Jaka jest obecnie kondycja rynku nieruchomości w Polsce? Czy wciąż bezpiecznie jest inwestować w naszym kraju w nieruchomości rekreacyjne? Jak wygląda sytuacja na rynku apartamentów na wynajem z punktu widzenia interesu klienta w kontekście bieżącej sytuacji na rynku i prowadzonych procesów restrukturyzacyjnych condohoteli?

Na ten temat dyskutowali uczestnicy debaty, zorganizowanej przez Grupę Sun & Snow - największego w Polsce operatora zarządzającego wynajmem ponad 2,8 tys. apartamentów w 60 miejscowościach wypoczynkowych i miastach w Polsce oraz wiodącego – wyspecjalizowanego dewelopera oferującego apartamenty na sprzedaż w najpiękniejszych polskich kurortach nad morzem, w górach i na Mazurach. W spotkaniu uczestniczyli przedsiębiorcy, dziennikarze oraz przedstawiciele UOKiK, którzy przysłuchiwali się dyskusji uznanych ekspertów z branży wynajmu nieruchomości. Swoimi opiniami dzielili się: Jacek Tokarski - CEO Hotel Investment & Development Advisory, Marlena Kosiura - założycielka portalu Inwestycjewkurortach.pl, Paweł Kobierski, Prezes Zarządu Sun & Snow Real Estate, Marcin Dumania - Prezes Zarządu Sun & Snow Wynajem Apartamentów oraz Jakub Suchoń, adwokata z Kancelarii Paprocki Wojciechowski & Partnerzy.

Eksperci wyjaśnili podstawowe różnice pomiędzy modelami inwestowania w nieruchomości rekreacyjne, omówili czynniki decydujące o potencjalnym sukcesie inwestycji, a także szczegółowo przedstawili aspekty franczyzy/ sprzedaży apartamentów pod marką znanej sieci hotelowej. Dyskutowano też o kondycji rynku wynajmu nieruchomości w Polsce, oceniając perspektywicznie sens inwestowania w nieruchomości w kraju w kontekście trendów do inwestowania np. w Hiszpanii.

Modele inwestycji na rynku nieruchomości w miejscowościach wypoczynkowych

Rynek nieruchomości zlokalizowanych w miejscowościach wypoczynkowych opiera się na trzech głównych modelach inwestycyjnych:

1. **Drugi dom (second home)**– to nieruchomość nabywana na własny użytek jako miejsce wypoczynku i prywatny azyl. Właściciel użytkuje lokal zgodnie z własnymi potrzebami, bez nastawienia na generowanie zysków.
2. **Aparthotele**– to obiekty łączące cechy tradycyjnych apartamentów z infrastrukturą hotelową (np. kawiarnia, basen, restauracja). Właściciele mogą korzystać z lokalu w określonych terminach, a w pozostałym czasie nieruchomość jest wynajmowana przez operatora.
3. **Condohotele**– model inwestycyjny wywodzący się z lat 50. XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Polega na podziale dużego obiektu hotelowego na mniejsze, samodzielne lokale z odrębnymi księgami wieczystymi, będące własnością prywatnych inwestorów. W Polsce condohotele zyskały popularność po 2000 roku – pierwszy tego typu obiekt powstał w Jastarni.

Specyfika inwestycji w condohotele

W Polsce model condohoteli opiera się na sprzedaży lokali prywatnym inwestorom z obietnicą gwarantowanej stopy zwrotu (zazwyczaj 7-10% rocznie). Środki ze sprzedaży umożliwiają sfinansowanie budowy, a operator zobowiązuje się do zarządzania obiektem oraz wypłaty ustalonego zysku właścicielom.

Z perspektywy gościa hotelowego condohotele często nie różnią się od tradycyjnych hoteli – klienci nie mają świadomości, że wynajmowany pokój jest własnością prywatnej osoby. W rzeczywistości każdy lokal ma odrębną księgę wieczystą, a jego właściciel podpisuje z operatorem umowę dzierżawy.

Należy podkreślić, że condohotele to inwestycje nastawione na generowanie zysków, a nie na osobiste

użytkowanie. Właściciel zawiera długoterminową umowę z operatorem, która często ogranicza możliwość rezygnacji lub swobodnego korzystania z lokalu. Kluczowym czynnikiem sukcesu w tym modelu jest wysoki poziom obłożenia – optymalny wskaźnik wynosi około 60% rocznie. Obiekty zlokalizowane w mniej atrakcyjnych turystycznie miejscowościach, gdzie obłożenie nie przekracza 50%, mogą generować straty.

Ryzyka i ograniczenia związane z condohotelami

Jednym z największych wyzwań jest brak elastyczności umów. W przypadku umowy zawartej na czas określony, bez klauzul umożliwiających jej wcześniejsze rozwiązanie, właściciel nie ma możliwości wycofania się z inwestycji. Tego rodzaju umowy często pomijają istotne zapisy, co może prowadzić do problemów w długoterminowej perspektywie, zwłaszcza jeśli operator nie wywiązuje się z zobowiązań.

Dodatkowym ryzykiem jest powiązanie rentowności z działalnością operatora – jeżeli obiekt nie generuje odpowiednich przychodów, właściciel nie otrzymuje obiecanej stopy zwrotu.
W przypadku trudności finansowych operatora, inwestorzy mają ograniczone możliwości odzyskania zainwestowanych środków lub zmiany warunków współpracy.

Porównanie condohoteli z apartamentami wakacyjnymi

Grupa Sun & Snow koncentruje się na modelu apartamentów wakacyjnych, który oferuje większą elastyczność w porównaniu do condohoteli. W tym modelu właściciel ma swobodę korzystania z nieruchomości w wybranych terminach, a w pozostałym czasie lokal jest wynajmowany turystom. Wynagrodzenie operatora zależy od faktycznych przychodów – Grupa Sun & Snow stosuje podział zysków w proporcji 27% dla operatora i 73% dla właściciela. W przypadku braku przychodów, żadna ze stron nie generuje zysku.

Główne różnice między condohotelami a modelem reprezentowanym przez Grupę Sun & Snow:

- **Płynność inwestycji**– apartamenty Sun & Snow można w każdej chwili sprzedać, a umowa ma trzymiesięczny okres wypowiedzenia. W przypadku condohoteli sprzedaż jest znacznie bardziej skomplikowana i zależna od warunków umowy oraz sytuacji rynkowej.

- **Elastyczność użytkowania**– właściciele apartamentów wakacyjnych mają większą swobodę korzystania z nieruchomości. W condohotelach korzystanie z lokalu przez właściciela jest ograniczone do określonych terminów i warunków umowy.

- **Zarządzanie obiektem**– w przypadku apartamentów Sun & Snow właściciel ma możliwość zmiany operatora, jeśli nie jest zadowolony z jakości zarządzania. W condohotelach taka zmiana jest utrudniona lub niemożliwa, co wiąże właściciela z jednym podmiotem na długie lata.

Wpływ czynników rynkowych na rentowność

Rentowność inwestycji w condohotele zależy od wielu zmiennych, takich jak lokalizacja, poziom obłożenia, koszty operacyjne oraz model współpracy z operatorem. W przeszłości osiąganie 7-10% rocznej stopy zwrotu było łatwiejsze ze względu na niższe koszty budowy i korzystniejsze warunki finansowania. W obecnych realiach wzrost kosztów kredytów oraz wyższe wymagania kapitałowe sprawiają, że osiągnięcie deklarowanych zysków jest trudniejsze.

Przy wyborze inwestycji kluczowe znaczenie mają:

- **Lokalizacja (preferowane są dynamicznie rozwijające się miejscowości turystyczne).**

- **Standard i unikalność apartamentu (np. dodatkowe udogodnienia jak sauna, duży taras).**
- **Transparentność umowy z operatorem i elastyczność w zakresie jej rozwiązania.**

Perspektywy rynku

Rynek condohoteli w Polsce nadal się rozwija, jednak inwestorzy coraz częściej preferują bardziej elastyczne modele, takie jak apartamenty wakacyjne. Zmieniające się oczekiwania klientów, rosnące koszty oraz ograniczenia związane z długoterminowymi umowami skłaniają do poszukiwania alternatywnych form inwestycji.

W dłuższej perspektywie kluczowe dla sukcesu będą takie czynniki jak: jakość zarządzania, odpowiednia lokalizacja oraz możliwość swobodnego dysponowania nieruchomością. Wzrost zainteresowania modelami opartymi na podziale zysków wskazuje na rosnącą świadomość inwestorów i ich dążenie do większej kontroli nad własnym kapitałem.