



Inwestycje
w Kurortach.pl

Jesień 2018

RAPORT

APARTHOTELE / CONDOHOTELE w największych miastach w Polsce

#condohotele #WynajemKrótkoterminowy #NieruchomościInwestycyjne

PRZEKRÓJ RYNKU: CO SIĘ BUDUJE / WIELKOŚĆ RYNKU / CENY / ZYSKI

W poprzedniej edycji raportu (listopad 2016 r.) przedstawiliśmy dane obejmujące 22 inwestycje typu aparthotel / condohotel z obsługą zarządzania najmem i wypłatą zysków. W sumie było to dokładnie 2 514 jednostek condo (pokoi i apartamentów z aneksami kuchennymi) - przy założeniu, że dla 5 planowanych inwestycji nie były wówczas jeszcze znane dokładne plany dotyczące tego ile będzie jednostek condo.

Jakie zmiany jeśli chodzi o wielkość rynku zaszły od tej pory?:

- W przypadku części inwestycji prezentowanych w 2016 r. pojawiły się już konkretne liczby pokazujące wielkość projektów
- Część inwestycji zmieniła metraże poszczególnych jednostek, co przełożyło się na zmianę liczby lokali w budynku. W prezentowanym zestawieniu wszystkich inwestycji, na końcu tej części raportu, dane te zostały również zaktualizowane.
- Pojawiły się nowe etapy w projektach już analizowanych – stąd liczba jednostek condo w wybranych inwestycjach uległa powiększeniu.
- Mając na uwadze powyższe założenia **stan wyjściowy z końca 2016 roku kształtuje się na poziomie 3 713 jednostek condo w dużych miastach.**
- Od jesieni 2016 r. **deweloperzy ogłosili budowę i plany realizacji kolejnych 30 nowych inwestycji, na w sumie 6 474 jednostek condo.**

Oznacza to, iż rynek nieruchomości condo w miastach na przestrzeni 2 lat urósł (biorąc pod uwagę wybudowane i ogłoszone do realizacji projekty) do wielkości 10 187 jednostek rozumianych jako pokoje i apartamenty z aneksami kuchennymi. Należy przy tym pamiętać, iż są to zarówno projekty oddane, jak i te których budowa jest w trakcie, lub dopiero w planach. Zdecydowana większość nowych inwestycji jest przez deweloperów sprzedawana indywidualnym nabywcom, nawet jeśli są one dopiero w fazie planowania.

Czego nie obejmuje raport? W zestawieniach z edycji 2016, jak również w niniejszym raporcie nie analizujemy nieruchomości pozycjonowanych jako inwestycyjne, dedykowanych do:

- celów mieszkaniowych (mieszkania na wynajem długoterminowy)
- innych stałych pobyków (czyli np. prywatnych akademików).

To dwa odrębne segmenty rynku nieruchomości, które w ostatnich 2 latach mocno zyskały na popularności zarówno wśród kupujących, jak i deweloperów.

546%
planowany wzrost wielkości rynku condo
we Wrocławiu

29
nowych projektów aparthotelowych
w budowie i planach

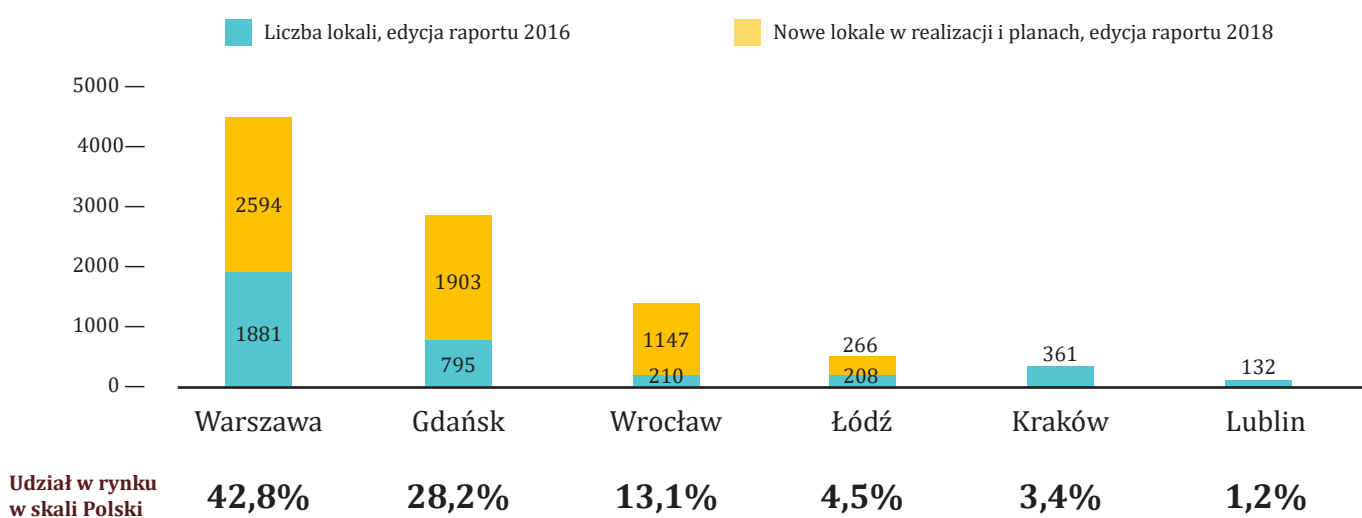
15
nowych deweloperów w segmencie condo
w miastach

Niniejszy raport skupia się jedynie na projektach, które w całości od samego początku budowane są i sprzedawane z myślą o wynajmie krótkoterminowym (na doby, lub w formule long stay), opartym o rynek turystyki klasycznej i turystyki biznesowej. Część z nich to budynki o statusie mieszkalnym (8% VAT przy zakupie nieruchomości), ale od razu objęte usługą zarządzania wynajmem na doby. Z kolei w przypadku budynków niemieszkalnych typu aparthotel (23% VAT przy zakupie) warto mieć na uwadze, że deweloperzy sprzedają poszczególne mirko apartamenty też jako potencjalny lokal do wynajmu dla studentów. W praktyce może się więc okazać, iż część lokali condo w takich projektach przeznaczana jest nie pod wynajem dobowy, ale do pobyków stałych.

Miasta: liczba jednostek condo (oddanych / w budowie / w planach):



LICZBA LOKALI CONDO W MIASTACH (oddanych, w budowie i planach)



Dane: analiza własna portalu InwestycjeWKurortach.pl

Miasto	Liczba lokali, edycja raportu 2016	Nowe lokale w realizacji i planach, edycja raportu 2018	Total	Zmiana %
Warszawa	1 881	2 594	4 475	↑ 138
Gdańsk	795	1 903	2 698	↑ 239
Wrocław	210	1 147	1 357	↑ 546
Łódź	208	266	474	↑ 128
Kraków	361	0	361	0
Piła	0	251	251	↑ 251
Gdynia	0	135	135	↑ 135
Lublin	132	0	132	0
Częstochowa	126	0	126	0
Katowice / Górny Śląsk	0	100	100	↑ 100
Sopot	0	78	78	↑ 78
Suma końcowa	3 713	6 474	10 187	↑ 174%

Dane: analiza własna portalu InwestycjeWKurortach.pl

CENY NIERUCHOMOŚCI CONDO W MIASTACH

Rozpiętość cen za m² nieruchomości condo jest ogromna, co nie ułatwia rozeznania w rynku inwestorom indywidualnym. Stawki wahają się od ok. 5 750 zł/m² do nawet 20 000 zł/m² netto za lokal wykończony i wyposażony. Skąd takie różnice? Wpływ na cenę ma nie tylko miasto, w którym realizowany jest projekt. Równie duże rozpiętości cen są w poszczególnych miastach. Wynika to z faktu, iż część inwestycji aparthotelowych realizowana jest jako klasyczne hotele (z pełnym hotelowym wyposażeniem oraz funkcjami w budynku), a część projektów to w zasadzie bardziej budynki apartamentowe (bez rozbudowanej struktury hotelowej, nie klasyfikowane jako hotele).

Do cen netto prezentowanych przez deweloperów doliczyć należy w wybranych inwestycjach koszt wyposażenia ruchomego (meble, ręczniki, pościel, sprzęt RTV), który potrafi wynosić ok. 50-60 tys. zł. Czasem dodatkowym kosztem jest także konieczność zakupienia miejsca postojowego (10-20 tys. zł). Oba powyższe koszty bywają nieuwzględnione w kwocie bazowej branej pod uwagę przy wyliczaniu zysku stałego, który wypłacany ma być kupującemu. Ma to spore znaczenie przy faktycznej analizie rentowności i wyliczaniu ROI (ang. return on investment, zwrot z inwestycji), którą każdy kupujący powinien indywidualnie wykonać.

Do cen netto w zależności od projektu doliczyć trzeba 8 lub 23% VAT. Stawki są różne, w zależności od statusu budynku: jeśli jest to budynek mieszkalny podatek VAT wynosi 8%, jeśli obiekt jest w pozwoleniu na budowę określany jako usługowy VAT wynosi 23%. **Dlaczego w przypadku nieruchomości deweloperzy podają ceny netto lokali? To jedna z zachęt marketingowych. Kupujący – nawet osoba fizyczna nie będąca płatnikiem VAT – może starać się o zwrot podatku VAT naliczonego przy zakupie nieruchomości (w praktyce zwrot jest najczęściej odliczeniem wartości od przyszłych przychodów z tytułu zarabiania na najmie).** Warto jednak pamiętać, że kupujący może pomniejszyć koszty inwestycji poprzez odliczenie VAT, ale w przypadku sprzedaży nieruchomości przychód ze sprzedaży będzie opodatkowany stawką VAT, i podatek ten de facto trzeba będzie zapłacić.

CENA LOKALI CONDO - NETTO Z WYPOSAŻENIEM (bez VAT: 8 lub 23%)



Dane: analiza własna portalu InwestycjeWKurortach.pl

ROŚNIE POPYT, PĄCZKUJĄ POMYSŁY NA BIZNES

Podobnie jak na rynku condo w miejscowościach wypoczynkowych, także nieruchomości condo budowane w dużych miastach bardzo się od siebie różnią. Poprzedni nasz raport pokazywał głównie skalę rynku. Aktualne wydanie raportu pokazuje nie tylko skalę, ale i złożoność tego rynku. **Od jesieni 2016 roku rynek condo powoli wypełnia się markami międzynarodowych sieci. We Wrocławiu** niebawem ruszy **Best Western**, w **Warszawie i Gdańsku** działać mają hotele **Staybridge Suites**, ponadto w **stolicy powstaje także Ibis Styles**, a w **Gdańsku** planowany jest **Holiday Inn Express**.

Mocny akcent w zarządzaniu lub udzielaniu franczyzy obiektom condo zapowiada grupa **Louvre Hotels** oraz **Orbis (AccorHotels)**. **AccorHotels** wprowadził nawet w 2018 roku do Polski swoją markę dedykowaną specjalnie obiektom typu **aparthotel – Adagio**. Pierwszy hotel tej marki powstanie w Krakowie, kolejne są w planach, wszystkie powstaną właśnie w dużych miastach. Jak na razie żaden z nich nie będzie jednak funkcjonował w obiekcie typu **condo**, gdzie mamy do czynienia z rozproszoną strukturą właścicielską, a nie jednym właścicielem całego budynku.

Unikalny model wprowadzają też polskie spółki. **Grupa Arche stworzyła swój autorski system condo. Buduje projekty łączone, w których zawsze zaplanowane są zarówno klasyczne pokoje hotelowe, jak i**

apartamenty z aneksami kuchennymi, a w Łodzi w kompleksie znajdują się także biura. W sposób nieszablony wybiera też lokalizacje: jako jedyna inwestuje w mniejszych miastach (Lublin, Częstochowa, Piła). **Dekpol** realizuje w Gdańsku duety: hotel + budynki apartamentowe. Są to oddzielne budynki, ale sąsiadujące z sobą. W takim modelu oddał inwestycję na południowym krańcu gdańskiej Wyspy Spichrzów (apartamenty **Nowa Motława** + hotel **Number One**), a teraz buduje inwestycję **Grano**, również na Wyspie Spichrzów. Nową koncepcję podziału budynku wprowadził też **Marvipol** – w warszawskiej inwestycji **Unique Apartments** oddzielił część apartamentów hotelowych, od strefy prywatnych mieszkań. Obie, choć zlokalizowane w tym samym budynku, mieć będą oddzielne wejścia, recepcję i windy.

Nowością jest także pojawienie się **aparthoteli dedykowanych do wynajmu turystycznego w modelu tzw. long stay**. To pobyty przedłużone, powyżej 30 dni, ale jednocześnie nie są to klasyczne najmy mieszkaniowe. Z takiej formy zakwaterowania korzystają głównie goście biznesowi, którzy odwiedzają miasto w związku z obowiązkami służbowymi, np. pobytem na określony czas pracy przy projekcie. Ten system wdrożył już **Arche**, planuje także **WIK Capital** oraz **Marvipol** (w hotelach **Staybridge Suites**). Tak reklamują swoje lokale również **Atal** i **JW. Construction**.

MIESZKANIA CONDO I LOKALE INWESTYCYJNE

Unikalnym rozwiązaniem jest także model **condo**, który wdraża spółka **Hornigold REIT** (spółka notowana na NewConnect, powiązana ze spółką **Kamienie Śląskie**). Firma będzie **sprzedawać i zarządzać wynajmem na doby mieszkań na Śląsku, oferując określoną stopę zwrotu. Mieszkania nie są skupione w jednym budynku, ale rozproszone w mieście**.

Duże zainteresowanie inwestowaniem w nieruchomości pod wynajem krótkoterminowy, oraz ograniczenia jakie na deweloperów nakładają plany miejscowe (brak zgody na zabudowę mieszkaniową, dopuszczalność budowania obiektów usługowych) są także silnym impulsem do realizowania budynków apartamentowych o statusie **niemieszkalnych**. W praktyce budynki takie wyglądają jak bloki, a poszczególne mi-

nekawalerki sprzedawane są indywidualnym osobom. **Sprzedaż nie jest powiązana z koniecznością podpisania umowy zarządzania najmem na doby**. Taką ścieżkę wejścia w rynek **aparthotelowy** obrała większość deweloperów mieszkaniowych. W sumie w chwili obecnej **w budowie lub planach jest aż 17 takich projektów**.

Największą skalę lokali inwestycyjnych w swoim portfolio (projekty zrealizowane, w budowie i planach) mają obecnie:

- **JW. Construction – ok. 740** mikro lokali apartamentowych
- **Atal – 681** mikro lokali

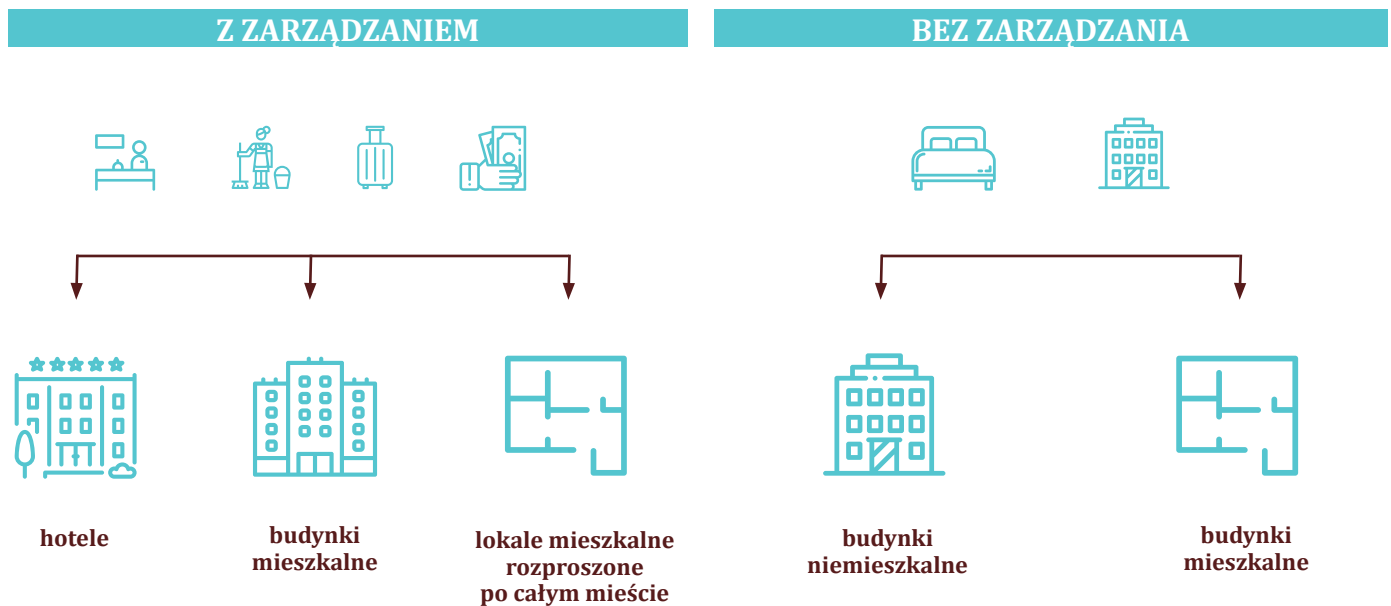
Planów budowy **aparthoteli** nie wykluczają też inne firmy mieszkaniowe, m.in. **i2Development** oraz **Strus**.

WYNAJEM KRÓTKOTERMINOWY MIESZKAŃ POD ZNAKIEM ZAPYTANIA

Osoby, które planują zakup nieruchomości pod wynajem turystyczny powinny mieć na uwadze jeszcze jeden ważny aspekt rynku. Najem apartamentów zlokalizowanych w budynkach typowo mieszkalnych może rodzić pewne ryzyka m.in. niechęć wspólnoty mieszkaniowej, której przeszkadzają co chwilę zmieniający się turyści. Wiele europejskich miast wprowadziło już ograniczenia związane z wynajmem mieszkań turystom. W Polsce również trwają prace związane z uporządkowaniem prawa dotyczącego wynajmu krótkoterminowego. Bez problemów będą mogły być w przy-

szłości wynajmowane lokale w budynkach, które od początku określone są jako **aparthotelowe** (bez stałych mieszkańców) lub w obiektach wybudowanych jako **niemieszkalne** (23% VAT przy zakupie nieruchomości).

RODZAJE NIERUCHOMOŚCI CONDO



Rodzaje nieruchomości pozycjonowanych jako condo (z obligatoryjnym przekazaniem lokalu w zarządzanie najmem) lub pod wynajem krótkoterminowy:

SPRZEDAŻ Z ZARZĄDZANIEM:

- **Klasyczne budynki hotelowe** – budynek usługowy, w którym przy zakupie nieruchomości nabywca indywidualny płaci podatek **23% VAT**. Obiekty zarządzane przez jedną firmę operującą najmem w całym budynku i wypłacającą zyski poszczególnym właścicielom. Coraz częściej planowane są jako hotele międzynarodowej sieci. Są to m.in. hotele Arche, Żoliborz Business Concept (1 budynek), Staybridge Suites, Dekpol, Ibis Styles Włochy.
- **Budynki / lokale mieszkalne w jednym budynku, zarządzane przez jedną firmę, z obligatoryjną umową przekazania lokalu w najem** podpisywaną od razu przy zakupie nieruchomości. Zakup nieruchomości z **8% VAT**-em. Takie nieruchomości oferuje m.in. Marvipol i Arche.
- **Nieruchomości mieszkaniowe rozproszone (zlokalizowane nie w jednym, a wielu budowanych na terenie miasta)** – zakup z **8% VAT**-em. Umowa na zakup nieruchomości podpisywana jest jednocześnie z umową na zarządzanie najmem. Wynajem realizuje i wypłaca zyski spółka należąca do tej samej grupy kapitałowej co sprzedający nieruchomości.

SPRZEDAŻ BEZ UMOWY ZARZĄDZANIA:

- **Budynki niemieszkalne** – nieruchomości sprzedawane z **23% VAT**, nazywane przez deweloperów „lokale inwestycyjne” lub „apartamenty hotelowe”, w których poszczególne lokale **sprzedawane są przez dewelopera, a zarządzanie wynajmem** odbywa się poprzez **niezależną od dewelopera, i nie powiązaną z nim spółkę**. Taki rodzaj nieruchomości oferuje Atal oraz Marvipol (Dwie Motławy).
- **Budynki niemieszkalne** – nieruchomości sprzedawane z **23% VAT**, nazywane przez deweloperów „lokale inwestycyjne”, **bez usługi zarządzania**, i de facto z dowolnością co do dalszego przeznaczenia. Jak informują deweloperzy mogą to być nie tylko lokale pod wynajem na doby, ale też na dłuższe pobyty biznesowe (powyżej 30 dni), jako lokale pod biura czy wynajem dla studentów (m.in. JW. Construction, Studio Centrum, Żoliborz Business Concept, Robyng, Ronson, Lokum Deweloper, Fort Cze).
- **Budynki mieszkalne** – zakup nieruchomości obciążony jest podatkiem **8% VAT**, kupujący **nie musi, ale może przekazać nieruchomość w zarządzanie najmem spółce dewelopera lub spółce kapitałowo z nim powiązanej**. Taki model współpracy, jako jedyny w dużym mieście, prowadzi obecnie MRT Philosophy (Łódź) oraz Dekpol (w swojej najnowszej, planowanej inwestycji Sol Marina w Gdańsku, przy ul. Łąkowej nad Martwą Wisłą). Model taki od dość dawna jest już prowadzony w inwestycjach w kurortach, zajmuje się tym m.in. Kristensen Group, Czarna Góra Resort, oraz mniejsi deweloperzy np. w Szczyrku.

RODZAJE NIERUCHOMOŚCI SPRZEDAWANYCH JAKO CONDO I APARTHOTELE – NA CO POWINIEN ZWRÓCIĆ UWAGĘ INWESTOR INDYWIDUALNY:

Rodzaj nieruchomości	Plusy	Ryzyka
SPRZEDAWANE Z UMOWĄ ZARZĄDZANIA NAJMEM		
Klasyczny budynek hotelowy, sprzedaż z usługą zarządzania	• Model bezobsługowy czerpania zysków z najmu • Profesjonalny obiekt, standaryzacja hotelowa. • Hotel, szczególnie jeśli ma międzynarodową markę jest dużo chętniej wybierany przez gości zagranicznych, w tym przede wszystkim gości biznesowych. • Lepsze możliwości ewentualnej zmiany firmy zarządzającej inwestycją. • Profesjonalne, atestowane i trwałe wyposażenie pokoi / apartamentów zgodnie ze standardami hotelowymi. • Możliwość dodatkowych źródeł przychodów w obiekcie (sale konferencyjne, organizacji eventów i wydarzeń biznesowych, strefa usług dodatkowych typu zabiegi i SP	• Brak jakiegokolwiek wpływu na funkcjonowanie nieruchomości (pokoju lub apartamentu), której jest się właścicielem, brak możliwości samodzielnego zarządzania i odłączenia pokoju / apartamentu od wspólnego zarządzania. • Wysokie koszty funkcjonowania obiektu (zaplecze przestrzeni wspólnych typu sale konferencyjne, restauracje), które mogą mieć wpływ na całokształtowy wynik operacyjny hotelu. • Konieczność sprawnej obsługi operacyjnej hotelu (stały personel, zarządzanie ceną wynajmu pokoi przy stosunkowo wysokich kosztach funkcjonowania obiektu). • Zakup nieruchomości nie jest objęty zabezpieczeniami tzw. ustawy deweloperskiej, czyli np. środki wpłacane na budowę nie są chronione - jak w przypadku mieszkań - na rachunku powierniczym w banku. • Złożony model wyliczania kosztów i zysków obiektu, które dla inwestorów indywidualnych (z uwagi na brak fachowej wiedzy z rynku hotelowego) mogą być trudne do kontrolowania lub oceny. • Trudność wyjścia z inwestycji – sprzedaż lokalu, szczególnie jeśli obiekt będzie miał problemy, może okazać się niemożliwe.
Lokale mieszkalne w jednym budynku, sprzedaż z usługą zarządzania	• Model bezobsługowy czerpania zysków z najmu • Możliwość łatwiejszego wyjścia z inwestycji (ewentualne zbycie nieruchomości mieszkaniowej może być w przyszłości dużo łatwiejsze, niż sprzedaż lokalu użytkowego w hotelu). • Ochrona kapitału i nabywcy przy zakupie nieruchomości na rynku pierwotnym wynikająca z zapisów tzw. ustawy deweloperskiej, m.in. rachunek powierniczy w banku, na którym gromadzone są środki na budowę nieruchomości. • Ewentualna możliwość przejścia z wynajmu mieszkania w modelu krótkoterminowym, na najem długoterminowy. • Możliwość zameldowania się na stałe. • Jeśli w budynku podmiotem zarządzającym najmem lokali jest jedna firma, minimalizowane jest ryzyko zaniżania stawek wynajmu w poszczególnych lokalach (co często ma miejsce w sytuacji, gdy w budynku lokale oferuje wielu właścicieli lub różne firmy zarządzające). • Jeśli budynek zarządzany jest pod szyldem międzynarodowej marki hotelowej chętniej wybierany jest przez gości zagranicznych, w tym na pobyty biznesowe.	• Jeśli lokale nie znajdują się w oddzielnej, wydzielonej w budynku strefie przeznaczonej do wynajmu krótkoterminowego najem na doby może stać się uciążliwy dla stałych mieszkańców. • Ewentualne planowane nowe regulacje prawne związane z wynajmem krótkoterminowym nad którymi pracuje Ministerstwo Sportu i Turystyki

SPRZEDAWANE Z UMOWĄ ZARZĄDZANIA NAJMEM

Mieszkania zlokalizowane w różnych budynkach, sprzedaż z usługą zarządzania

- Model bezobsługowy czerpania zysków z najmu.
- Większa swoboda w wyborze lokalizacji. Czasem lokale położone poza głównym rejonem turystycznym (centrum lub okolice zabytkowej części miast), ale w pobliżu innych atrakcji generujących ruch w wynajmie na doby (obiekt targowy, arena sportowa, duży szpital) mogą przynosić wysoki zwrot z inwestycji, gdyż trafiają w niszę rynkową (w okolicy nie ma zbyt wielu miejsc noclegowych).
- Możliwość łatwiejszego wyjścia z inwestycji (ewentualne zbycie nieruchomości mieszkaniowej może być w przyszłości dużo łatwiejsze, niż sprzedaż lokalu użytkowego w hotelu).
- Ewentualna możliwość przejścia z wynajmu mieszkania w modelu krótkoterminowym, na najem długoterminowy.
- Możliwość zameldowania się na stałe.
- Ryzyka związane z niechęcią wspólnoty mieszkaniowej oraz sąsiadów do udostępniania mieszkania turystom.
- Brak standardów hotelowych, niechęć gości biznesowych (korporacyjnych) do najmu mieszkań. Goście biznesowi wybierają klasyczne hotele, najchętniej znanych, międzynarodowych marek.
- Ewentualne planowane nowe regulacje prawne związane z wynajem krótkoterminowym nad którymi pracuje Ministerstwo Sportu i Turystyki.
- W przypadku rezygnacji z zarządzania świadczącego przez dotychczasową firmę zarządzającą konieczne będzie znalezienie nowego podmiotu do zarządzania najmem (co może nie być łatwe dla wybranej lokalizacji), lub samodzielne zajmowanie się wynajmem na doby (zajęcie bardzo czasochłonne).

SPRZEDAWANE BEZ OBLIGATORYJNEJ USŁUGI ZARZĄDZANIA NAJMEM

Lokale w budynku niemieszkalnym, sprzedawane z możliwością usługi zarządzania najmem, lub rekomendowaną ofertą zarządzania poprzez zewnętrzny podmiot niepowiązany z deweloperem

- Model bezobsługowy czerpania zysków z najmu.
- Ewentualne planowane nowe regulacje prawne związane z wynajem krótkoterminowym nad którymi pracuje Ministerstwo Sportu i Turystyki dotyczyć mają jedynie budynków mieszkaniowych, a nie usługowych – mniejsze ryzyko najmu na doby w przypadku lokali niemieszkalnych (23% VAT przy zakupie)
- Brak standaryzacji hotelowej.
- Przekazanie zarządzania najmem podmiotowi zewnętrznemu, niezależnemu od dewelopera przenosi cały ciężar ryzyka wypracowania zysków z najmu na doby, ze spółki dewelopera, na firmę zarządzającą wynajmem. Od jej wyboru de facto zależy przyszły zysk właściciela lokalu.
- Brak możliwości zameldowania się na stałe w lokalu.
- Zakup nieruchomości nie jest objęty zabezpieczeniami tzw. ustawy deweloperskiej, czyli np. środki wpłacane na budowę nie są chronione jak w przypadku mieszkań na rachunku powierniczym w banku.
- Trudność wyjścia z inwestycji – sprzedaż lokalu niemieszkalnego oznacza konieczność szukania kupujących otwartych na większe ryzyko, niż jest w stanie zaakceptować klasyczny nabywca na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

Budynki niemieszkalne, sprzedawane bez usługi zarządzania, do samodzielnej obsługi nieruchomości

- Ewentualne planowane nowe regulacje prawne związane z wynajem krótkoterminowym nad którymi pracuje Ministerstwo Sportu i Turystyki dotyczyć mają jedynie budynków mieszkaniowych, a nie usługowych – mniejsze ryzyko najmu na doby w przypadku lokali niemieszkalnych (23% VAT przy zakupie).
- Możliwość samodzielnego zarządzania wynajmem – w przypadku inwestorów indywidualnych posiadających doświadczenie w wynajmie krótkoterminowym oznaczać może osiąganie dużo wyższego ROI (stopa zwrotu z inwestycji), niż gdyby wynajmem zarządzał deweloper lub firma zarządzająca.
- Dowolność modelu wynajmowania: na doby, na biuro, dla studentów. Jest to jednocześnie szansa i zagrożenie.
- Brak standaryzacji hotelowej.
- Konieczność samodzielnego znalezienia przez właściciela podmiotu zarządzającego najmem lub własne zaangażowanie w obsługę turystów (co w przypadku inwestorów indywidualnych z doświadczeniem w obsłudze turystów może być nie ryzykiem, a plusem, z uwagi na umiejętność generowania wysokiej stopy zwrotu).
- Zakup nieruchomości nie jest objęty zabezpieczeniami tzw. ustawy deweloperskiej, czyli np. środki wpłacane na budowę nie są chronione jak w przypadku mieszkań na rachunku powierniczym w banku.
- Mnogość firm zarządzających w jednym budynku powodować może zaniżanie stawek przez wybranych właścicieli/firmy zarządzające, co stwarza nieuczciwą konkurencję.

Rodzaj nieruchomości	Plusy	Ryzyka
		- Różne rodzaje najmów jednym budynku mogą rodzić konflikty: biura, turyści, studenci. Każda z grup ma swoje wymagania i specyfikę zachowań, która może być uciążliwa dla innych wynajmujących mikroapartamenty. Trudna do przewidzenia struktura użytkowników budynku. - Brak możliwości zameldowania się na stałe w lokalu. - Trudność wyjścia z inwestycji – sprzedaż lokalu niemieszkalnego oznacza konieczność szukania kupujących otwartych na większe ryzyko, niż jest w stanie zaakceptować klasyczny nabywca na rynku nieruchomości mieszkaniowych.
Budynki mieszkalne, sprzedawane z ewentualną opcją przekazania lokalu w zarządzanie najmem krótkoterminowym	- Możliwość łatwiejszego wyjścia z inwestycji (ewentualne zbycie nieruchomości mieszkaniowej może być w przyszłości dużo łatwiejsze, niż sprzedaż lokalu użytkowego w hotelu). - Ewentualna możliwość przejścia z wynajmu mieszkania w modelu krótkoterminowym, na najem długoterminowy. - Możliwość zameldowania się na stałe. - Ochrona kapitału i nabywcy przy zakupie nieruchomości na rynku pierwotnym wynikająca z zapisów tzw. ustawy deweloperskiej, m.in. rachunek powierniczy w banku, na którym gromadzone są środki na budowę nieruchomości.	- Ewentualne planowane nowe regulacje prawne związane z wynajem krótkoterminowym nad którymi pracuje Ministerstwo Sportu i Turystyki. - Ryzyka związane z niechęcią wspólnoty mieszkaniowej oraz sąsiadów do udostępniania mieszkania turystom.

Konieczne jest poznanie zasad biznesu hotelarskiego

Rynek apartotelowy nie jest jeszcze decydujący na rynku hotelarskim w Polsce, ale jest bardzo rozpoznawalny. Ktoś buduje i sprzedaje apartamenty w destynacjach bardziej lub mniej turystycznych, ktoś inny je kupuje, skuszony obietnicą przyszłego zysku lub zaspokojenia swojej potrzeby pobytu w tych miejscach. Deweloper robi to z pełnym wyrachowaniem, kupujący niekoniecznie, bo przecież nie może wiedzieć, czy obietnica zostanie spełniona. Nikt nie daje twardych gwarancji. Tym bardziej, że jest to obietnica długoterminowa, skomplikowana, i w obrębie mało przewidywalnej i rozpoznawalnej dla zwykłego Kowalskiego turystyki. Nie ma w tym nic złego dopóty dopóki wszyscy w tej transakcji zarabiają, a zwłaszcza ten drugi skuszony obietnicą.

Eksperci rynku turystycznego i biznesu hotelarskiego odnoszą wrażenie (i mają podstawy do obaw), że w boomie inwestycyjnym dużo jest działania na tzw. wyczucie, chęci pozyskania i zarabiania pieniędzy, za mało natomiast solidnego przygotowania, wiedzy i doświadczenia. Grozi to stratą pieniędzy i przez jednych i przez drugich, a co gorsze utratą reputacji najważniejszych graczy na rynku hotelarskim. Nie jest to perspektywa kusząca. Nie chcielibyśmy żeby się sprawdziła.

Ocena ta nie dotyczy oczywiście ani wszystkich projektów, ani wszystkich graczy rynku condohoteli. Odnosi się jedynie to tych słabiej przygotowanych deweloperów i operatorów zarządzających najmem, ale też mało świadomych nabywców lokali condo.

By uchronić się przed niekorzystną perspektywą obie strony muszą poznać zasady biznesu hotelarskiego. Chodzi m.in. odpowiedni wybór lokalizacji i dobór marki hotelu, zasady finansowania i organizacji budowy obiektu czy też produktu turystycznego, i w końcu reguły sprawnego zarządzania hotelem. To dążenie do profesjonalizacji powoli rośnie, zauważam to w codziennej pracy doradczej. Deweloperzy i kupujący coraz chętniej szukają odpowiedzi na szczegółowe pytania związane z rynkiem hotelarskim.



Jerzy Miklewski

ekspert rynku hotelowego, prezes Projekt Hotel

MODELE WYLICZANIA I WYPŁATY ZYSKÓW

Nie ma na rynku w Polsce jednego systemu wyliczania wypłat z nieruchomości condo. W zasadzie każdy z deweloperów ma swój autorski model kalkulowania i wypłaty zysków. Co więcej, zdarza się, że w ofertach jednego dewelopera, w zależności od inwestycji, te modele również mogą być inne.

Zarządzanie najmem i wypłata stałych, z góry określonych czynszów na rzecz nabywców nieruchomości nie jest na rynku apartotelowym standardem. **Z 29 nowych inwestycji**, które deweloperzy rozpoczęli budować lub sprzedają **jedynie 17** ma w chwili obecnej **pełen pakiet condo**, czyli **zakup nieruchomości wraz z obligatoryjną umową zarządzania najmem i określoną w umowie wypłatą zysków**.

TRZY GŁÓWNE MODELE ZARABIANIA NA CONDO:

%

Stały określony %, liczony od wartości nieruchomości netto apartamentu (często bez uwzględnienia w kwocie bazowej do wyliczeń kosztów wyposażenia, i garażu)

70/30



Podział przychodów z wynajmu na doby w proporcji:
70% dla właściciela
30% dla firmy zarządzającej

%



Stały określony % liczony od wartości netto apartamentu + dodatkowy przychód z wypracowanych zysków całego obiektu

Za każdym z tych modeli kryją się dodatkowe niuanse. Ich **szczegółowa analiza jest niezmiernie istotna, by wyliczyć faktyczną stopę zwrotu i zysk. Nigdy nie wynosi on de facto tyle, ile reklamują deweloperzy – czyli 7-8% rocznie. Dlaczego? Deweloperzy nie pokazują w kalkulacjach wszystkich realnych kosztów, które ponosi kupujący. Dodatkowe koszty, które kupujący musi wziąć przy analizie ROI to m.in.:**

- **Koszt wyposażenia** ruchomego (meble, pościel, naczynia, RTV)
- **Koszt garażu**
- **Koszt ubezpieczenia** lokalu
- **Roczny podatek od nieruchomości** (w przypadku pokoi i apartamentów w budynkach niemieszkalnych podatek od nieruchomości jest wyższy niż dla lokali mieszkalnych: dla lokali użytkowych wynosi ok. 23 zł mkw., dla mieszkań 0,77 groszy za mkw.)
- Czasem także: **miesięczny czynsz do wspólnoty** budynku, **opłata na fundusz remontowy**, **opłata marketingowa** związana z reklamowaniem obiektu

Wypłaty czynszów dokonywane są: albo raz na rok, co pół roku, kwartalnie, albo – co jest najkorzystniejszą opcją dla kupujących – miesięcznie.

Zakup nieruchomości condo to inwestycja długoterminowa. **Standardowa długość obowiązywania umowy na zarządzanie najmem i wypłatę zysków to zazwyczaj 5-10 lat.** Część deweloperów oferuje **umowy dłuższe, na 15 lat, lub nawet bezterminowe.** Realnie rzecz biorąc **długość umowy nie do końca ma znaczenie.** Jeśli operator zarządzający obiektem nie będzie sobie radził z generowaniem zysków, to nawet 15 letnia umowa nie daje inwestorowi indywidualnemu żadnego zabezpieczenia wypłaty zysków, gdyż tych zysków po prostu nie będzie z czego wypłacać.

WYZWANIA W SPRAWNYM GENEROWANIU ZYSKÓW

Nie bez znaczenia dla rentowności inwestycji condo i apartotelowych tych już funkcjonujących, ale także tych będących w budowie **już teraz są i będą w przyszłości rosnące koszty budowlane** (budowa i remonty obiektów), **koszty pracowników** (te wydatki szczególnie będą mieć znaczenie w funkcjonowaniu klasycznych hoteli z rozbudowanym, pełnym zapleczem usługowym) oraz **ceny energii elektrycznej.**

Kluczowe znaczenie w osiąganiu zysków obiektów ma **sprawne zarządzanie obiektem. Jest to jednocześnie największe wyzwanie, które stoi przed rynkiem. Ryzyko na które narażeni są zarówno deweloperzy, jak i kupujący lokale condo.** Silny rozwój bazy noclegowej w Polsce,

w tym apartotelu stworzył na rynku duży popyt na usługi zarządzania najmem i obsługą turystów. W efekcie **w ostatnich 2-3 latach w największych polskich miastach rozwinęły się lokalne spółki oferujące obsługę mieszkań w modelu najmu na doby.** Niestety ogromna liczba przyjmowanych do obsługi inwestycji i mieszkań nie zawsze idzie w parze z organicznym, profesjonalnym rozwojem samej firmy zarządzającej. **Często firmy mają od kilkudziesięciu do nawet kilkuset apartamentów w zarządzaniu. Zdarza się więc, iż skala biznesu przerosła możliwości firmy.** Poziom obsługi turystów (serwis, czystość apartamentu) i generowane zyski są zbyt niskie, właściciele nieruchomości szukają więc kolejnych podmiotów, które będą w ich imieniu wypracowywać zyski.

Problem ten dotyczyć może nawet hoteli, które mają funkcjonować pod marką międzynarodową. Wynika z faktu, iż globalne sieci hotelowe chętniej dają franczyzę na używanie brandu, niż wchodzi w działalność operacyjną i zarządzanie obiektem. Deweloperzy zmuszeni są więc obowiązek zarządzania condohotelem wziąć na siebie lub szukać profesjonalnego operatora – jak zrobił to m.in. inwestor hotelu Wrocław City Center, który funkcjonować będzie pod marką Best Western, ale zarządzanie poprowadzi wyspecjalizowana spółka Dobry Hotel.

Condohotele i aparthotele miejskie pod kątem obsługi zarządzania są jednak na pozycji mniej ryzykownej niż obiekty w kurortach. Znalezienie podmiotu do zajmowania się najmem pokoi i apartamentów w dużym mieście jest o wiele prostsze. Jeśli więc dany operator nie poradzi sobie ze sprawną obsługą, to zastąpienie do innym podmiotem będzie dużo prostsze, niż znalezienie firmy do hotelu w miejscowości turystycznej

MODELE CONDO – LIDERZY RYNKU APARTHOTELI W MIASTACH:

GRUPA ARCHE



Gwarantowana kwota czynszu 5% liczone od wartości zakupionego lokalu netto, już w pełni wyposażonego gotowego do wynajmu turystycznego. Wpłacana niezależnie od poziomu obłożenia i przychodów obiektu. Okres gwarancji jest na czas 3 do 5 lat (nie jest nią objęty Hotel Krakowska).



Extra przychód - dodatkowo **właściciele** poszczególnych lokali **mogą liczyć na dodatkowy przychód.** Jeśli cały hotel wypracuje więcej przychodu niż założona zsumowana kwota wypłat dla właścicieli, to **nadwyżka** (przychód pomniejszony o koszty funkcjonowania, mediów i zarządzania, oraz 5% prowizji za zarządzanie) **z wynajmu sal konferencyjnych, restauracji i innych usług jest dzielona proporcjonalnie do udziałów poszczególnych właścicieli** (udział uzależniony jest od wielkości posiadanych mkw.).



Zysk 12% - jak informuje spółka w praktyce właściciele dostają więc więcej, niż zapisane w umowie 5%. Przykładowo ci, którzy kupili lokale condo w aparthotelu Puławska Residence za rok 2017 otrzymali po 102 zł za mkw. miesięcznie, co daje **rentowność na poziomie 12% w skali roku.** Kwotowo przy apartamencie ok. 20 mkw. to jest 24 480 zł przychodu rocznie.



Koszty dodatkowe: **większość kosztów** w tym media, reklama, marketing, koszty ubezpieczenia, sprzątania i utrzymania są **po stronie Arche.** Na właścicieli spoczywa jedynie konieczność opłaty podatku od nieruchomości oraz podatek dochodowy od uzyskanych przychodów z najmu.



Umową na zarządzanie najmem - 10 lat



Odkup lokali - w inwestycji Hotel Poloneza w Warszawie spółka miała ciekawe rozwiązanie, jedyne na rynku w Polsce. **Po 5 latach właściciel nieruchomości condo może ją odsprzedać Arche. Firma odkupi lokal w cenie za jaką ją sprzedała.**



W przypadku części inwestycji **spółka Arche nie sprzedaje w modelu condo wszystkich lokali, które biorą udział w zyskach.** Struktura właścicielska jest więc rozproszona, ale nie całkowicie, a deweloper „zostaje” w budynku jako współwłaściciel i firma zarządzająca.



Inwestowanie w mniejszych miastach m.in. Częstochowa, Lublin, Piła – które z uwagi na niszę (brak dobrej jakości miejsc noclegowych) przynoszą wysokie poziomu zysków

MODELE CONDO – LIDERZY RYNKU APARTHOTELI W MIASTACH:

MARVIPOL DEVELOPMENT S.A.

Spółka proponuje dwa modele zarabiania na nieruchomościach aparthotelowych. Inwestorzy indywidualni mogą zdecydować się na stały zysk, niezależny od obłożenia, lub swobodną formę dysponowania nieruchomością, czyli wynajmowanie samodzielne lub poprzez zlecenie usługi zarządzania wyspecjalizowanej firmie.

Pasywny dochód nabywcy nieruchomości



Stały czynsz, wypłacany co miesiąc, niezależnie od wyników obłożenia i przychodów z wynajmu apartamentu.



Wzrost wartości nieruchomości w inwestycji powstającej w dynamicznie rozwijającej się części Warszawy – projekt Unique Apartments przy ul. Grzybowskiej.



Poziom wypłat – 7% rocznie liczone od ceny netto lokalu wraz z miejscem postojowym. Do kwoty bazowej podstawy wyliczeń nie jest wliczany koszt wykończenia i wyposażenia lokalu, który wynosi od 2 do 3 tys. zł netto, w zależności od piętra, na którym znajduje się apartament.



Koszty dodatkowe: po stronie firmy zarządzającej - czynsz, zarządzanie, sprzątanie, obsługa lokalu; po stronie właściciela apartamentu - podatek od nieruchomości (przy apartamencie o powierzchni 29 mkw. będzie to ok. 60 zł rocznie), koszt użytkowania wieczystego (ok. 1 200 zł rocznie, choć z racji nowych przepisów opłata ta ulegnie likwidacji) oraz koszt ubezpieczenia lokalu i części wspólnych (ok. 400 zł rocznie), podatek dochodowy od uzyskanych przychodów z najmu.



Przy uwzględnieniu tych kosztów, nabywca mieszkania o powierzchni ok. 30 mkw. (koszt netto samego apartamentu ok. 500 tys. zł) rocznie zarobi na nieruchomości 38 tys. zł netto.



Umowa na zarządzanie najmem - 10 lat, z możliwością przedłużenia na kolejne 10 lat.



Nieruchomość mieszkaniowa (przy zakupie do cen netto doliczane jest 8% VAT), każdy lokal posiada odrębną księgę wieczystą. Nieruchomość sprzedawana jest według wymogów tzw. ustawy deweloperskiej jak klasyczne mieszkania.

Zarządzanie aktywne lub pasywne



To rozwiązanie dla inwestorów, którzy cenią swój czas i **przekazują obowiązki związane z zarządzaniem najmem profesjonalnym, zewnętrznym firmom** specjalizującym się w tego rodzaju usługach. Mniej popularnym rozwiązaniem jest **prywatne zaangażowanie się w aktywne zarządzanie najmem** swojej nieruchomości.



Poziom zysków uzależniony jest od osiągniętych dochodów z wynajmu. Istnieją tu **trzy opcje zarabiania**: **zysk** generowany w wyniku **własnego zarządzania**; **zysk dzielony jeśli usługę zleci się firmie** (najbardziej popularną proporcją podziału zysków jest 30/70, z czego 70% trafia do właściciela, a 30% pobiera firma zarządzająca); lub też **stały zysk jeśli właściciel zdecyduje się dzierżawić apartament firmie zarządzającej** (firma płaci stały czynsz właścicielowi, a sama operuje dalszym najmem lokalu pod turystów, ale całość zysków z noclegów pozostaje w gestii firmy).



Samodzielne apartamenty usługowe na wynajem w inwestycji **Dwie Motławy przy ul. Toruńskiej 20 w Gdańsku**, w południowej części Wyspy Spichrzów i bezpośrednim sąsiedztwie zabytkowej oraz turystycznej części miasta.



Koszty dodatkowe (opłaty stałe oraz eksploatacyjne, opłaty związane z wynajmem, sprzątanie): **w zależności od modelu zarządzania spoczywają w większości na właścicielu lub są przerzucane na firmę zarządzającą.**



Nieruchomość, w której **poszczególne lokale mają status samodzielnych apartamentów usługowych (23% VAT doliczane do cen netto przy zakupie – z możliwością odliczenia)**, każdy z lokali posiada wyodrębnioną księgę wieczystą.

Kupujący: coraz mniej emocji, coraz więcej oceny ryzyka

Rynek condohoteli i apartamentów wakacyjnych analizuję od 2008 roku. Wyraźnie widać na nim zupełnie nowe trendy i tendencje. Przede wszystkim zmieniają się inwestorzy indywidualni. O ile kilka lat temu wiele lokali w systemie condo kupowanych było z pobudek w dużej mierze emocjonalnych, szczególnie w kurortach (chęć posiadania apartamentu typu second home), to dziś nabywcy patrzą na produkt condo czysto inwestycyjnie. Widać to wyraźnie po profilu nabywców pokoi i apartamentów condo w inwestycjach miejskich. Tzw. pobyty właścicielskie, które nadal mają w zasadach współpracy z nabywcami praktycznie wszyscy deweloperzy, przestają mieć znaczenie. Inwestorzy indywidualni patrzą przede wszystkim na poziom zysków.

Stąd drugi trend – profesjonalizacja rynku. Coraz częściej otwarcie mówi się o ryzykach związanych z lokowaniem kapitału w ten segment nieruchomości. I słusznie. Jako portal InwestycjeWKurortach.pl o wszelkich niuansach inwestowania w condo, także tych trudnych elementach, mówimy od lat. Profesjonalne planowanie inwestycji widać także w działaniach kilku deweloperów – od samego początku projekty hotelowe układają w oparciu o standardy rynku hotelowego, korzystają z wiedzy doradczej ekspertów, a obłożenie i przychody planują w oparciu o wiele kanałów sprzedaży usług noclegowych i konferencyjnych. Co wyróżnia najmniej ryzykowane projekty? Jednym z elementów jest długofalowe myślenie dewelopera o inwestycji. To układanie biznesu tak, by zarabiać nie tylko na sprzedaży jednostek condo, ale także później na zarządzaniu najmem. Czy condohotele czeka kryzys? I czy faktycznie obiecywane zyski z reklam na poziomie 7-8% mają szansę być wypłacane? Wraz z rozwojem i nasyceniem rynku – a przecież przybywa w Polsce nie tylko apartamentów, równie duża podaż występuje na rynku klasycznych hoteli i mieszkań wynajmowanych krótkoterminowo – pojawia się nowe otoczenie biznesowe. Powstają lepsze i bardziej ryzykowane projekty. Z kolei te, które do tej pory były pewniakiem pod względem przychodów, w nowym otoczeniu biznesowym mogą osiągać inny, czasem niższy, poziom zysków. Bezpieczeństwo wyboru sprowadza się więc nie do ceny nieruchomości i poziomu zakładanych zysków, ale do odpowiedniego zaplanowania hotelu przez dewelopera, a później zarządzania najmem.

Boom na condo można porównać do zainteresowania inwestowaniem w tzw. flipy. Kilka lat temu, kiedy flipowanie było mało popularne wśród inwestorów indywidualnych zysk z poszczególnych transakcji wynosił od kilkunastu do nawet kilkudziesięciu procent. Wraz z rosnącą popularnością takiej formy obrotu nieruchomościami coraz trudniej jest trafić na faktyczną okazję inwestycyjną. Nie oznacza to jednak, że flipowanie przestało być zyskowne. Dziś na tym rynku po prostu trzeba być profesjonalistą. I dokładnie to samo zachodzi obecnie w branży condo. Nabywcy, którzy planują zakup nieruchomości condo powinni szukać przede wszystkim projektów profesjonalnie ułożonych, a nie patrzeć wyłącznie na obiecywaną stopę zwrotu.

Marlena Kosiura,

analityk, ekspert portalu InwestycjeWKurortach.pl



Inwestycja inwestycji nierówna, czyli dlaczego i jak dzisiaj inwestować w nieruchomości

Rok 2018 to dla inwestorów czas strat oraz rok afer. Długoterminowa bessy na polskiej giełdzie, niskie wyceny spółek, niskie stopy procentowe oraz oprocentowanie lokat, afera Getback przez którą tysiące inwestorów mogło stracić pieniądze, afera KNF, czy w końcu afera ZMID przez które gasną resztki zaufania do instytucji rynku kapitałowego powodują, że inwestor giełdowy, inwestor profesjonalny ucieka z kapitałem do bezpiecznej przystani. Taką przystanią są dziś lokaty bankowe, czy nieruchomości, w tym coraz częściej nieruchomości typowo inwestycyjne - typu condo. Tego typu inwestycje różnią się od inwestycji na rynkach finansowych tym, że inwestor zawsze jest właścicielem pokoju hotelowego lub mieszkania, a obecnie oferowane produkty z gwarantowaną stopą zwrotu, gdzie inwestor dokonujący zakupu lokalu ma zapewniony w umowie zysk, dają perspektywę pasywnego zarobku od 5% do 8% rocznie. Ale, aby ten zysk był gwarantowany należy uwzględnić kilka ważnych kwestii, takich jak lokalizacja obiektu, doświadczenie dewelopera w realizacji podobnych przedsięwzięć, czy doświadczenie operatora obiektu i oczywiście przynajmniej minimalne zaangażowanie inwestora w nadzór nad własną inwestycją.

Na rynku znaleźć można ponad 400 inwestycji tego typu w Polsce, praktycznie nieporównywalnych. Dlatego inwestor przed zakupem powinien dokonać pełnej analizy wybranych ofert, aby świadomie zainwestować środki, maksymalizując potencjalne bezpieczeństwo inwestycji, pamiętając zasadę, że inwestycja inwestycji nierówna.

Deweloperzy realizujący projekty condo powinni z kolei pamiętać, że dla inwestora profesjonalnego oprócz pisemnej gwarancji zysku bardzo ważna jest jego regularna wypłata. Na co jeszcze zwraca uwagę inwestor indywidualny: na lokalizację obiektu i doświadczenie operatora, to czynniki równie ważne jak wysokość podatku VAT i pomoc w jego odzyskaniu, harmonogram wpłat, pakiet właścicielski, cesja swobodna na wypadek konieczności wyjścia z inwestycji, wymiana meblowania, koszty roczne wynajmującego, czy gwarancja korzystania z części wspólnych obiektu po upływie umowy z operatorem.

Artur Błasiak,

prezes zarządu, inwestorzy.tv



Projekty ogłoszone (do realizacji + planowane) w okresie 2017/2018 rok

Lp.	Miasto	Deweloper	Nazwa inwestycji	Stan zaawansowania	Liczba lokali	VAT	Ceny PLN
1	Gdańsk	Marvipol	Dwie Motławy	planowany	105	8 i 23	od 12 000 netto / m ² + wykończenie
2	Gdańsk	Robyg	Nadmotławie Estate	planowany / w sprzedaży	250	23	8 200 netto/m ² + wykończenie i wyposażenie
3	Piła	Arche	Hotel Piła	planowany / w sprzedaży	251	8 i 23	5 300 netto/m ² + wyposażenie 2 000 netto / m ²
4	Warszawa	Arche	Arche Hotel Geologiczna	w budowie / w sprzedaży	70	23	10 900 netto/m ²
5	Warszawa	Marvipol	Unique Apartments	planowany / w sprzedaży	448	8	od 14 252 do 17 675 netto/m ² + wykończenie i wyposażenie
6	Warszawa	Żoliborz Business Concept Sp. z o. o.	Żoliborz Business Concept	planowany / w sprzedaży	149	23	10 200 netto/m ² + wykończenie i wyposażenie
7	Warszawa	WIK Capital	Staybridge Suites Ursynów	w budowie / w sprzedaży	194	23	od 11 500 do 13 400 netto/m ² + 60 tys. zł netto za wyposażenie
8	Gdańsk	Dekpol	Grano Residence	w budowie / w sprzedaży	141	8	od ok. 10 000 do 17 000 netto/m ² + wykończenie i wyposażenie
9	Gdańsk	Dekpol	Hotel Grano	w budowie / w sprzedaży	136	23	od 14 000 do 20 000 netto/m ²
10	Gdańsk	Atal	ATAL Baltica Towers	w budowie / w sprzedaży	134	23	7 000 netto/m ² + wykończenie i wyposażenie
11	Gdynia	Atal	Modern Tower	planowany	135	23	od 9 900 brutto/m ² + wyposażenie ruchome
12	Wrocław	Dynamic Congress Centre Sp. z o.o.	Blue Sky Hotel	planowany / w sprzedaży	107	23	od 13 530 do ok. 13 620 zł brutto/m ²
13	Warszawa	Hotel Style sp. z o.o.	Ibis Styles Włochy	w budowie / w sprzedaży	214	23	13 850 netto/m ² + wyposażenie
14	Łódź	Arche	Kaliska	planowany	266	8 i 23	
15	Warszawa	Okam Capital	Bohema Strefa Praga	planowany	200	23	
16	Gdańsk	JW. Construction	Bernadowo Apartments	planowany / w sprzedaży	201	23	
17	Gdańsk	Marvipol	Holiday Inn Express + Staybridge Suites	planowany	346	23	
18	Gdańsk	Marvipol	Chmielna / Jagłana	planowany	250	23	
19	Gdańsk	Supernova Development	Grand Hotel Gdańsk	planowany	340	23	
20	Katowice / Górny Śląsk	Hornigold / Kamienice Śląskie	Apartamenty Hornigold	mieszkania z rynku wtórnego / w sprzedaży	100	8	
21	Sopot	Medard Group	Eco City	w budowie / w sprzedaży	78	23	
22	Warszawa	Atal	Nowy Targówek Lokale Inwestycyjne	w budowie / w sprzedaży	157	23	
23	Warszawa	JW. Construction	Bliska Wola budynek etap E, od strony Al. Prymasa Tysiąclecia	w budowie	b.d.	23	
24	Warszawa	JW. Construction	Bliska Wola Tower (etap D)	planowany / w sprzedaży	1062	8 i 23	
25	Warszawa	Myoni Group	Fort Cze	w budowie / sprzedaż zakończona	100	23	
26	Wrocław	Atal	Krakowska 37	w budowie / w sprzedaży	255	23	
27	Wrocław	Ronson	Miasto Marina	w budowie / w sprzedaży	151	23	

1 916
jednostki,
Arche - liderem rynku
stricte hotelowego

681
jednostek,
Atal - nowy gracz
w apartamentach
inwestycyjnych

Lp.	Miasto	Deweloper	Nazwa inwestycji	Stan zaawansowania	Liczba lokali	VAT
28	Wrocław	Spółka Dzisiejszy Dom Sp. z o.o. / Blue House Zastępstwo Inwestycyjne Sp. z o.o.	Condohotele Minimaxy	planowany	264	23
29	Wrocław	Lokum Deweloper S.A.	Smart City	planowany / w sprzedaży	370	23
TOTAL:					6 474	

Dane: analiza własna portalu InwestycjeWKurortach.pl

Projekty wprowadzone (do realizacji i planowane) - stan z edycji raportu listopad 2016 r.

LP	Miasto	Deweloper	Nazwa inwestycji	Stan zaawansowania obecnie	Liczba lokali
1	Częstochowa	Arche	Arche Hotel Częstochowa	oddany / sprzedaż zakończona	126
2	Gdańsk	Arche	Dwór Uphagena	planowany	241
3	Gdańsk	Dekpol	Nowa Motława	oddany / sprzedaż zakończona	299
4	Gdańsk	Dekpol	Hotel Number One	oddany / sprzedaż zakończona	172
5	Gdańsk	Spójnia Sp. z o.o.	Condohotel Vrest (Villa Vrest)	oddany / w sprzedaży	83
6	Kraków	Lwowska Sp. z o.o. sp.k	Lwowska 1	oddany / sprzedaż zakończona	137
7	Kraków	Portfel Inwestycyjny	Błonia Park	w budowie / w sprzedaży	224
8	Lublin	Arche	Arche Hotel Lublin	oddany / w sprzedaży	132
9	Łódź	Arche	Aparthotel Apartamenty Matejki	planowany / w sprzedaży	139
10	Łódź	MRT Philosophy	Aparthotel N23	w budowie / w sprzedaży	69
11	Warszawa	Arche	Arche Hotel Krakowska	oddany / sprzedaż zakończona	344
12	Warszawa	Arche	Arche Hotel Poloneza	oddany / sprzedaż zakończona	150
13	Warszawa	Dantex	City Comfort (wcześniej Wolska2)	oddany / w sprzedaży	326
14	Warszawa	JW. Construction	Varsovia Apartamenty Jerozolimskie	oddany / sprzedaż zakończona	114
15	Warszawa	JW. Construction	Varsovia Apartmanety Kasprzaka	oddany / sprzedaż zakończona	457
16	Warszawa	JW. Construction	Apartamenty Pileckiego	planowany	240
17	Warszawa	Ochnik Development	Studio Centrum	oddany / w sprzedaży	85
18	Warszawa	Polnord	Platinum Hotel & Residence Wilanów	oddany / sprzedaż zakończona	165
19	Wrocław	Arche	Arche Hotel przy al. Kasprowicz	planowany	bd.
20	Wrocław	Domex-bud	DB Hotel ul. Strzegomska	w budowie / w sprzedaży	141
21	Wrocław	Gerda Broker	Best Western Premier City Centre	w budowie / w sprzedaży	64
22	Wrocław	LC Corp	Sky Tower apartamenty inwestycyjne	oddany / w sprzedaży	5
TOTAL:					3 713

Dane: analiza własna portalu InwestycjeWKurortach.pl

INWESTYCJE W REALIZACJI / SPRZEDAŻY



HOTEL GEOLOGICZNA, ARCHE WARSZAWA

CENY NETTO: 10 900 PLN + 23% VAT

CHARAKTERYSTYKA:

Inwestycja w budowie, oddanie w I kwartale 2019 r. W sprzedaży jednoosobowe pokoje oraz dwuosobowe, apartamenty z dwoma pomieszczeniami, niektóre z aneksami kuchennymi. Zarządzanie najmem w ramach sieci hotelowej Arche.



ŻOLIBÓRZ BUSINESS CONCEPT WARSZAWA

CENY NETTO: 10 200 PLN + 23% VAT + koszty wykończenia

CHARAKTERYSTYKA:

Projekt realizowany będzie w dzielnicy Żoliborz przy ul. Powązkowskiej. To nowoczesny kompleks składający się z mikro apartamentów, biur i lokali usługowych. Opcja zakupu z zarządzaniem lub bez.



WROCŁAW CITY CENTER

CENY NETTO: 15 900 PLN + 23% VAT

CHARAKTERYSTYKA:

Obiekt funkcjonować będzie pod marką Best Western, zarządzanie działalnością operacyjną poprowadzi spółka Dobry Hotel. Lokalizacja w centrum, tuż obok dworca Wrocław Główny.



DWIE MOTŁAWY, MARVIPOL GDAŃSK

CENY NETTO: od 12 000 zł netto + 8 lub 23% VAT + koszty wykończenia

CHARAKTERYSTYKA:

W budynku powstanie w sumie 105 lokali, w tym 62 apartamenty na wynajem, 41 mieszkań oraz 2 lokale usługowe. Inwestycja powstanie w południowej części Wyspy Spichrzów i bezpośrednim sąsiedztwie zabytkowej oraz turystycznej części Gdańska. Nabywca będzie miał dowolność w zarządzaniu najmem, może zlecić to firmie lub zarządzać i generować zyski samodzielnie.



UNIQUE APARTMENTS, MARVIPOL WARSZAWA

CENY NETTO: od 14 252 PLN do 17 675 PLN + 8% VAT + koszty wykończenia i miejsca garażowego

CHARAKTERYSTYKA:

Powstanie przy ul. Grzybowskiej, jednej z najatrakcyjniejszych lokalizacji zarówno teraz, jak w przyszłości (silne otoczenie biznesowe). Lokale sprzedawane są jako mieszkaniowe, ale z obsługą zarządzania najmem. Budynek ma oddzielone od siebie strefy apartamentów na wynajem, i apartamentów prywatnych (oddzielne wejście, windy i recepcje).



HOTEL LUBLIN, ARCHE

CENY NETTO: 9 500 PLN + 23% VAT

CHARAKTERYSTYKA:

Hotel powstaje w centrum Lublina, w sąsiedztwie Starego Miasta oraz Aqua Parku. Oddanie – jesień 2018 r.

An aerial photograph of a city at dusk. Two prominent skyscrapers are visible: one on the left with a 'KIA KIA MOTORS' sign at the top, and one on the right with a 'Marriott' sign. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. A large, stylized teal graphic, resembling a thick letter 'V' or a bracket, is superimposed over the image, pointing downwards towards the text. The text 'Aparthotele a biznes' is written in a white, serif font, centered horizontally and partially overlaid by the teal graphic.

Aparthotele a biznes

WSKAŹNIKI TURYSTYCZNE I BIZNESOWE

LICZBA TURYSTÓW ORAZ UDZIELONYCH NOCLEGÓW / STAWKI NAJMU

Wzrosty: większa liczba turystów i udzielonych noclegów

W 2017 roku z turystycznych obiektów noclegowych posiadających minimum 10 miejsc noclegowych skorzystało 32 mln turystów (wzrost o 6,2% r/r), którym udzielono 83,9 mln noclegów (wzrost o 5,7% r/r) – wynika z danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Stopień wykorzystania miejsc noclegowych we wszystkich turystycznych obiektach noclegowych w 2017 r. wyniósł 39,3%, a stopień wykorzystania pokoi w obiektach hotelowych – 48,9% (dane GUS).

Wzrosty i spadki: stawki za noclegi

W górę idą wskaźniki dotyczące nie tylko obłożenia, ale również ceny sprzedaży pokoju, co widać na wskaźnikach

- **ADR** - Average Daily Rate, czyli średnia stawka za wynajęty pokój bez śniadania, nie uwzględnia się tu poziomu obłożenia

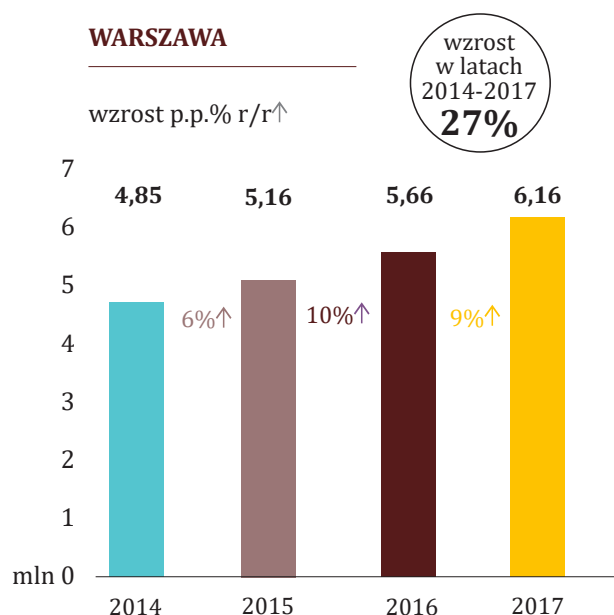
- czy **RevPAR** - Revenue per Available Room, czasem nazywany też Yield, to przychód przypadający na jeden pokój bez śniadania, biorąc pod uwagę wszystkie pokoje w danym obiekcie w badanym czasie, które w ubiegłym roku, dla głównych miast zanotowały odpowiednio ok. 2,6% i ok. 2,7%, a branża hotelarska ośmielona dotychczasowymi sukcesami spodziewa się nowych rekordów roku 2018.

Głównym motorem rozwoju rynku hotelowego są podróże biznesowe, które wpływają na obroty hoteli przede wszystkim w dużych aglomeracjach. Ruch biznesowy generują zarówno klienci indywidualni jak i konferencyjni, należący do segmentu MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events), obejmującego wyjazdy integracyjne, szkoleniowe i konferencyjne. Organizacji tych wydarzeń sprzyja nie tylko dobra kondycja finansowa przedsiębiorców, lecz także trend ku umacnianiu relacji z pracownikami, będący skutkiem pogłębiającego się deficytu na rynku pracy (bezrobocie na poziomie ok. 5,7%). Na przyspieszające obroty właścicieli obiektów noclegowych wpływa również rosnący stopień zamożności Polaków, coraz chętniej wydających pieniądze także na podróże.

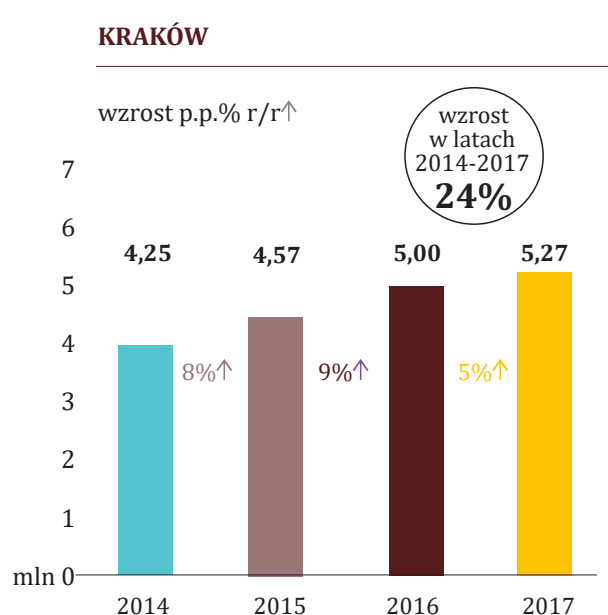
LICZBA UDZIELONYCH NOCLEGÓW

Źródło danych: GUS, opracowanie własne Inwestycje w Kurortach.pl

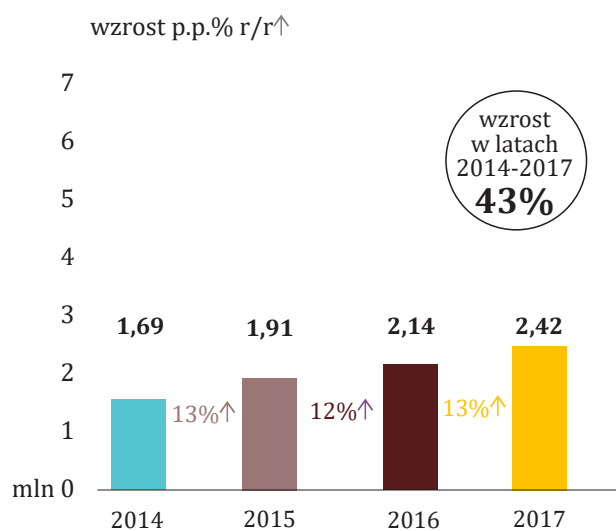
WARSZAWA



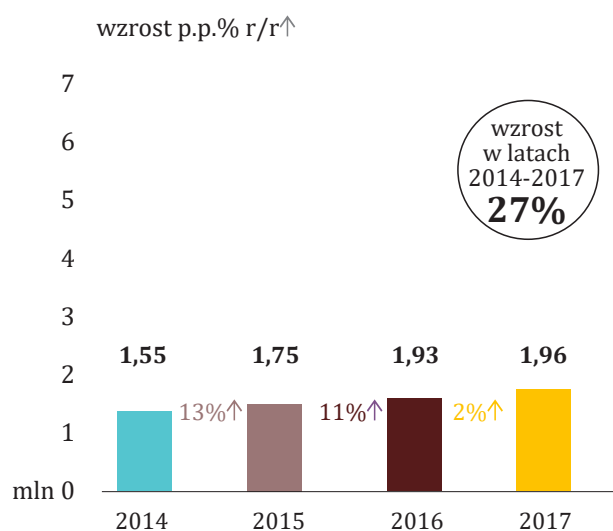
KRAKÓW



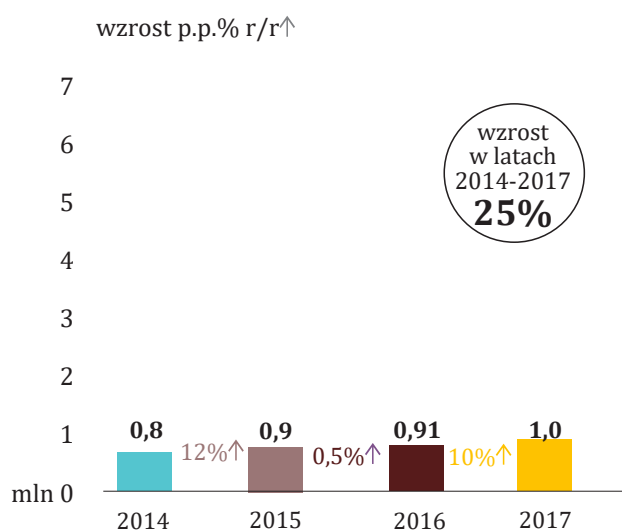
GDAŃSK



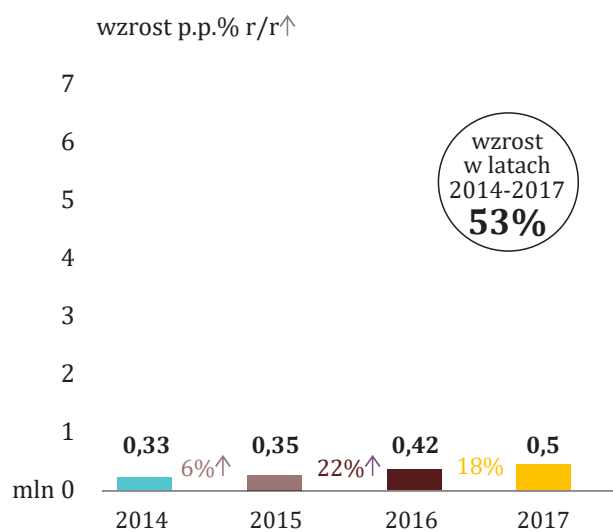
WROCŁAW



ŁÓDŹ



LUBLIN



NAJWIĘKSZE MIASTA / ANALIZA GŁÓWNYCH WSKAŹNIKÓW TURYSTYCZNYCH

Według danych GUS w głównych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Gdańsk, Wrocław, Łódź, Lublin), **średnia liczba udzielonych noclegów wzrosła w latach 2014-2017 o ok. 29%**. Najwięcej noclegów rocznie jest realizowanych w Warszawie i Krakowie (dwie pierwsze pozycje w skali Polski). Najmniej w Łodzi, która zanotowała niewiele ponad 1 mln udzielonych noclegów w 2017 roku.

WARSZAWA – POZYCJA LIDERA UTRZYMANA

Niekwestionowana królowa turystyki biznesowej w Polsce, **Warszawa, może się pochwalić 27% wzrostem udzielonych noclegów w ciągu trzech ostatnich lat, przekraczając tym samym pułap 6 mln w 2017 r.** Sama liczba miejsc hotelowych na stołecznym rynku rośnie w błyskawicznym tempie. Aktualnie, funkcjonuje ok. 90 hoteli z 13,5 tys. pokoi. Jak szacują eksperci w 2018 roku przybędzie prawie 2 tys. nowych pokoi. Podobnie będzie w 2019 roku - analitycy firmy Walter Herz prognozują, że rynek warszawski zwiększy swoją ofertę o podobną liczbę pokoi hotelowych.

Przyczyn inwestycyjnej gorączki jest kilka – ciągle mała podaż hoteli w stosunku do innych europejskich stolic, zainteresowanie Warszawą ze strony globalnych koncernów szukających odpowiedniej destynacji dla lokacji biur, a także powoli, ale sukcesywnie rosnąca atrakcyjność turystyczna miasta, zwłaszcza po Euro 2012. W dalszym ciągu **głównym źródłem popytu pozostają goście biznesowi**, a miasto ewidentnie potrzebuje nowych noclegów we wszystkich kategoriach. Widać nawet pewien trend do przerabiania biurów na hotele, lub aranżowania powierzchni hotelowej w budynkach biurowych. Np. w 2017 r. pokoje hotelowe (hotel sieci Indigo) zamiast biur pojawiły się w budynku na Smolnej, podobnie w Al. Jerozolimskich – gdzie budynek biurowy firma JW. Construction przekształciła w condohotel Varsovia Apartamenty. W stolicy w tym roku zaczął też działać hotel Ibis Styles w budynku przy ul. Grzybowskiej, który początkowo miał być biurowcem. Hotele planowane są również jako część nowych kompleksów biurowych m.in. w The Hub przy Rondzie Daszyńskiego - pokojami zarządzać będą dwie marki: Crowne Plaza oraz Holiday Inn Express, oraz w kompleksie wieżowców Varso - tu powstanie pierwszy w Polsce hotel Nyx.

KRAKÓW – TURYSTYKĘ CZEKAJĄ ZMIANY

Kraków zanotował w latach 2014 – 2017 niewiele niższy wzrost liczby wykorzystanych noclegów w porównaniu z Warszawą i Wrocławiem – o 24%, osiągając jednocześnie blisko 5,3 mln udzielonych noclegów za miniony rok.

W 2017 r. do miasta przyjechało prawie 13 mln osób, o 6% więcej niż rok wcześniej. **Ruch generuje tu przede wszystkim turystyka klasyczna, czyli odwiedzanie miasta przez gości w celach rekreacyjnych i poznawczych.** Nie można jednocześnie lekceważyć rosnącego sektora BPO. Kraków jest jednym z największych centrów outsourcingu w Polsce, ale też w Europie. W międzynarodowym rankingu Tholons Services Globalization City Index za rok 2017 Kraków zajął 8 pozycję w skali globu, wyprzedzając m.in. Warszawę i stolicę Czech.

Najbliższe lata mogą jednak przynieść spore zmiany w mechanizmach turystycznych stolicy Małopolski – już teraz miasto przyznaje, iż liczba 13 mln turystów jest górną granicą, którą może przyjąć biorąc pod uwagę bezpieczeństwo i komfort życia stałych mieszkańców. **Kraków dysponuje największą w skali Polski liczbą prywatnych miejsc noclegowych blisko 6,4 tys. apartamentów** (dane firmy analitycznej AirDNA, stan na listopad 2018 r.), co nie pozostaje bez wpływu na wyniki biznesowe hoteli,

ale także funkcjonowanie samego miasta. Władze i stali mieszkańcy powoli zaczynają się skłaniać ku ograniczaniu masowej turystyki w mieście.

Krakowski rynek hotelarski liczy obecnie 150 hoteli i w sumie blisko 11 tys. pokoi. Tylko w tym roku, według szacunków, ma się pojawić w Krakowie dodatkowych ok. 500 nowych pokoi hotelowych¹

TRÓJMIASTO DYNAMICZNIE, CHOĆ MNIEJ ZYSKOWNIE

Gdańsk zanotował w latach 2014 – 2017 wzrost liczby udzielonych noclegów o 43%, przekraczając 2,4 mln w ubiegłym roku. Gdańsk jest miejscem bardzo popularnym wśród Europejczyków, co potwierdza m.in. zdobycie 3. miejsca, w kategorii Najatrakcyjniejsze Turystycznie Miasta Europy 2017 (konkurs European Best Destination). Trójmiasto, wobec mocno rosnącej w ubiegłym roku podaży hoteli i apartamentów na wynajem krótkoterminowy zaczęło notować niewielkie spadki obłożenia oraz wskaźników ADR i RevPAR. Istnieje więc obawa, że mimo rosnącej liczby turystów, w starszych, gorzej zlokalizowanych obiektach obłożenie będzie dalej spadać, a wraz z nim – wyniki finansowe hotelarzy. Szykuje się więc ostra walka o klienta w najbliższych latach, zwłaszcza ze Skandynawii i Niemiec, którzy odpowiadają za 44 proc. noclegów² w hotelach w całym Trójmieście.

WROCLAW – STABILNIE DO PRZODU

W 2017 r. o 27% wzrosła również liczba udzielonych miejsc noclegowych we Wrocławiu, osiągając poziom prawie 2 mln. Ruch na rynku hotelowym w stolicy Dolnego Śląska generuje zarówno turystyka, jak i rosnący popyt w sektorze BPO. Miasto zyskało dodatkowo rozgłos w świecie turystyki zdobywając w 2016 r. tytuł Europejskiej Stolicy Kultury. Zostało uznane również za najlepszy europejski cel podróży w 2018 r. w konkursie European Best Destination.

LUBLIN – LIDERM WZROSTÓW

Mniejsze miasta, wzorem dużych aglomeracji zaczynają kłaść coraz większy nacisk na rozwój nie tylko turystyki wakacyjnej, ale i biznesowej. Widać to wyraźnie na przykładzie Lublina. Miasto zanotowało **największy wzrost wśród dużych aglomeracji, z punktu widzenia zmiany procentowej w ciągu ostatnich 3 lat. Liczba udzielonych w Lublinie noclegów na przestrzeni lat 2014-2017 wzrosła aż o 53%, dochodząc w 2017 roku do prawie 0,5 mln.** W mieście zaczynają pojawiać się marki z sektora premium – na początku br. uruchomiono np. Hampton by Hilton. Nowy obiekt w formule condo realizuje tu również Grupa Arche – w centrum, w sąsiedztwie lubelskiego Starego Miasta i aquaparku z basenem olimpijskim powstaje hotel (130 pokoi i apartamentów), który dostarczy 200 miejsc noclegowych.

1 „Kierunki rozwoju rynku hotelarskiego w Polsce”, Walter Herz; 2018

2 „Kierunki rozwoju rynku hotelarskiego w Polsce”, Walter Herz; 2018

WYNIKI FINANSOWE

OBŁOŻENIE I STAWKI NAJMU W HOTELOWACH WEDŁUG STR GLOBAL

WARSZAWA, KRAKÓW, WROCŁAW W CZOŁÓWCE OBŁOŻENIA

Jak wynika z analiz **STR Global**, która informacje pozyskuje bezpośrednio od hoteli, w **głównych miastach Polski** (Warszawa, Kraków, Gdańsk, Wrocław, Łódź) **średni wskaźnik obłożenia przekraczał 70% w ubiegłym roku**.

- Najlepszym wynikiem może się pochwalić stolica Polski osiągając w ubiegłym roku prawie 79% obłożenia (więcej o 2,5 % - niż na koniec 2016 r.).
- Niewiele w tyle zostaje Kraków z ponad 77% obłożeniem, jednak w ciągu ostatniego roku współczynnik ten w stolicy Małopolski praktycznie się nie zmienił.
- Trzecie miejsce na tej liście zajmuje Wrocław ze średnim obłożeniem na rynku hoteli na poziomie niemal 72% za 2017 rok.

Głównym motorem rozwoju rynku hotelowego są podróże biznesowe, które wpływają na obroty hoteli przede wszystkim w dużych aglomeracjach. Ruch biznesowy generują zarówno klienci indywidualni jak i konferencyjni, należący do segmentu MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events), obejmującego wyjazdy integracyjne, szkoleniowe i konferencyjne. Organizacji tych wydarzeń sprzyja nie tylko dobra kondycja finansowa przedsiębiorców, lecz także trend ku umacnianiu relacji z pracownikami, będący skutkiem pogłębiającego się deficytu na rynku pracy (bezrobocie na poziomie ok. 6%). Na przyspieszające obroty właścicieli obiektów noclegowych wpływa również rosnący stopień zamożności Polaków, coraz chętniej wydających pieniądze także na podróże.

TRÓJMIASTO, POZNAŃ – SPADKI OBŁOŻENIA

Z kolei **najniższe obłożenie zanotował trójmiejski rynek hotelowy – 69,3%, w którym w dodatku doszło do spadku tego wskaźnika o 1,4 %** (pomimo wzrostu liczby udzielonych noclegów według danych GUS, co pokazuje nasycenie rynku bazą noclegową, włączając w to także apartamenty prywatne wynajmowane na doby) w ciągu ubiegłego roku. Jeszcze większą zmianę in minus zanotował Poznań, spadek o 2,7 %, osiągając poziom obłożenia poniżej 60 proc.

LUBLIN DYNAMICZNIE DO PRZODU

Z kolei wśród mniejszych regionalnych miast **niekwestionowanym liderem wzrostów okazał się Lublin, w którym przeciętne obłożenie wzrosło prawie o 13 %. do poziomu 64,6%.** Znacznie mniejszą dynamiką wzrostów zanotował w tym czasie Szczecin (o 2,2%), który za to może pochwalić się bardzo wysokim poziomem obłożenia – 74,5%, dystansując pod tym względem takie metropolie jak Wrocław, Trójmiasto czy Poznań.

ADR I REVPAR

Średni dzienny dochód z zajmowanego pokoju (ADR) w głównych aglomeracjach wzrósł o kilka procent, z wyjątkiem Poznania i Trójmiasta, gdzie zanotowano lekki spadek.

WARSZAWA ADR skoczył o **8,4%** do ok. **320 zł**

WROCŁAW wzrost o **4,1%** do ok. **238 zł**

KRAKÓW wzrost o **3%** do **307 zł**

TRÓJMIASTO zanotowało i spadek obłożenia, i ADR, notuje jednak najwyższy średni dzienny dochód z zajmowanego pokoju – **322 zł** – podają eksperci STR Global

RevPAR – to współczynnik de facto ważniejszy z punktu widzenia biznesowego, jest bardziej miarodajny dla całego obiektu i jego kondycji finansowej, bo uwzględnia w wyliczeniu nie tylko zajęte, ale też puste pokoje/apartamenty. I to jest kluczowa informacja, dużo ważniejsza niż ADR. Na większości polskich rynków, w tym w **głównych aglomeracjach, wykazał się większą dynamiką wzrostu niż wskaźnik ADR.**

W RevPAR:

- Również zdecydowany **prym wiedzie Warszawa**, gdzie rynek hoteli notując zmianę RevPAR in plus o 11% urósł do poziomu ok. 252,1 zł
- Notowane wzrosty RevPAR w Krakowie (ok. 238 zł za 2017 r.) oraz we Wrocławiu (ok. 171 zł) okazały się już niższe w porównaniu do stołecznych wskaźników, osiągając odpowiednio o 3,4% i 4,5%
- Z kolei w Trójmieście i RevPAR w ubiegłym roku spadł o 2,1%, do poziomu 223,3 zł
- W Poznaniu zanotowano jeszcze większy spadek, o 3,4%, poniżej 163 zł

Hotele i biura – mariaż idealny

Co roku w Polsce padają nowe rekordy w wynajmie pokoi we wszelkich obiektach noclegowych. Systematycznie pną się w górę: liczba udzielonych noclegów, liczba turystów, w tym cudzoziemców oraz wskaźniki obłożenia. Dobra koniunktura dotyczy nie tylko wakacyjnych kurortów, lecz również w polskich metropoliach, którym i tak ciągle jest daleko do innych europejskich miast pod względem nasycenia popytu obiektów noclegowych. Rekordy notuje również segment powierzchni biurowych, których szybki wzrost przyczynił się w ostatnich latach do tworzenia atrakcyjnych lokalizacji biurowych, przede wszystkim w Warszawie. Korelacji między rozwijającymi się zagłębiami biurowców, a rosnącym zapotrzebowaniem na mieszkania do życia i pod wynajem, nie da się nie zauważyć. Zwłaszcza, że w wielu zachodnich metropoliach to właśnie biznesowa turystyka przynosi najwyższe zyski. Rozpala to wyobraźnię deweloperów i inwestorów szukających nowych możliwości.

Dodatkowe czynniki jak: dobre notowania polskiej gospodarki, rosnące możliwości nabywcze i poszerzające się grono zamożnych Polaków (według KPMG w kraju już jest ponad milion osób z rocznymi dochodami na poziomie 85 tys. zł, a w kolejnych latach będzie ich coraz więcej) i fakt, że nieruchomości ciągle znajdują się na liście najpopularniejszych lokat majątku, czy nadwyżek finansowych sprawiają, iż rośnie moda na inwestycje typu condohotel i aparthotel w dużych miastach, z Warszawą i Gdańskiem na czele. Warto jednak pamiętać, że jest to segment w wieku przedśrołaka, co najwyżej drugoklasisty, gdyż w dużych metropoliach pierwsze projekty z myślą o wynajmie zaczęto realizować na nieco większą skalę dopiero w ostatnich latach. Pomimo, iż niektóre już przynoszą imponujące zyski, deweloperzy i inwestorzy będą musieli sporo się jeszcze nauczyć, by wykorzystać ten nowy potencjał w 100 procentach. Duże aglomeracje rządzą się bowiem zupełnie innymi prawami niż wakacyjne kurorty (z wyjątkiem Trójmiasta, któremu akurat grozi nadpodaż obiektów hotelowych w kolejnych latach), a hossa na rynku turystyki, biur czy hoteli nie będzie trwać wiecznie.



Dorota Kaczyńska,
dziennikarz, ekspert rynku nieruchomości,
VERA Insight

TRENDY NA RYNKU HOTELOWYM W POLSCE

Duży potencjał drzemiący w głównych miastach, by budować obiekty hotelowe w każdym standardzie, pobudza deweloperów do realizowania kolejnych projektów. Rosnąca konkurencja wymaga od właścicieli obiektów rozszerzania i uatrakcyjniania oferty.

Jedną z najważniejszych grup docelowych w branży turystycznej stanowi pokolenie Millenialsów. Są to ludzie urodzeni między 1980 a 2000 rokiem, wychowani w dobie komputerów i Internetu, przywiązani do nowoczesnych technologii, opierając swoje decyzje na opiniach blogerów i vlogerów, poświęcając zarazem wiele czasu mediom społecznościowym. Millenials, oraz pokolenie Post-Millenialsów (urodzeni po 2000 roku) już nie przywiązują się do marek tak jak starsze pokolenia, coraz chętniej dokonując zakupów przez tablet czy telefon. Ich potrzeby wymagają więc zwyfikowania biznesu u niejednego hotelarza. Hotelarze w końcu odkryli, że czas najwyższy podążać za tym trendem. Już w 2016 r. grupa AccorHotels ogłosiła, że obok tradycyjnego zarządu, w tworzeniu strategii firmy dostosowanej do potrzeb nowego pokolenia klientów pomagać ma tzw. Gabinet Cieni, w którym zasiadają młodzi profesjonaliści.

Na rozwój obiektów hotelowych wpływa również coraz mocniejsza pozycja serwisu Airbnb w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, zwłaszcza w kontekście braku związanych z nim regulacji prawnych.

Niska stopa bezrobocia w Polsce odbija się również i na branży hotelarskiej, której coraz trudniej znaleźć pracowników – od pokojowych, kelnerów,

po menedżerów z odpowiednim doświadczeniem. Sytuacja wymaga zintensyfikowania polityki HR, budowania różnych programów lojalnościowych i wprowadzania rozmaitych zachęt, pozwalających na utrzymanie lub wzrost zatrudnienia w hotelu. Condohotele – nawet te będące bardziej aparthotelami, z mało rozbudowaną strukturą usług dodatkowych jak sale konferencyjne, restauracje i usługi – też będą musiały konkurować w pozyskaniu pracownika, by zapewnić odpowiedni poziom obsługi (sprzątanie, serwisowanie, marketing).

Hotelarstwa nie omija też i czwarta rewolucja przemysłowa. Zastosowanie inteligentnych technologii typu „smart room” pojawia się coraz częściej w obiektach hotelowych, zwłaszcza nowobudowanych, w których łatwiej już na etapie projektowania uwzględnić odpowiednie rozwiązania np. zmniejszające zużycie energii lub zapewniające gościom jak najlepsze doświadczenie pobytu. Branża będzie także uwzględniać ogarniające cały świat zjawisko „mobile mania” – już w 2015 r. Mobile Marketing Association of Asia podało, że 4,8 mld ludzi używa telefonów komórkowych a...szczerze do powiedzenia ma tylko 4,2 mld osób. Wdrażanie rozwiązań zaprojektowanych pod urządzenia mobilne staje się więc, w tej, jak i wielu innych branżach, warunkiem sine qua non.

Ważnym trendem jest także rozwój komunikacji wielokanałowej. Live chaty, wirtualni asystenci oraz programy odpowiadające na najczęściej zadawane pytania, stanowią ważny element utrzymywania relacji z klientem, która nie kończy się nawet po opuszczeniu hotelu. W tym przypadku również istotną rolę odegrają aplikacje na urządzenia mobilne.

Wyzwania dla deweloperów w branży condohotelowej

- Coraz wyższe ceny gruntów, droższe materiały budowlane i pogłębiający się deficyt pracowników wśród firm budowlanych mogą przyczynić się do wzrostu kosztów budowy hoteli
- Coraz większe trudności w rekrutacji wykwalifikowanych pracowników w branży hotelowej mogą zaowocować spadkiem jakości w funkcjonowaniu obiektu
- Nadpodaż hoteli i apartamentów na wynajem krótkoterminowy w określonych lokalizacjach, np. w Trójmieście, może wpłynąć niekorzystnie na wyniki obiektów o słabszej ofercie, niższym standardzie, czy znajdujących się w nieatrakcyjnej lokalizacji
- Konieczność profesjonalizacji już na etapie planowania obiektu, a później na poziomie działalności operacyjnej

RYNEK BIUROWY W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI

ZAPLECZE DLA OBŁOŻENIA HOTELI

Połączenie lub sąsiedzkie uzupełnianie się budynków biurowych z hotelami wyraźnie nabiera znaczenia. W praktyce widać to zarówno w doborze lokalizacji – **jeszcze kilka lat temu najbardziej poszukiwane grunty pod hotele znajdowały się w centrach miast i w bezpośrednim sąsiedztwie lotnisk, dziś nowe inwestycje hotelowe powstają w sąsiedztwie dzielnic biznesowych**, m.in. inwestycja Unique Apartments spółki Marvipol przy ul. Grzybowskiej (w budowie), condohotele realizowane w sąsiedztwie warszawskiego Służewca: obiekty grupy Arche (przy ul. Puławskiej, oraz przy ul. Poloneza – oba już działają), czy też Staybridge Suites (w budowie, marka InterContinental Hotels). Czasem nowe hotele tworzą wręcz z biurami wspólne kompleksy – tak będzie m.in. w projekcie Żoliborz Business Concept – gdzie w jednym z budynków kompleksu zlokalizowane będą biura, w kolejnym apartotel. Podobnie w inwestycji Kaliska spółki Arche w Łodzi – zaplanowano tam hotel, apartamenty i część biurową.

Polska pozostaje największym rynkiem biurowym w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, oferując aktualnie już ponad 10 mln mkw. nowoczesnych biur. I choć kolejne 1,8 mln mkw. znajduje się w budowie, popyt jest tak mocny, że w wielu miastach podaż niewynajętej powierzchni maleje. W bieżącym roku, jak zakładają przedstawiciele Cushman & Wakefield (C & W), większość ośrodków zanotuje dalszy wzrost popytu jak również odczuwalny spadek pustostanów. Wyjątkiem może być Kraków, gdzie powstaje aktualnie rekordowa liczba budynków. W 2018 roku największe projekty biurowe w kraju do tej pory oddano do użytku w miastach regionalnych. Są to O3 Business Campus III oferujący 58 tys. mkw. w Krakowie oraz najwyższy budynek w północnej Polsce – liczący 180 metrów wysokości i 43,7 tys. mkw. powierzchni najmu Olivia Star (część kompleksu Olivia Business Centre) w Trójmieście.

Warszawa – za 2 lata przekroczy 6 mln mkw. biur, regiony też dynamicznie

Największym rynkiem biurowym w kraju pozostaje oczywiście dalej Warszawa, z ponad 5,3 mln mkw. biur. Do końca 2020 r. podaż ta powinna przekroczyć 6 mln mkw., biorąc pod uwagę, że dziś w budowie jest ponad 820 tys. mkw. biur, głównie w strefach centralnych, w tym w szczególności w okolicach Ronda Daszyńskiego na Woli.

Rynki regionalne wykazują natomiast większą dynamikę wzrostu powierzchni niż Warszawa. Obok dużego popytu i wielu inwestycji, za szybki przyrost powierzchni biurowej w tym przypadku odpowiada również o wiele niższy pułap wyjściowy, bo główne regionalne miasta na koniec 2017 r. oferowały w sumie ponad 4 mln mkw. nowoczesnych biur, a więc mniej niż w stolicy.

Największymi rynkami pozostają: Kraków, Wrocław oraz Trójmiasto. Całkowity zasób powierzchni biurowej w tych miastach na koniec bieżą-

cego roku zwiększy się, jak wynika z kalkulacji C & W, odpowiednio o 14 proc, 14 proc. i 8 proc. Warto dodać, że Kraków jest pierwszym po Warszawie miastem, w którym oferta biurowa przekroczyła 1 milion mkw. Z kolei stolica Dolnego Śląska powinna przekroczyć ten pułap pod koniec 2018 r. Hossa na rynku biur nie ogranicza się tylko do powyższych miast – Poznań, Katowice oraz Łódź walczą o miano czwartego największego rynku regionalnego.

Silny popyt i rosnąca podaż biur stanowią w znacznej mierze odbicie dynamicznie rozwijającej się branży usług biznesowych (BPO/SSC/IT/R&D), zwłaszcza w miastach regionalnych. Pod tym względem nasz kraj pozostaje liderem w całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Według danych Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL), na koniec I kw. 2018 r. w Polsce działało 1236 centrów usług dla biznesu (91 więcej niż rok wcześniej), zatrudniających 279 tys. pracowników (wzrost o 13 proc. r/r)¹. Zdecydowaną większość tej branży stanowią podmioty z kapitałem zagranicznym, odpowiadając za 81 proc. zatrudnienia w całym sektorze. Co warto podkreślić, w naszym kraju swoje centra ulokowały już 83 firmy z listy 500 największych przedsiębiorstw świata magazynu Fortune (Fortune Global 500). **Codziennie sektor usług biznesowych generuje w Polsce, średnio, 90 nowych miejsc pracy. I, zgodnie z prognozami, w 2020 r. zatrudnienie w tej branży przekroczy poziom 340 tys. pracowników.**

Inwestorzy lokują swoje centra we wszystkich głównych aglomeracjach, a więc w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Aglomeracji Katowickiej, Łodzi oraz w Poznaniu. Najwięcej ośrodków funkcjonuje w Warszawie, Krakowie i we Wrocławiu – w sumie 559 (45 proc. wszystkich działających w Polsce ośrodków). Te same metropolie są liderami jeśli chodzi o poziom zatrudnienia (łącznie 160,4 tys. pracowników), przy czym akurat w tym przypadku Kraków wyprzedza Warszawę.

W efekcie nowe huby biznesowe powstają lub rozwijają się nie tylko jak to dotąd miało miejsce w stolicy, lecz również i w regionach, zwykle przy głównych miejskich węzłach transportowych, np. w okolicach nowego dworca Łódź Fabryczna (tzw. Nowego Centrum Łodzi) czy okolicach dworca w Poznaniu, Krakowie lub Katowicach.

Pewnym cieniem na branży usług biznesowych zaczyna kłaść się coraz bardziej odczuwalny brak kadr, osób odpowiednim doświadczeniem i kompetencjami na miejscu. Przedsiębiorcy zaczynają szukać pracowników poza dużymi aglomeracjami. **W polskich ośrodkach usług biznesowych pojawia się coraz więcej cudzoziemców. Aktualnie w tym sektorze pracuje ok. 25 tys. osób z zagranicy, najwięcej z Ukrainy, a w dalszej kolejności – Włoch i Hiszpanii.**

1. ABSL „Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2018”.

Efekt lokalizacji: wysoki poziom obłożenia i wzrost wartości nieruchomości

W ramach rozwoju segmentu aparthoteli oraz apartamentów na wynajem szczególną wagę należy przywiązywać do lokalizacji inwestycji. Musi być atrakcyjna dla turystów, ale bardzo ważni dla nas są również goście biznesowi. To oni najczęściej korzystają z noclegów przez cały rok niwelując zjawisko sezonowości w turystyce. W efekcie, to właśnie ruch biznesowy zapewnia wysokie obłożenie miejsc noclegowych w ciągu całego roku, a tym samym zapewnia inwestorom wysoką rentowność całego projektu. Dlatego bieżące przedsięwzięcia realizujemy w centrach miast oraz w pobliżu centrów biurowych. Osobiście uważam, że poza dobrą lokalizacją bardzo ważna jest też odpowiednia infrastruktura obiektu i jego udogodnienia dopasowane do profilu gości.

Obecnie naszym priorytetowym przedsięwzięciem w segmencie lokali inwestycyjnych jest projekt Unique Apartments, oferujący 448 (312 w pierwszej i 136 w drugiej wieży) nowoczesnych apartamentów na wynajem. Inwestycja powstaje przy ulicy Grzybowskiej znajdującej się w centrum miasta w okolicy Ronda Daszyńskiego. To tzw. „warszawski Manhattan”, czyli biurowe downtown będące najbardziej pożądaną obecnie lokalizacją w mieście. Szacujemy, że w zaledwie 4 lata podaż biurowców w tym rejonie przekroczy 1 mln m², co niesie ze sobą olbrzymie zapotrzebowanie na bazę noclegową.

To nie jedyna nasza inwestycja w segmencie lokali na wynajem. Na pograniczu Wrzeszcza i Oliwy w Gdańsku, w bezpośrednim sąsiedztwie centrum biznesowego, realizujemy również nowy projekt dedykowany osobom inwestującym w nieruchomości.

Uważam, że unikalna lokalizacja, poza systematycznym uzyskiwaniem wpływów z najmu, zapewnia również inwestorom wzrost wartości nieruchomości w czasie. Na przestrzeni ostatnich kilku lat mieliśmy do czynienia z dwucyfrowym wzrostem cen nieruchomości w ujęciu procentowym. Oceniając sytuację na rynku, należy się spodziewać dalszych wzrostów.

Widzimy jednocześnie, że dla osób inwestujących w lokale na wynajem, poza dobrym produktem inwestycyjnym, bardzo ważna jest współpraca z wiarygodnym, doświadczonym i stabilnym finansowo deweloperem. Jako spółka giełdowa jesteśmy w pełni transparentni z jasno określoną strategią rozwoju. Na rynku nieruchomości działamy od 22 lat. Plan rozwoju na najbliższe lata zakłada dynamiczny wzrost skali prowadzonej działalności. W pierwszych trzech kwartałach 2018 r. osiągnęliśmy blisko 37 mln zł zysku netto, przy obrotach na poziomie 179 mln zł. To jednocześnie znacznie lepsze wyniki od uzyskanych w tym samym okresie poprzedniego roku.

Mariusz Poławski

wiceprezes zarządu, Marvipo Development



DOKĄD ZMIERZA RYNEK BIUROWY?

Co przyniosą kolejne lata? Jak prognozują eksperci C & W, warszawski rynek biurowy w najbliższych latach będzie rozwijać się w tempie 5-6 proc. rocznie i ugruntuje swoją pozycję największego centrum biznesowego w Europie Środkowo-Wschodniej. Rozwój miast regionalnych nadal będzie uzależniony od tempa wzrostu zatrudnienia w branży BPO/SSC, dostępności pracowników oraz nowoczesnej powierzchni biurowej.

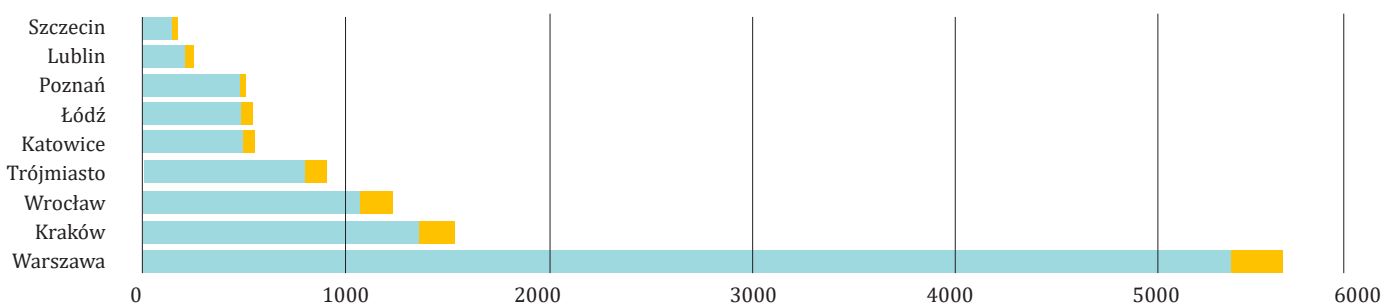
Na rynku usług dla biznesu, 83 proc. firm planuje zwiększyć zatrudnienie w ciągu najbliższych 12 miesięcy, a 74 proc. centrów chce w ciągu najbliższego roku poszerzyć zakres działalności. Oznacza to zatem kolejne inwestycje i kolejne rekrutacje.

Na zwiększone zainteresowanie Polską może wpłynąć, wywołana Brexitem, zmiana sytuacji firm działających w Wielkiej Brytanii, a świadczących usługi na terenie Unii Europejskiej. Nasz kraj oferuje dobrą lokalizację, coraz lepszą infrastrukturę i powierzchnię biurową w wysokim standardzie. Przedstawiciele ABSL przekonują, że już teraz docierają do nich sygnały o zainteresowaniu ze strony zagranicznych podmiotów, zwłaszcza od inwestorów z sektora finansowego. Brexit ciągle może więc dość mocno zaizolować się w historii rozwoju sektora nowoczesnych usług biznesowych w Polsce.

Rosnący sektor biznesowy intensyfikuje działania deweloperów mieszkaniowych, hotelowych i w tym również spółek realizujących projekty condo i aparthotelowe. I w najbliższych latach można się spodziewać kolejnych inwestycji w budynki z mieszkaniami na wynajem właśnie w tych obszarach metropolii. Wyjątek może stanowić centrum Warszawy, w którym z jednej strony jest coraz mniej miejsca na nowe inwestycje, ceny działek osiągają zawrotne poziomy, przekraczając nawet 5 tys. zł za mkw. p.u.m., a z drugiej, dwie linie metra pozwalają szybko i komfortowo dotrzeć do innych dzielnic stolicy.

Rynek lokali na wynajem w głównych miastach mogą również do pewnego stopnia pobudzać zmieniające się modele zatrudnienia na rynku pracy, w których coraz częściej pojawiają się umowy krótkoterminowe. Według szacunków EY w badaniu Global Contingent Workforce Study, rynek zleceń zdalnych w ramach tzw. GIG economy (ekonomii wolnych strzelców) ciągle rośnie, a do 2020 r. nawet 20 proc. pracowników może być freelancerami. I mimo, że współczesna technologia pozwala na pracę nawet bez konieczności wychodzenia z domu, wielu giggersów, zwłaszcza z pokolenia Y jest otwartych na częste biznesowe podróże, naturalnie zwiększając w ten sposób grono osób korzystających z hoteli, apartamentów na wynajem oraz innych miejsc noclegowych.

Szacowana podaż biur na koniec 2018 r.



Źródło: Cushman & Wakefield

■ całkowite zasoby powierzchni biurowej, w tys. mkw.
■ nowa powierzchnia, w tys. mkw.

Rynek biznesu zapewnia stabilne obłożenie

Duże miasta w przeciwieństwie do kurortów nie muszą borykać się z problemem sezonowości, gdyż opierają turystykę i segment noclegów na dwóch grupach gości: turystach indywidualnych, ale też osobach zatrzymujących się w hotelach w czasie podróży i pobytów biznesowych. Daje to dużo wyższy poziom bezpieczeństwa zarówno dla operatorów, jak i kupujących lokale w systemie condo.

W ostatnich latach notujemy rosnący wpływ na wyniki obłożenia, który generuje ruch biznesowy. Wyraźnie widać to w wynikach poszczególnych miesięcy w naszym hotelu w Warszawie przy ul. Puławskiej. Wiosna (od marca do czerwca) oraz jesień (wrzesień-listopad) to okres wielu konferencji, sympozjów i wydarzeń korporacyjnych. Zyski w wynajmu w tym czasie są najwyższe. Rekordowy był październik 2017 roku kiedy kwota dochodu właścicieli liczona na 1 mkw. wyniosła 157 zł, co w przypadku posiadania 30-metrowego apartamentu daje dochód w wysokości 4 710 zł za miesiąc.

Silnie rozbudowujemy w naszej grupie dział MICE, a każdy z nowych hoteli ma zaplanowaną infrastrukturę dedykowaną organizacji większych i mniejszych wydarzeń, nie tylko biznesowych. Jednym z kluczowych kierunków w rozwoju sieci naszych condohoteli jest właśnie zabieganie o gości korporacyjnych. Dlatego m.in. trzy najnowsze obiekty w Warszawie – przy Al. Krakowskiej, ul. Geologicznej i ul. Poloneza – zlokalizowane są w sąsiedztwie lotniska oraz dzielnicy biurowej na Służewcu. Zaplanowaliśmy w nich część pokoi jednoosobowych, najchętniej wybieranych przez gości biznesowych. Uzupełniamy też dotychczasową lukę widoczną na stołecznym rynku, czyli możliwość pobytów na tzw. long term. Nowy model pracy i nastawienie na realizację kilkutygodniowych czy kilkumiesięcznych projektów w firmach powoduje, że pracownicy poszukują miejsc, w których będą mogli się zatrzymać na dłużej, a jednocześnie nie chcą, by był to klasyczny apartament bez obsługi hotelowej. Odpowiedzią na ten trend jest dedykowanie części apartamentów w hotelu przy ul. Poloneza na dłuższe pobyty.

Jednak perspektywiczna w kontekście bezpieczeństwa i zysków jest nie tylko Warszawa. Wysokie stopy zwrotu przynosić mogą także hotele zlokalizowane w miejscowościach spoza głównej piątki. Np. w condohotelu w Częstochowie poziom dochodów, które osiągają właściciele jednostek condo sięga podobnie jak w naszym obiekcie przy ul. Puławskiej aż 11%. Kluczem do osiągnięcia tak wysokich przychodów jest jednak nie tylko lokalizacja hotelu, ale sprawność zarządzania operacyjnego. I na to przede wszystkim kupujący apartamenty i pokoje w aparthotelach powinni zwracać uwagę.

Władysław Grochowski
prezes zarządu, Grupa Arche



PRZEGŁĄD RYNKÓW BIUROWYCH NA PODSTAWIE DANYCH MIĘDZYNARODOWEJ FIRMY DORADCZEJ CUSHMAN & WAKEFIELD

Warszawa

Globalne korporacje wchodząc do Polski zazwyczaj pierwsze kroki stawiają w stolicy, gdzie w 2017 r. podaż biur wzrosła o 275,4 tys. mkw. osiągając poziom 5,28 mln mkw. Duży popyt, przy dość niskiej nowej podaży, spowodował spadek współczynnika pustostanów do poziomu 11,7 proc. W kolejnych latach szykuje się sporo otwarć, w tym bardzo spektakularnych, biorąc pod uwagę, że aktualnie deweloperzy pracują nad dostarczeniem aż 800 tys. mkw. biur. Największe nowe umowy w ubiegłym roku zawarły firmy finansowe: City Service Poland na 18,6 tys. mkw. w Generation Park X oraz J.P. Morgan na 15,6 tys. mkw. w Atrium Garden.

Zatrudnienie w sektorze usług biznesowych wynosi w stolicy 51,3 tys. w 210 ośrodkach. W ciągu ostatnich dwóch lat (od I kw. 2016 do I kw. 2018 r.) pojawiło się 12,5 tysiąca nowych miejsc pracy. Szczególnie w stolicy rozwijający się rynek pracy i biur pobudza deweloperów do stawiania budynków aparthotelowych – właśnie tu powstaje lub jest w fazie planowania najwięcej takich projektów (aż 10 inwestycji). Odległość do pracy i wygodny transport to kluczowe kryteria zarówno dla osób szukających „M” na własność, jak i na wynajem. W efekcie inwestycje mieszkaniowe oraz hotelowe towarzyszą projektom biurowym, nawet jeśli najpierw powstaje zagłębienie biurowe, jak to miało to miejsce w przypadku Służewca, oferującego obecnie ponad 900 tys. mkw. biur. Gdy deweloperzy zaczęli ten obszar zasypywać biurowcami, panowała tu długo zauważalna nisza pod względem nowych projektów mieszkaniowych. Z czasem deweloperzy zrozumieli jak wielki potencjał mieszkaniowy tkwi właśnie w Służewcu.

Duża podaż projektów biurowych oraz mieszkaniowych to od kilku lat domena stołecznej Woli, której notowania znacznie skoczyły po oddaniu II linii metra. Na tym obszarze ma powstać łącznie 2,5 mln mkw. biur. Prym wiodą okolice Ronda Daszyńskiego, gdzie, jak wynika z danych CBRE, w latach 2018 – 2021 liczba biurowców wzrośnie z 22 do 37. Aktualnie znajduje się tu w budowie ponad 400 tys. mkw. powierzchni, a więc praktycznie połowa nowopowstającej podaży w Warszawie. Przyjmuje się też, że w 2021 r. w okolicach Ronda Daszyńskiego pracować będzie ok. 90 tys. pracowników (o 60 proc. więcej niż teraz). Nic dziwnego, że popyt na niewielkie inwestycyjne lokale w tej okolicy jest ogromny, windując przy okazji ich ceny.

Nieustającym zainteresowaniem firm, szukających jak najlepszego adresu, cieszy się oczywiście centrum, gdzie powstają dziś kolejne wieże jak Varso Place (53 piętra, 63,8 tys. mkw. biur) czy Mennica Legacy Tower (34 kondygnacji naziemnych, 57 tys. mkw. biur).

Aktualnie w stolicy tworzą się nowe skoncentrowane lokalizacje biznesowe, jak np. rejon Dworca Gdańskiego, gdzie liczba biurowców w ciągu trzech najbliższych lat ma wzrosnąć z 7 do 12, a liczba pracowników zwiększyć się o ponad 100 proc., do niemal 28 tysięcy. Z kolei duże zmiany na Pradze wprowadza nowe centrum biznesowe Koneser, przyciągające szczególnie chętnie spółki z sektora e-commerce, technologii i branży software.

Kraków

W Krakowie na koniec 2017 r. oferta biurowców sięgnęła 1,1 mln mkw., zwiększając się w ciągu całego roku o 190,4 tys. mkw. Współczynnik pustostanów zmniejszył się do 9,8 proc. (spadek o 2,5 p.p.). W stolicy Małopolski aż 64 tys. osób jest zatrudnionych w sektorze usług biznesowych (rekord w Polsce), a w ciągu ostatnich dwóch lat ich liczba wzrosła o 12,8 tysięcy. W rankingu Tholons Top 100 Outsourcing Destinations Kraków awansował w 2017 r. na 8 miejsce niemal zrównując się z Dublinem. Dla przykładu, w ubiegłym roku koncern Shell uruchomił tu Shell Business Operations, ściągając do kompleksu Shell Energy Campus osoby podejmujące strategiczne decyzje o rozwoju spółki na całym świecie. W sumie już w ubiegłym roku do ośrodka trafiło 2,7 tys. specjalistów z dziedziny prawa, zasobów ludzkich, zarządzania projektami, księgowości i logistyki. Spółka deklaruje, że prowadzi dalsze rekrutacje.

Mimo potężnego zainteresowania biurami, na razie w Krakowie nie wyłoniły się konkretne strefy biurowe. Biznesowe rejonu tworzy centrum miasta, zwłaszcza okolice ronda Mogińskiego i Grzegorzckiego, gdzie są realizowane duże inwestycje jak: HighFive (docelowo 70 tys. mkw.) przy ulicy Pawiej, a przy ulicy Lubomirskiego powstaje Unity Centre (41 tys. mkw. powierzchni biurowej), który zastąpi słynnego „szkieletora”. Z kolei przy ulicy 29 listopada powstaje V. Offices (24,7 tys. mkw.). Intensywnie rozwija się również rejon ulicy Wielickiej, gdzie w rozrasta się m.in. Equal Business Park (docelowo 50 tys. mkw.), a przy ul. Zakopiańskiej powstaje Tischnera Office (32,8 tys. mkw.).

Wrocław

Stolica Dolnego Śląska również bije kolejne rekordy pod względem rosnącej podaży biur, która na koniec ubiegłego roku wyniosła 905,8 tys. mkw. (6% wzrost r/r). Współczynnik pustostanów oscyluje na poziomie 9,5 proc. (spadek o 3 p.p. w ciągu 2017 r.). W tym mieście w ciągu ostatnich dwóch lat zostało zapelnionych 10,6 tys. nowych miejsc pracy w sektorze usług biznesowych, który w sumie zatrudnia już ponad 45 tys. osób.

Jak zauważają eksperci C&W, w 2017 roku widoczny był dalszy wzrost zainteresowania Wrocławem ze strony firm technologicznych, zarówno lokalnych jak i globalnych centrów usług wspólnych. Wrocław przyciąga sektor R&D, oferując m.in. światowej klasy specjalistów oraz ciągle atrakcyjne koszty pracy.

W najbliższych latach pojawi się tu ok. 300 tys. mkw. nowej powierzchni biurowej. Największe strefy biznesowe znajdują się w centrum miasta (np. ukończony w 2015 r. Dominikański przy Oławskiej, oferujący 41,7 tys. mkw.) oraz przy dworcu Głównym (Sagittarius Business House, 25 tys. mkw. gotowy w br.).

Trójmiasto

Trójmiasto na koniec 2017 r. oferowało prawie 700 tys. mkw. nowych biur, których całkowita podaż w ciągu roku wzrosła o 10 proc. W tym czasie stopa pustostanów spadła o 2,9 p.p. do 8,2 proc. W sektorze usług biznesowych pracuje tu aktualnie 23,1 tys. osób. Zatrudnienie zwiększyło się w ciągu dwóch ostatnich lat o 6,8 tysiąca miejsc pracy. I choć na trójmiejskim rynku najmu powierzchni biurowej spadła liczba nowych firm, rozwijają się tu przedsiębiorstwa już na nim obecne, sukcesywnie powiększając zajmowane biura.

Na tym rynku największym biznesowym hubem są okolice ul. Grunwaldzkiej (Gdańsk Oliwa), w sąsiedztwie kampusu Uniwersytetu Gdańskiego, gdzie znajduje się kompleks biznesowy Alchemia, Olivia Business Centre i

Arkońska Business Park oferujące łącznie prawie 200 tys. mkw. powierzchni. Projekty te są w rozbudowie – w Olivia Business Centre powstają dwa kolejne biurowce liczące 28 i 25 tys. mkw., budowa do końca 2019 r.), a ostatni budynek Alchemii (Neon – 25,4 tys. mkw.) zostanie oddany do użytkowania w II połowie 2019 roku. Przy Grunwaldzkiej, debiutując zarazem na gdańskim rynku biurowym, spółka Skanska stawia obiekt o powierzchni najmu ponad 23 tys. mkw. i zapowiada kolejną podobną inwestycję na tej samej działce.

Pozostałe miasta regionalne

Skala inwestycji hotelowych i condohotelowych w pozostałych miastach regionalnych nie jest tak duża jak w Warszawie, czy Trójmieście. Niewątpliwie jest to także związane z ogólnym klimatem inwestycyjnym, który widać także we wskaźnikach biurowych.

Katowice

Rynek biur sukcesywnie się rozwija, choć już nie tak dynamicznie jak Kraków, Wrocław czy Trójmiasto. Pod koniec 2017 r. miasto oferowało 460,6 tys. mkw., a jak zauważają analitycy C & W, w ciągu ostatniego roku jego zasoby powiększyły się zaledwie o 16 tys. mkw. To jest najniższa od 2011 r. wartość. Stopa pustostanów w Katowicach spadła w 2017 r. o niecałe 3 p.p. (do 11,3 proc.), co jest przede wszystkim pochodną małej skali nowych inwestycji, a nie rosnącego popytu.

Poznań

Całkowite zasoby biurowe na koniec 2017 r. wyniosły w Poznaniu 455,3 tys. mkw. (wzrost o 6 proc. r/r). Jednocześnie miasto odnotowało silny popyt w minionym roku na poziomie 78,3 tys. mkw., co mocno ograniczyło wakaty. Stopa pustostanów w ubiegłym roku spadła prawie o 5,5 p.p. osiągając poziom 8,6 proc. W 2018 roku szykuje się spory wzrost podaży, co finalnie może przełożyć się na większą skalę pustej powierzchni. Na tle głównych metropolii w Polsce, w Poznaniu zatrudnienie w sektorze usług biznesu jest najmniejsze – zajmuje jedynie 15 tys. miejsc pracy, ale ostatnie dwa lata przyniosły wzrost zatrudnienia o prawie 4 tys. w tej branży.

Łódź

Oferta biurowa w Łodzi wyniosła, pod koniec 2017 r., 437,8 tys. mkw., rosnąc w ciągu ubiegłego roku o 74 tys. mkw. (105 proc. r/r). Stopa pustostanów oscylowała na poziomie 9,5 proc. (wzrost o 3,3 p.p.), a liczba osób zatrudnionych w sektorze usług wyniosła 20,5 tys., notując wzrost o 5,4 tys. nowych miejsc pracy w okresie od I kw. 2016 do I kw. 2018 r. W Łodzi szczególnie rozwijają się dwa zagłębia biurowe: tzw. Centralna Oś Łodzi. Mocno rozwija się też okolica dworca Łódź Fabryczna, na terenie Nowego Centrum Łodzi, gdzie funkcjonuje obecnie 44 tys. mkw., a w najbliższych latach może się rozrosnąć o dalsze 150 tys. mkw. biur.

Lublin

Jest jednym z najmniejszych rynków regionalnych w segmencie biur. Całkowite zasoby powierzchni biurowej wynoszą tu 170,9 tys. mkw. W 2018 r. przybędzie w mieście dodatkowe ponad 40 tys. mkw. biur. Miasto notuje dość wysoki wskaźnik pustostanów – 17,1 proc. Najbliższe lata mogą tu jednak przynieść spore zmiany. Swoje biuro jesienią 2017 roku otworzyła tu firma C & W, jako pierwsza z dużych międzynarodowych spółek doradczych z segmentu nieruchomości. Odpowiadając w ten sposób na rosnące zapotrzebowanie najemców z segmentu BPO / SSC oraz IT.

Warszawski rynek biurowy nadal na fali

Na warszawskim rynku biurowym najszybciej rozwijającą się strefą biurową są okolice Ronda Daszyńskiego, szczególnie po oddaniu do użytku drugiej linii metra oraz dzięki ukończeniu takich projektów biurowych jak Warsaw Spire, Proximo, Prime Corporate Center czy Generation Park. Obecnie w budowie znajduje się tutaj ponad 420 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni biurowej, co stanowi ponad połowę nowej podaży planowanej do oddania do użytku do końca 2020 r.

Nowo powstające strefy biurowe, którymi coraz częściej interesują się deweloperzy oraz najemcy komercyjni to także okolice Ronda Radosława i Praga. W okolicy Ronda Radosława wkrótce zostaną rozpoczęte m.in. Burakowska 14, Liberty Tower oraz Dworzec Gdański. Łącznie dostarczą one ponad 150 tys. mkw. nowych biur. Z kolei Praga będzie zyskiwać na znaczeniu dzięki dobrze rozwiniętej infrastrukturze transportowej oraz dużej dostępności terenów pod zabudowę komercyjną, zlokalizowanych na terenach pofabrycznych jak m.in. Bohema.

Ciągle zainteresowaniem w kontekście powierzchni i rozwoju usług biznesowych cieszy się Służewiec - pomimo relatywnie wysokiego wskaźnika pustostanów - i nadal pozostaje największą dzielnicą biurową w Warszawie. W tym rejonie widać jeszcze jeden, zupełnie nowy trend - maleje liczba projektów biurowych, a ich miejsce zastępują inwestycje mieszkaniowe, hotelowe oraz apartotele, zmieniając dotychczasowy, jednowymiarowy charakter dzielnicy.

Jan Szulborski,
konsultant w dziale Doradztwa i Badań
Rynkowych, Cushman & Wakefield



Czy rynek biurowy może podnieść bezpieczeństwo inwestowania w condohotele?

- **Wyższe obłożenie najmem** - Lokalizacja obiektu w bezpośrednim sąsiedztwie centrów biznesowych pozwala oprócz wynajmu pokoi/apartamentów nie tylko o segment turystów, ale także krótkie lub długoterminowe pobyty biznesowe
- **Wzrost wartości nieruchomości** - Hotele powstające w sąsiedztwie zabudowy biurowej powodują zróżnicowanie usług w danym rejonie, a tym samym wpływają na kształtowanie przyjaznej, multifunkcyjnej przestrzeni miejskiej, co skutkuje wzrostem atrakcyjności lokalizacji oraz wzrostem cen nieruchomości w okolicy

Autorki raportu



Marlena Kosiura

ekspert rynku nieruchomości,
analityk portalu InwestycjeKurortach.pl

M: redakcja@inwestycjewkurortach.pl
T: 605 66 77 18



Dorota Kaczyńska

dziennikarz, analityk VERA Insight

M: d.kaczynska@mediastat.pl
T: 607 220 122



InwestycjeKurortach.pl – od 2011 roku portal wnikliwie śledzi, opisuje i analizuje rynek nieruchomości realizowanych w miejscowościach wypoczynkowych. Portal przedstawia pełen obraz nieruchomości z segmentu wakacyjnych (apartamentów second home, condohoteli, aparthoteli, inwestycji rekreacyjnych) oraz najmu krótkoterminowego w kurortach i miastach. Portal to ekspercka wiedza, analizy i doradztwo dla deweloperów oraz osób indywidualnych, w tym m.in. analizy bezpieczeństwa inwestycji i zysków, planowanie obiektów, warunki sprzedaży i marketingu, aspekty prawne. Częścią portalu jest wyszukiwarka nieruchomości wakacyjnych na sprzedaż.

www.inwestycjewkurortach.pl



VERA Insight - polska firma analityczna obejmująca doradztwo biznesowe na szeroko pojętym rynku nieruchomości, w szczególności w wakacyjnych kurortach. Prowadzi działania badawcze: zbiera dane, sporządza raporty, wykonuje analizy i przedstawia opinie eksperckie, pomagając wykorzystać potencjał projektu i lokalizacji. Eksperti skupieni w ramach firmy szukają najlepszych możliwości biznesowych oraz inwestycyjnych, tworząc rozwiązania dopasowane do potrzeb, specyfiki i charakteru inwestorów i samorządów, z dbałością o zachowanie zasad zrównoważonego rozwoju przestrzeni.

Raport niniejszy jest analizą ekspertów portalu Inwestycje w Kurortach.pl oraz firmy VERA Insight wykonaną na podstawie ogólnodostępnych źródeł informacji, materiałów uzyskanych bezpośrednio od firm, a także na bazie własnej analizy danych. Wszelkie dane zostały przez analityków portalu bardzo dokładnie sprawdzone, jednak portal nie może ponosić odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody lub straty powstałe w związku z ewentualną nieścisłością informacji zawartych w niniejszym raporcie. Przedstawione dane i opisy mają charakter informacyjny, i nie stanowią oferty handlowej w rozumieniu art.66 par.1 KC. Od momentu pozyskania danych mogły one też bez wiedzy portalu ulec zmianie, w tym w szczególności w zakresie cen, warunków zakupu i najmu, oraz nazw inwestycji. Raport nie powinien być traktowany jako podstawa do zawarcia transakcji bez własnej analizy.

Wszystkie prawa zastrzeżone © Inwestycje w Kurortach.pl, grudzień 2018

Jakiegolwiek powielanie całości lub fragmentów niniejszego raportu możliwe jest tylko z powołaniem się na źródło i właściciela raportu: portal InwestycjeKurortach.pl