie konkretną, ustaloną kwotę. Taka gwarancja obowiązuje m.in. w inwe-

stycjach Baltic Park w Świnoujściu oraz w Apartamentach Bukowa Góra w Wiśle. Jeżeli zysk z wynajmu przekroczy gwarantowaną kwotę, właściciel otrzyma więcej pieniędzy.

### Przyszłościowe uzdrowiska

Już niedługo ciekawą alternatywą dla inwestorów może być zakup lokali w uzdrowiskach. Niebawem sprzedaż takich apartamentów w jednym z polskich uzdrowisk rozpocznie firma CEE Property Group. Na razie inwestycja jest w fazie przygotowania, dlatego spółka nie chce ujawniać szczegółów.

— Będzie to sprzedaż apartamentów połączoną z długoterminową umową ich wynajmu przez uzdrowisko. Kupujący będzie miał pewność obłożenia lokalu na dziesięć lat z góry, mając również zapewnioną gwarancję wynajmu na poziomie ponad 8 proc. rocznie. Apartamenty będą sprzedawane w cenie od 7-8 tys. zł za mkw. Ponadto uzdrowisko będzie pokrywało wszystkie opłaty eksploatacyjne lokali na potrzeby kuracjuszy opłacanych przez NFZ. Takie apartamenty będzie mógł kupić każdy kto będzie chciał spędzić czas w uzdrowisku mając zapewnioną opiekę pielęgniarską i medyczną — twierdzi Paweł Grząbka.

Jego zdaniem, ten model można wprowadzić w wielu uzdrowiskach, które generalnie mają za mało łóżek. Współpraca z deweloperem się opłaca, bo dzięki temu przybędzie kuracjuszy i pacjentów korzystających z oferty medycznej uzdrowiska.

Czy na rynku wakacyjnych nieruchomości szykuje się więc rewolucja? Przekonamy się o tym już wkrótce.