



Inwestycje
w Kurortach.pl

Fortech
Consulting

Jesień 2019

STAYBRIDGE
SUITES

RAPORT

APARTHOTELE / CONDOHOTELE w największych miastach w Polsce

#Airbnb #condohotele #WynajemKrótkoterminowy #NieruchomościInwestycyjne

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

Rok, który minął od edycji poprzedniego Raportu: Aparthotele i condohotele w dużych miastach przyniósł sporo zmian na rynku: w jakości projektów, podejściu do planowania i realizacji inwestycji, ale też po raz pierwszy w historii condo w miastach, niektóre z projektów zostały wycofane z planów. Wyliczenia przedstawione w raporcie uwzględniają więc korektę związaną z wycofaniem się deweloperów z realizacji niektórych inwestycji.

Przedstawione wyliczenia – podobnie jak w poprzedniej edycji – obejmują:

- **inwestycje hotelowe** (klasyczne budynki hotelowe realizowane w systemie condo)
- **budynki aparthotelowe** (czyli takie w których zakup lokalu obciążony jest 23% stawką VAT, czyli budynki niemieszkalne)
- **budynki mieszkalne (zakup lokalu jest obciążony 8% stawką VAT) ale jedynie te, w których jako pakiet do nieruchomości właścicielowi od razu zapewniany jest program zarządzania najmem**, czyli inwestycje projektowane od początku pod najem turystyczny (krótkoterminowy i średniookresowy)

GŁÓWNE WNIOSKI Z ANALIZY WIELKOŚCI RYNKU CONDO W MIASTACH, JESIEŃ 2019

Nowości:

**Ogłoszono 17 nowych inwestycji,
w sumie 2 952 jednostki condo**

(jednostki = pokoje/apartamenty)

**na rynku pojawiło się 9 nowych
deweloperów, którzy do tej pory nie
realizowali inwestycji hotelowych,**

stanowią więc ponad połowę tych, którzy budują nowe condohotele w miastach (to głównie deweloperzy z rynku mieszkaniowego)

3 z 17 nowych projektów powstaje
**pod międzynarodowymi markami
hotelowymi**

36% wzrost rynku r/r

(2018/2019, z uwzględnieniem korekty związanej z wycofaniem 9 inwestycji).

Znaczny spadek aktywności deweloperów.

W 2018 roku, w stosunku do 2016 roku notowany wzrost wynosił 174%

Stan całości rynku:

W chwili obecnej **mamy w sumie na rynku w miastach 60 projektów na różnym etapie realizacji**

(oddane, w budowie, planowane), w tym:

- 43 ogłoszone przez 2019 rokiem
- i 17 nowych inwestycji, które pojawiły się w ostatnim roku

Wielkość rynku w dużych miastach wynosi obecnie 11 185 jednostek condo

(na różnym etapie budowy:
oddane, w budowie, planowane)

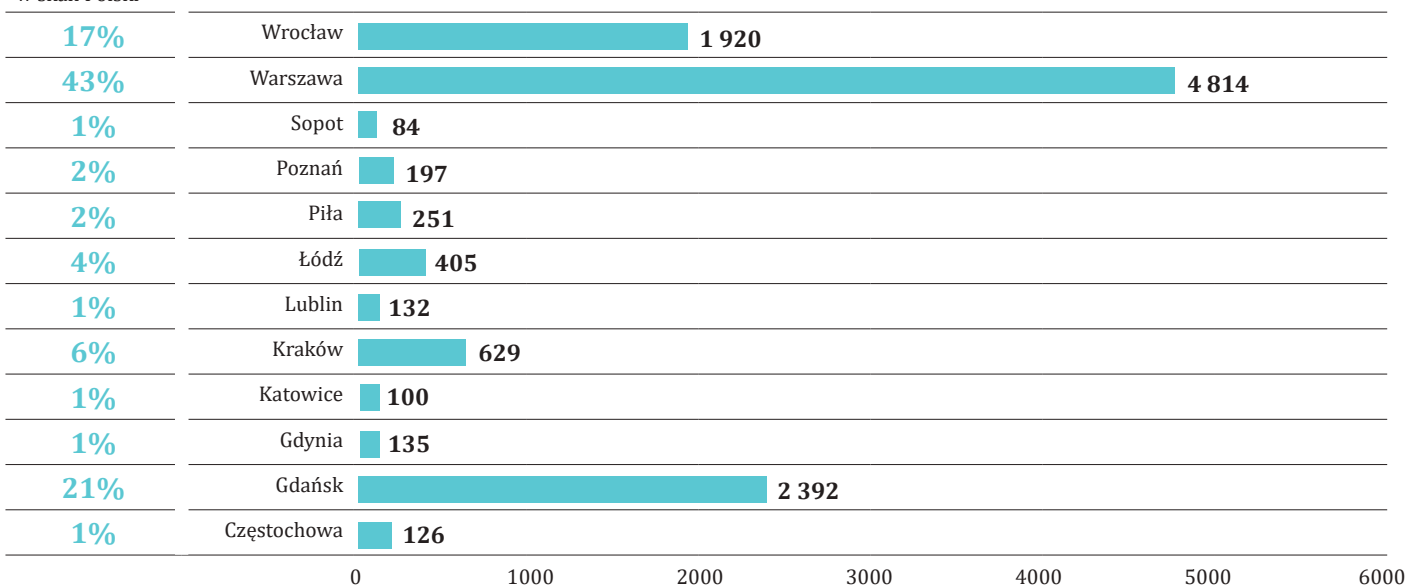
Wycofano 9 projektów na w sumie 1 954 jednostki (z tego najwięcej wycofanych z realizacji / sprzedaży jednostek jest w Gdańsku – tamtejszy rynek planowanych inwestycji w systemie condo zmniejszył się o 1 137 jednostek). Powody wycofania się deweloperów były różne, m.in.: albo całkowita rezygnacja z pomysłu apartotelu (bez planu co ma powstać w zamian), albo rezygnacja z formuły condo (obiekt powstanie, ale jako klasyczny hotel, z jednym właścicielem, a nie rozproszoną strukturą własności), albo pełne wycofanie projektu z planów i sprzedaży oraz sprzedaż gruntu, lub też wycofanie się z oferty sprzedaży z zarządzaniem obiektem (czyli przejście do sprzedawania lokali jako zwykłych mieszkań, dotyczy to oczywiście budynków mieszkalnych). Zmiana ta wyraźnie wskazuje, że zapał deweloperów do wejścia w rynek hoteli i wynajmu turystycznego osłabł. Jest to wynik tego, iż niektórzy deweloperzy dojrżeli do wniosku, że zarządzanie najmem hotelowym wymaga specjalistycznej wiedzy, i nie jest to łatwy biznes. Dodatkowo ogromna podaż na rynku condo w miastach i kurortach wpływa na znaczne spowolnienie sprzedaży lokali. To także deweloperzy zauważają.

Liderzy rynku condo / apartoteli w miastach (liczba jednostek condo – pokoje/apartamenty):

Arche	JW. Construction	Dekpol	Atal
2 156	1 633	1 048	971

LICZBA JEDNOSTEK (pokoi/apartamentów) W APART- I CONDHOTELACH (oddanych, w budowie, w planach), CAŁOŚĆ RYNKU

Udział w rynku w skali Polski



Dane: analiza własna portalu InwestycjewKurortach.pl

Wielkość rynku condo - liczba jednostek (pokoi/apartamentów) w różnej fazie realizacji (oddane, w budowie, w planach)

Miasto	Liczba lokali, stan na koniec 2018	Liczba lokali, nowe inwestycje, stan na wrzesień 2019	Total rynek	Zmiana %
Warszawa	4 232	582	4 814	↑ 14
Gdańsk	1 561	831	2 392	↑ 53
Wrocław	1 070	850	1 920	↑ 79
Łódź	405	0	405	0
Kraków	137	492	629	↑ 359
Piła	251	0	251	0
Gdynia	135	0	135	0
Lublin	132	0	132	0
Częstochowa	126	0	126	0
Poznań	0	197	197	↑ 197
Katowice / Górny Śląsk	100	0	100	0
Sopot	84	0	84	0
Suma końcowa	8 233	2 952	11 185	↑ 36

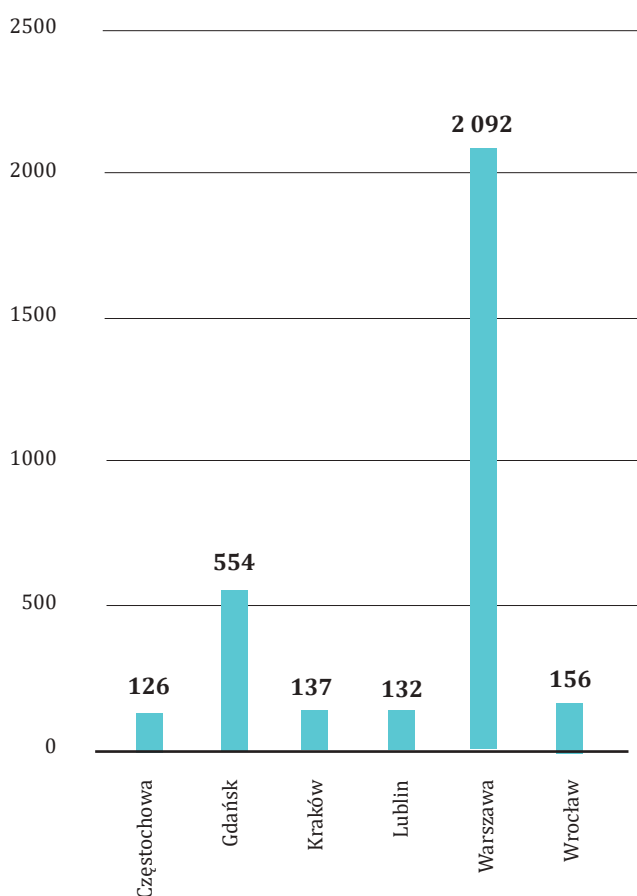
Dane: analiza własna portalu InwestycjewKurortach.pl

JAK DUŻY JEST RYNEK CONDO / APARTHOTELI JUŻ DZIAŁAJĄCYCH W MIASTACH?

Po raz pierwszy przedstawimy analizę faktycznie działających już aparthoteli, i wielkość tego rynku. Dotychczas rynek ten był zbyt mały, by przedstawiać takie analizy. Dane te ważne są w dwóch aspektach:

- ewentualnej oceny przez kupujących inwestycji już funkcjonujących (potencjalni nabywcy mogą przyrzeć się tym już działającym inwestycjom, jak sobie radzą na rynku, a nawet wynajmując w nich apartament)
- zbiorcze zestawienie pozwala też na oszacowanie jak duży kapitał został do tej pory ulokowany przez inwestorów indywidualnych w jednostki condo działające w miastach

Liczba jednostek condo/aparthotelowych funkcjonujących już na rynku, stan na wrzesień 2019 r.



Najważniejsze liczby funkcjonującego rynku condo w miastach, stan na wrzesień 2019 r.:

20 inwestycji
tyle projektów jest już oddanych i wynajmowanych w miastach

3 197 jednostek
(pokoi i apartamentów) działa na rynku w miastach w projektach condo i aparthotelowych

1 019 jednostek
w działających condohotelach miejskich ma obecnie Grupa Arche. Jest liderem rynku w miastach.

1 mld 375 mln PLN
szacunkowy, uśredniony poziom środków ulokowanych już przez inwestorów indywidualnych w działających condohotelach / aparthotelach w miastach (liczba jednostek x średnia cena ok. 430 tys. zł brutto za nieruchomość)

Źródło: dane i analiza InwestycjewKurortach.pl

CENY NIERUCHOMOŚCI CONDO W MIASTACH

Rozpiętość cen za m² lokali jest podobnie jak w minionym roku bardzo ogromna. Od ok. 5-5,5 tys. zł netto/m² (bez wykończenia i wyposażenia) w mniejszych miastach jak Piła, Łódź. Po 17-20 tys. zł netto/m² bez wykończenia w Warszawie i Gdańsku.

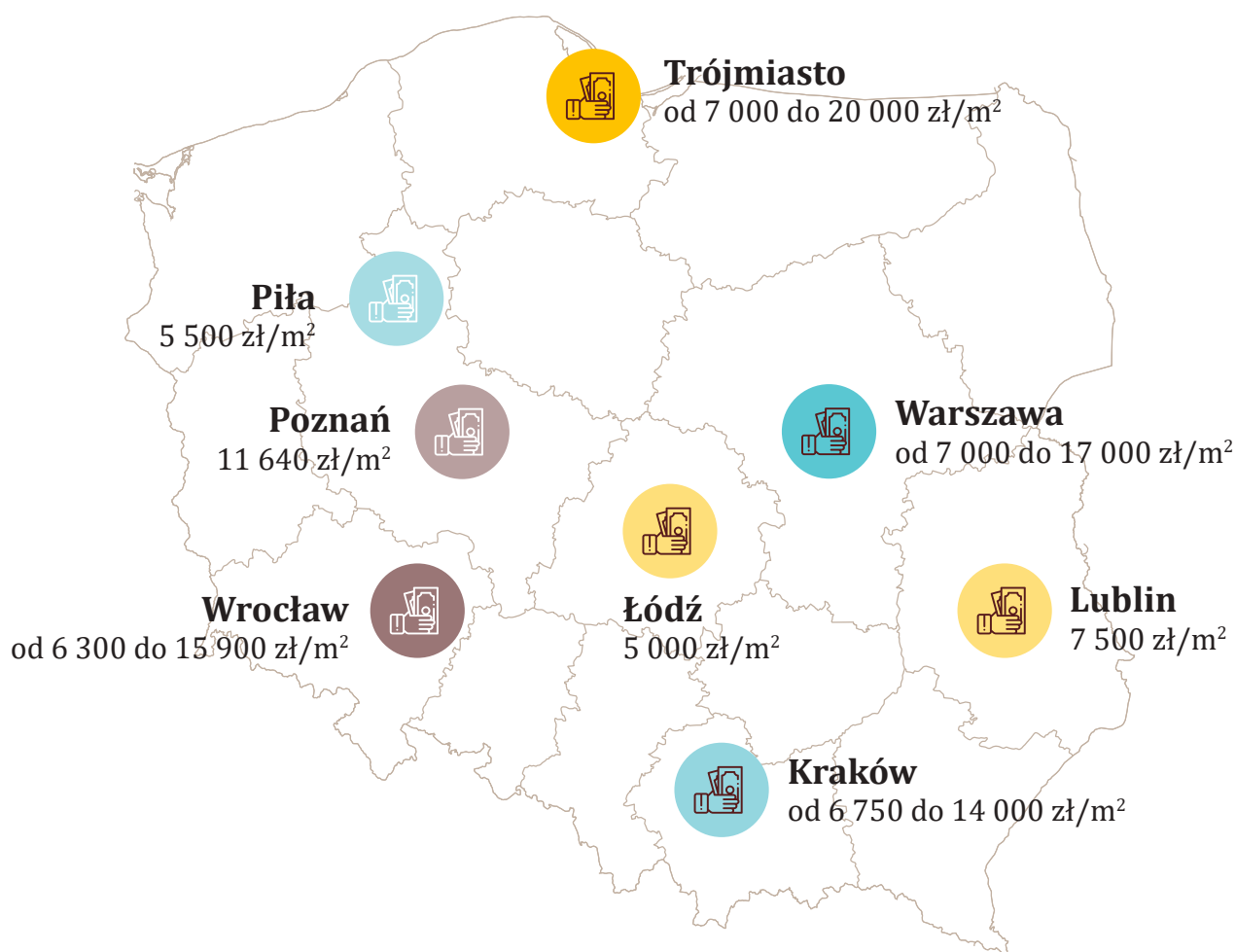
W zasadzie nie istnieje jeden schemat cenowy, który pozwoliłby inwestorom indywidualnym na szybkie porównanie wielu ofert, by zobaczyć jaką realną cenę musieliby zapłacić za lokal inwestycyjny w cono / aparthotelu.

- Część nieruchomości sprzedawana jest bowiem od razu z wyposażeniem, czyli gotowe do wynajmu. Bez wyposażenia nie da się kupić lokalu. Dotyczy to głównie projektów stricte hotelowych lub apartamentowych o jakości hotelowej, m.in. spółki Arche, WIK Capital w Warszawie, Lwowska 1 w Krakowie, Mercure Warszawa Ursus lub Saint Martin Poznań.

- Inne reklamowane są przez deweloperów jako „wykończone pod klucz”, ale w praktyce oznacza to wykończenie, ale nie wyposażenie (brak sprzętów ruchomych m.in. mebli, oświetlenia, wyposażenia użytkowego).
- Jeszcze inne sprzedawane są w standardzie deweloperskim do samodzielnego wykończenia i wyposażenia.

W analizie cen nieruchomości niezmiernie ważne jest, by dokładnie przyjrzeć się jaki standard wykończenia i wyposażenia zawiera dokładnie specyfikacja lokalu. Bowiem od jakości tych wykończeń i sprzętów zależeć będzie jak szybko apartament będzie się starzał.

CENA NETTO LOKALI CONDO - BEZ WYPOSAŻENIA (bez VAT: 8 lub 23%)



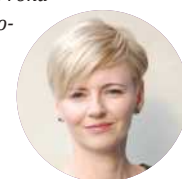
Dane: analiza własna portalu InwestycjewKurortach.pl

Daleko mi do stwierdzenia: „rynek condohoteli umiera”. Ale już podsumowanie kondycji tego segmentu stwierdzeniem: „jest w odwrocie” - dobrze oddaje zmiany, które widzimy, i które nadejdą w najbliższych latach. Rynek condo jaki znamy przestaje istnieć. Wyraźnie rozwarstwia się w dwóch kierunkach, oba to profesjonalizacja, i oba kierunki łączy podejście hotelowe. Coraz silniej do segmentu condo wchodzi międzynarodowe marki sieci hotelowych, zmienia oblicze (na coraz bardziej profesjonalne) także wynajem apartamentów. Coraz mniej jest na rynku inwestycji przypadkowych, budowanych przez deweloperów tylko dlatego, że na danym terenie nie dało się postawić mieszkaniówki. Takie projekty trudniej jest też sprzedać. Inwestor indywidualny już wie, że nie wszystkie condo i mieszkania na wynajem krótkoterminowy to żyła złota.

Ostudzenie widać nawet w marketingu deweloperów. Projekty, które były reklamowane jako „idealne do zarabiania na wynajmie turystycznym” przeszły swoistą metamorfozę marketingową, i teraz są już zachwalane jako second home lub apartamenty inwestycyjne. Niektóre wręcz wycofano ze sprzedaży i z rynku. Na fali kolejnych afer z rynku kapitałowego, promocja nieruchomości w duchu misselling’u produktów finansowych jest opornie przyjmowana przez kupujących, a przede wszystkim negatywnie oceniana przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz KNF. Rok, który minął od ostatniego raportu upłynął pod znakiem wskazywania na ryzyka w branży condo. I dobrze. Kupujący muszą mieć świadomość pewnych ograniczeń, które wiążą się z tego rodzaju inwestycjami. Wszystkie te ostrzeżenia nie powinny jednak wykluczać pozytywnego spojrzenia na branżę. Wiele projektów condo, które już powstały, i te które są w budowie i planach to dobrze zaplanowane inwestycje, które mają realne szanse przynieść odpowiednio wysoki zwrot.

Dlaczego więc branża condo jest w odwrocie? Na rynek wchodzi poważny kapitał nie tylko z Europy, ale także Azji i Bliskiego Wschodu. Duże fundusze inwestycyjne oraz grupy kapitałowe zainteresowane są kupowaniem projektów hotelowych w Polsce. Według danych przedstawionych przez firmę Cresa wartość transakcji na rynku hotelowym w Polsce wyniosła w 2018 roku 120 milionów euro, a zamknięcie tego roku planowane jest na poziomie 320 mln euro. W krótkim czasie okazać się więc może, że deweloperom wcale nie opłaca się budować condo i kłopotać się ze sprzedażą pojedynczych lokali. Szybciej będzie wybudować hotel, i w całości odsprzedać go dużym spółkom inwestorskim.

Marlena Kosiura,
analityk portalu InwestycjeWkurortach.pl



WIĘCEJ HOTELU W CONDOHOTELU

Rynek condo i aparthoteli wyraźnie się profesjonalizuje. Ten trend zauważyć można było już w 2018 r. Dziś świadczą o tym:

- **silne wejście w segment condo w miastach międzynarodowych marek hotelowych** (Mercure, Staybridge Suites, Royal Tulip i Tulip Residences – wszystkie projekty w Warszawie, Campanile Kraków)
- **wycofanie z rynku projektów, które były wstępnie ogłoszone, ale nie do końca deweloper miał przemyślane jak obiekt de facto ma funkcjonować**
- **rozwój marek apartamentowych pod szyldem sieci hotelowych,** także w opcji wynajmu na dłuższe pobyty, apartamenty serwisowane
- **budowanie nowych projektów przez podmioty, które już od dawna działają na rynku hotelowym** – Grupa Arche w budowie ma obecnie 5 nowych projektów w dużych miastach
- widać także **zmianę postawy deweloperów** – coraz chętniej **sięgają oni nie tylko po marki sieci międzynarodowych,** ale także doradców branżowych, którzy pomagają zaplanować biznes już na etapie planowania i negocjacji z sieciami hotelowymi

APARTAMENTY NOWYM KIERUNKIEM HOTELI NA CAŁYM ŚWIECIE

Z jednej strony rynek hotelowy bardzo narzeka na silną konkurencję ze strony mieszkań na wynajem turystyczny. Z drugiej najwięksi gracze hotelowi na świecie już wiedzą, że takiej formy zakwaterowania oczekuje dziś

gość, więc rozwijają swoje marki apartamentowe (w standardach hotelowych i z obsługą hotelową).

MARKI EXTENDED STAY W PORTFOLIO NAJWIĘKSZYCH SIECI HOTELOWYCH:

Marriott	Accor	IHG	Best Western	Hilton	Louvre Hotel Group
<ul style="list-style-type: none">• Homes & Villas• Residence Inn• Towneplace Suites• Marriott Executive Apartments	<ul style="list-style-type: none">• The Sebel• Adagio• One Fine Stay	<ul style="list-style-type: none">• Staybridge Suites• Candelwood Suites	<ul style="list-style-type: none">• Executive Residency by Best Western	<ul style="list-style-type: none">• Homewood Suites• Home2 Suites	<ul style="list-style-type: none">• Royal Tulip• Tulip Residences

Projekty apartamentowe w sieciach hotelowych w miastach są produktem stosunkowo młodym, który zaczął się rozwijać na fali popularności Airbnb. **Duże sieci tego rynku się dopiero uczą. Dlatego do rozwoju tej gałęzi swojej działalności często zapraszają firmy z rynku obsługi nieruchomości mieszkaniowych.** Marriott International (największa sieć na świecie, ponad 7 000 hoteli na całym globie), w 2018 roku uruchomił program pilotażowy wynajmu domów w modelu krótkoterminowym w Londynie.

Sieć współpracowała przy tym z lokalną firmą zarządzającą wynajmem domowym – Hostmaker. Wspólnie wybrano ok. 200 domów w całym mieście, które pasują jakością i wyglądem do marki Tribute Portfolio (należącej do Marriotta). Czyli są wysokiej klasy wnętrzami, z niepowtarzalnym luksusowym klimatem. Goście zatrzymujący się w domach wybranych przez Marriott mieli całodobową obsługę concierge (w razie potrzeby) oraz witani byli osobiście przy wejściu do apartamentu.

Projekt pilotażowy był pierwszym krokiem (ostatecznie nie jest kontynuowany z firmą Hostmaker). **Od kwietnia 2019 roku Marriott uruchomił jednak oficjalnie swoją apartamentową markę - Homes & Villas by Marriott International.** Baza mieszkań to **ponad 2 000 luksusowych domów i apartamentów.** Apartamenty dostępne są w ponad 100 lokalizacjach (w USA, Europie, na Karaibach i w Ameryce Łacińskiej). **Taki model rozwoju biznesu pozwolił sieci szybko zaistnieć – bez ponoszenia nakładów na inwestycje – na wielu nowych rynkach. Spośród nowych 40 stanowią miejsca, w których Marriott nigdy wcześniej nie był obecny** (m.in. Wybrzeże Amalfi we Włoszech, North Lake Tahoe w Kalifornii, Saint-Tropez, Francja i St. Barts).

Marriott poinformował również, że blisko 90% gości, którzy nocowali w domach w ramach programu pilotażowego w Londynie byli to klienci sieci, korzystający z programu lojalnościowego Marriott Bonvoy. Wyraźny jest tu więc wniosek, iż utrzymanie odpowiedniej jakości i standardu obsługi oraz zaufania do marki powoduje, że apartament może skutecznie konkurować z klasycznym hotelem. Dodatkowo **średni pobyt gościa w apartamencie Marriott był ponad trzykrotnie dłuższy niż typowy nocleg w hotelu, a 75% gości podróżowało w celach rekreacyjnych z rodziną i przyjaciółmi. Te dane pokazują jak hotele - mając ofertę apartamentową - mogą skutecznie przedłużać czas obłożenia.**

Klienci indywidualni lokujący dziś środki w nieruchomości condo są coraz bardziej świadomi. Szukają inwestycji, które są wiarygodne. Poziom zysków powoli schodzi na plan dalszy. Coraz częściej potrafią odróżnić projekty wiarygodne, czyli m.in. pod franczyzą międzynarodowej marki, od apartoteleli budowanych przypadkowo. Nabywcy – nie będąc ekspertami rynku hotelowego - doceniają też unikalne wartości danych hoteli i ich potencjał. Wiemy to z rozmów z klientami, którzy zdecydowali się zainwestować w pierwszy w Polsce hotel extended stay pod franczyzą międzynarodowej marki Staybridge Suites w Warszawie, którego jesteśmy operatorem. W zasadzie nie musimy im wyjaśniać, że rozwijanie tej marki (Staybridge Suites) jest jednym ze strategicznych celów InterContinental Hotels Group, która silnie powiększa się w Europie i Polsce. Rosnącą świadomość widzimy jednak nie tylko wśród kupujących, ale też budujących. W chwili obecnej prowadzimy negocjacje kilku nowych projektów, w miastach i kurortach, z podmiotami zainteresowanymi wspólną realizacją budynków hotelowych. Czego szukają deweloperzy? Doświadczenia hotelowego i biznesowego, ale też pomocy w innych obszarach. Stąd skierowanie uwagi na naszą spółkę. W zasadzie nie ma na naszym rynku spółki, w której łączono by kompleksowo kompetencje. Potrzebne jest doradztwo z rynku hotelowego, w tym wiedza operacyjna, i tu możemy się pochwalić doświadczeniem wielu lat sprawowania zarządu w spółkach holdingu Zdrojowa Invest oraz tworzenia wiodących spółek rynku condo na Podhalu - Nosalowy Dwór. Ale deweloperzy szukają też partnera, który pomoże im wybudować, i co najważniejsze sprzedać poszczególne jednostki w condohotelu. Od początku swojej działalności wypełniamy te nisze, i widzimy rosnące zapotrzebowanie na tego rodzaju partnerstwo w biznesie.

Krzysztof Wiśniewski,
wspólnik w WIK Capital



PROFESJONALIZACJA APARTHOTELI W POLSCE

W Polsce przykładem tej globalnej zmiany na rynku hotelowym są projekty realizowane przez WIK Capital. Firma obecnie prowadzi dwie inwestycje **w Warszawie – na Ursynowie (Staybridge Suites) oraz na warszawskiej Pradze (Tulip Residences).** **Obie powstają pod franczyzą międzynarodowych marek hotelowych.** Ale obie nakierowane są na wypoczynek gości, którzy chcą mieć komfort obsługi hotelowej, a jednocześnie aneksy kuchenne w apartamentach. Dodatkowo **hotele kierowane będą nie tylko do gości zatrzymujących się krótkoterminowo, ale również w modelu tzw. extended stay, który w Polsce w zasadzie w hotelach do tej pory nie funkcjonował.** Jednocześnie budynki nie będą apartamentowcem, jak klasyczny hotel posiadać będą recepcję, lobby, restaurację, sale konferencyjne i strefy coworkingowe.

Nowością na polskim rynku jest także wejście w zarządzanie obiektami condo przez sieci międzynarodowe. Dotychczas jeśli brand marki międzynarodowej pojawiał się w inwestycji to była to raczej franczyza, a działalnością operacyjną hotelu zajmowała się spółka dewelopera. **W warszawskiej dzielnicy Ursus jako pierwszy w Polsce powstaje condohotel, który nie tylko będzie miał znaną markę (Mercure), ale również będzie zarządzany przez Grupę Orbis / Accor.**

Jednym z kolejnych kierunków, także praktykowanych już za granicą, jest **łączenie funkcji w budynkach.** W ramach jednego kompleksu **powstają więc pokoje hotelowe, apartamenty i biura. Takie inwestycje realizuje i planuje kolejne Grupa Arche.**

NOWE PROJEKTY Z SEGMENTU CONDO I APARHOTELI W MIASTACH: W SPRZEDAŻY / W BUDOWIE / PLANOWANE, STAN NA WRZESIEŃ 2019

Lp.	Miasto	Deweloper	Nazwa inwestycji	Stan zaawansowania	Liczba lokali	VAT	Ceny PLN
1	Warszawa	Wawa Novum / WIK Capital	Tulip Residences Warszawa Targowa	w budowie / w sprzedaży	100	8	od 11 500 zł/m ² netto + wykończenie
2	Poznań	Podgórna 7 Sp. z o.o. Sp. K / Renat like home	Saint Martin Residences	w budowie / w sprzedaży	55	8	od 11 640 zł/m ² netto + wykończenie
3	Warszawa	Platinum Group	S6 by Platinum Residence	oddany / w sprzedaży	84	8	12 500 zł/m ² brutto z wykończeniem i pełnym wyposażeniem
4	Warszawa	Arche	Hotel Poloneza (etap 2)	w budowie / w sprzedaży	240	23	9 900 zł netto/m ² z wykończeniem i pełnym wyposażeniem
5	Gdańsk	Dekpol	Sol Marina	w budowie / w sprzedaży	300	23	13 700 - 16 600 zł netto/m ² + wykończenie i wyposażenie
6	Gdańsk	DEVELIA (wcześniejszej LC Corp S.A.)	Bastion Wałowa	w budowie / w sprzedaży	111	23	8 455 - 10 400 zł/m ² za standard deweloperski
7	Warszawa	Atal	Nowa Grochowska Apartamenty Inwestycyjne	w budowie / w sprzedaży	158	23	8 189 - 9 513 zł/m ² netto, cena obejmuje wykończenie, bez wyposażenia w sprzęty ruchome
8	Kraków	Atal	Begry Park Apartamenty Inwestycyjne	w budowie / w sprzedaży	132	23	6 748 - 7 317 zł/m ² netto, cena obejmuje wykończenie, bez wyposażenia w sprzęty ruchome
9	Gdańsk	Polnord	Aparthotel ul. Żabi Kruk	planowany	220	23	360 jednostek condo - Campanile w Krakowie, to największy condohotel spośród nowych inwestycji condo w dużych miastach
10	Wrocław	Arkop	Apartamenty Żernicka	planowany	224	23	
11	Poznań	Ref Eastern Opportunities	Condohotel Zajezdnia Poznań	planowany	142	23	
12	Wrocław	PROFIT Development	Kwadrat	w budowie / w sprzedaży	143	23	
13	Wrocław	Grupa Fortem	Stawowa City Aparthotel	planowana	150	23	
14	Wrocław	Republika Wnętrz	ApartHotel Microklimat	w budowie / w sprzedaży	202	23	
15	Wrocław	Republika Wnętrz	Aparthotel Halo	w budowie / w sprzedaży	131	23	
16	Gdańsk	BPI Real Estate	Aparthotel	planowany	200	23	
17	Kraków	Pawo Group	Campanile ul. Ruczaj	w budowie / w sprzedaży	360	23	

TOTAL: 2 952

PROJEKTY: ODDANE / W BUDOWIE / OGŁOSZONE DO REALIZACJI, STAN NA GRUDZIEŃ 2018 ROK

Lp.	Miasto	Deweloper	Nazwa inwestycji	Stan zaawansowania	Liczba lokali
1	Częstochowa	Arche	Arche Hotel Częstochowa	oddany / sprzedaż zakończona	126
2	Gdańsk	Arche	Dwór Uphagena, ul. Kieturakisa	w budowie / w sprzedaży	241
3	Gdańsk	Dekpol	Nowa Motława	oddany / sprzedaż zakończona	299
4	Gdańsk	Dekpol	No1	oddany / sprzedaż zakończona	172
5	Gdańsk	Spójnia Sp. z o.o.	Condohotel Vrest (Villa Vrest)	oddany / sprzedaż zakończona	83
6	Gdańsk	Marvipol	Dwie Motławy	w budowie / w sprzedaży	105
7	Gdańsk	Robyg	Nadmotławie Estate	planowany / w sprzedaży	250
8	Gdańsk	Dekpol	Grano Residence	w budowie / w sprzedaży	141
9	Gdańsk	Dekpol	Hotel Grano	w budowie / w sprzedaży	136
10	Gdańsk	Atal	ATAL Baltica Towers	w budowie / w sprzedaży	134

PROJEKTY: ODDANE / W BUDOWIE / OGŁOSZONE DO REALIZACJI, STAN NA GRUDZIEŃ 2018 ROK

Lp.	Miasto	Developer	Nazwa inwestycji	Stan zaawansowania	Liczba lokali
11	Gdynia	Atal	Modern Tower	w budowie / w sprzedaży	135
12	Katowice / Górny Śląsk	Hornigold / Kamienice Śląskie	Apartamenty Hornigold	mieszkania z rynku wtórnego / w sprzedaży	100
13	Kraków	Lwowska sp. z o.o. sp kom	Lwowska 1	oddany / w sprzedaży	137
14	Lublin	Arche	Arche Hotel Lublin	oddany / w sprzedaży	132
15	Łódź	Arche	Aparthotel Apartamenty Matejki	planowany / w sprzedaży	139
16	Łódź	Arche	Kaliska	planowany / w sprzedaży	266
17	Piła	Arche	Arche Hotel Piła	w budowie / w sprzedaży	251
18	Sopot	Medard Group	Eco City	w budowie / w sprzedaży	84
19	Warszawa	Arche	Arche Hotel Krakowska	oddany / sprzedaż zakończona	344
20	Warszawa	Arche	Arche Hotel Poloneza (etap 1)	oddany / sprzedaż zakończona	150
21	Warszawa	Dantex	City Comfort (wcześniej Wolska2)	oddany / w sprzedaży	326
22	Warszawa	JW. Construction	Varsovia Apartamenty Jerozolimskie	oddany / sprzedaż zakończona	114
23	Warszawa	JW. Construction	Varsovia Apartmanety Kasprzaka	oddany / sprzedaż zakończona	457
24	Warszawa	Ochnik Development Sp. z o.o.	Studio Centrum	oddany / w sprzedaży	85
25	Warszawa	Polnord	Platinum Hotel & Residence Wilanów	oddany / sprzedaż zakończona	165
26	Warszawa	Arche	Arche Hotel Geologiczna	oddany / sprzedaż zakończona	70
27	Warszawa	Marvipol	Royal Tulip Warsaw Apartments (dawniej Unique Apartments)	w budowie / w sprzedaży	448
28	Warszawa	Żoliborz Business Concept Sp. z o. o.	Żoliborz Business Concept	planowany / w sprzedaży	149
29	Warszawa	WIK Capital	Staybridge Suites Ursynów	w budowie / w sprzedaży	194
30	Warszawa	Hotel Style sp. z o.o.	Mercure Warszawa Ursus Station (dawniej Ibis Styles Włochy)	w budowie / w sprzedaży	214
31	Warszawa	Atal	Nowy Targówek Lokale Inwestycyjne	w budowie / w sprzedaży	157
32	Warszawa	JW. Construction	Bliska Wola (aparthotel, od ul. Prymasa Tysiąclecia, budynek E)	oddany / sprzedaż zakończona	b.d.
33	Warszawa	JW. Construction	Bliska Wola (etap D)	w budowie / w sprzedaży	1062
34	Warszawa	Myoni Group	Fort Cze	oddany / sprzedaż zakończona	100
35	Warszawa	Arche	Hotel Puławska Residence	oddany / sprzedaż zakończona	197
36	Wrocław	Arche	Hotel przy al. Kasprowicza	planowany	83
37	Wrocław	Domex-bud	DB Hotel ul. Strzegomska	w budowie / w sprzedaży	141
38	Wrocław	Gerda Broker	Best Western Premier City Centre	w budowie / w sprzedaży	64
39	Wrocław	LC Corp	Sky Tower apartamenty inwestycyjne	oddany / w sprzedaży	5
40	Wrocław	Dynamic Congress Centre Sp. Z o.o.	Ble Sky Hotel	planowany / w sprzedaży	107
41	Wrocław	Atal	Krakowska 37	w budowie / w sprzedaży	255
42	Wrocław	Ronson	Miasto Marina	oddany / w sprzedaży	151
43	Wrocław	Spółka Dzisiejszy Dom Sp. z o.o. / Blue House Zastępstwo Inwestycyjne Sp. Z o.o.	Condohotele Minimaxy	w budowie / w sprzedaży	264

TOTAL: 8 233

PORADNIK DLA INWESTORÓW INDYWIDUALNYCH

8 NAJWAŻNIEJSZYCH PUNKTÓW OCENY RYZYKA PRZY ZAKUPIE LOKALU W APART / CONDOHOTELU W MIEŚCIE

1	Lokalizacja	Nie znając szczegółowo założeń biznesu hotelarskiego inwestor indywidualny przynajmniej wstępnie może ocenić potencjał lokalizacji planowanego hotelu. Za bezpieczną uważana jest lokalizacja w centrum miasta (przy założeniu, że konkurencja innych hoteli i mieszkań na doby nie jest zbyt duża, a operator ma doświadczenie i najlepiej markę sieci międzynarodowej), przy wlotach do dużych miast, w sąsiedztwie dzielnic biurowych, przy dobrze funkcjonujących lotniskach. Ważne są także miejsca parkingowe w hotelu lub bezpośrednim jego sąsiedztwie.
2	Doświadczenie / wiarygodność	Firma zarządzająca obiektem powinna mieć doświadczenie w realizacji obiektów hotelowych. Warto zapytać w jaki sposób planowano i projektowano obiekt hotelowy (czy plan ten jest poparty wiedzą ekspertów z branży hotelowej). Brak doświadczenia dewelopera w budowie hoteli (przy założeniu, że doradzała mu profesjonalna firma od biznesów hotelowych) jest mniejszą przeszkodą, niż brak doświadczenia firmy, która obiektem będzie zarządzać. Dla wypracowania zysków potrzebna jest bowiem przede wszystkim wiedza operacyjna zdobyta w hotelach.
3	Standard obiektu / fundusz odtworzeniowy	Jakość wyposażenia bezpośrednio przekłada się na zużycie hotelu. Należy dokładnie zapoznać się ze specyfikacją techniczną wyposażenia pokoi (a najlepiej całego obiektu). Im niższej klasy wyposażenie, tym szybsza konieczność wymiany sprzętów. W części obiektów za wymianę wyposażenia (meble, remont wnętrza) płacić będą musieli za kilka lat właściciele pojedynczych pokoi / apartamentów, bowiem na bieżąco z zysków nie jest tworzony fundusz odtworzeniowy.
4	Stabilność finansowa spółki	Dokładna analiza stanu finansów spółki jest złożona i inwestorom indywidualnym trudno jest samodzielnie ją wykonać. Warto zamówić opracowanie specjalistyczne lub przynajmniej we własnym zakresie sprawdzić w ogólnodostępnych danych spółkę i powiązania w ramach grup kapitałowych (KRS, powiązania osobowe z innymi podmiotami).
5	Udział w zyskach	Reklamowane hasła „X% zysków” które ma zarobić kupujący są z reguły bardzo uproszczonym przekazem. Kluczowe jest realne wyliczenie od jakiej kwoty naliczany jest % zysków: <ul style="list-style-type: none">- czy od wartości netto apartamentu- czy od wartości netto apartamentu z wyposażeniem- czy od wartości netto apartamentu z wyposażeniem i miejscem garażowym Różnica może być znacząca, bowiem wyposażenie potrafi kosztować ok. 50-60 tys. zł, podobnie miejsce garażowe. W efekcie jeśli zysk jest liczony bez tych kosztów dodatkowych, to postawa wyliczenia może być nawet o 100 tys. zł niższa niż realnie wpłacona przez kupującego kwota.
6	Udział w częściach wspólnych	Indeksacja o wskaźnik inflacji, którą coraz częściej podkreślają deweloperzy w swoich reklamach jest de facto mało istotna dla rentowności, bowiem nie są to duże kwoty w skali roku.
7	Niezdefiniowany status budynku	W części projektów condo właściciele mają jedynie zakup pokoju / apartamentu, bez udziału procentowego w częściach wspólnych budynku. Takie rozwiązanie w przypadku ewentualnego konfliktu z firmą zarządzającą powoduje, że wspólnota właścicieli de facto nie jest w stanie przegłosować swoją większością udziałów żadnych zmian, które byłyby nie po myśli zarządcy i dewelopera. Udział głosów zarządcy i dewelopera (liczony wielkością powierzchni, która do nich należy czyli np. restauracje, sale konferencyjne, strefy SPA) będzie w takiej sytuacji zawsze niewspółmiernie większy niż udział właścicieli, którzy mają jedynie pokoje hotelowe.
8	Wyjście z inwestycji	Brak określonego wyraźnego charakteru budynku (jako hotelowy) powodować może sytuacje konfliktowe, które utrudnią sprawną obsługę gości. Zdarzają się budynki w których sprzedawane są lokale jako: mikrokawalerki na wynajem do mieszkania, pod wynajem dla studentów, pod małe biura, i jako apartamenty turystyczne. Miks funkcji, najemców i firm obsługujących taki najem powoduje utrudnienia, a w dłuższej perspektywie może wpływać na obniżenie wartości i prestiżu budynku, oraz jego szybsze zużycie.
		W części inwestycji condohotelowych umowy przewidują zapis, iż w przypadku ewentualnej chęci sprzedaży przez właściciela pokoju, deweloper lub spółka zarządzająca ma prawo pierwokupu. Rozwiązanie takie jest korzystne dla nabywców, ponieważ zakup lokalu odbywa się i tak po analizie rzeczoznawcy, czyli cenie rynkowej, ponadto odciąża właściciela w poszukiwaniu potencjalnego kupca pokoju. Zapis ten ważny jest jeszcze z jednego powodu, pokazuje podejście dewelopera i operatora do obiektu – chce on zostać w obiekcie, i zarządzać lokalami. Zależy mu na utrzymaniu spójności hotelu.

INWESTYCJE W REALIZACJI / SPRZEDAŻY



STAYBRIDGE SUITES, WIK Capital WARSZAWA

CENY NETTO/m²: 11 500 PLN + 23% VAT + koszty wykończenia
60 000 PLN/apartament

CHARAKTERYSTYKA:

Pierwszy w Polsce hotel pod franczyzą międzynarodowej marki Staybridge Suites (InterContinental Hotels Group). Formuła tzw. extended stay, czyli w pełni serwisowanych apartamentów (standard i obsługa według globalnych standardów hotelowych). Zysk – 7% rocznie liczone od wartości apartamentu netto. 20-letnia umowa dzierżawy.



SAITN MARTIN RESIDENCES, zarządzanie Rent like home POZNAŃ

CENY NETTO/m²: 11 640 PLN + 8% VAT + koszty wykończenia

CHARAKTERYSTYKA:

Inwestycja w zrewitalizowanej kamienicy, w samym centrum miasta (300 metrów od Rynku Starego Miasta i 150 metrów od ul. Św. Marcin). Apartamenty wykończone będą w wysokim standardzie, a inwestycję uzupełniono o strefę wellness, centrum fitness oraz eleganckie lobby z usługą concierge. Obiekt posiada 10-letnią umowę z operatorem najmu – Rent like home.



LWOWSKA 1 KRAKÓW

CHARAKTERYSTYKA:

Hotel działa od 2017 r., obecnie do sprzedaży wprowadzono 22 nowe apartamenty, które wcześniej nie były sprzedawane. Hotel od samego początku działania jest wysoko oceniany przez gości (9,2/10 skali w serwisie Booking, 4,5/5 skali w Google).



TULIP RESIDENCES WARSZAWA TARGOWA, WIK Capital

CENY NETTO/m²: od 11 500 PLN + 8% VAT + koszty wykończenia
2 100 PLN netto/m²

CHARAKTERYSTYKA:

Apartamenty pod marką międzynarodowej sieci Louvre Hotels Group. Inwestycja zlokalizowana pomiędzy Stadionem Narodowym (także stacją metra), a Dworcem Wschodnim. Lokale z aneksami kuchennymi – odpowiedź na oczekiwania gości turystycznych, i najmów średniookresowych.



MERCURE WARSZAWA URSUS STATION

CENY NETTO/m²: od 13 800 PLN + 23% VAT + koszty wykończenia

CHARAKTERYSTYKA:

Pierwszy w Polsce condohotel, który nie tylko ma brand międzynarodowej sieci hotelowej, ale będzie również zarządzany przez sieć (Grupę Orbis, należąca do globalnej sieci AccorHotels). Deweloper prognozuje zyski dla inwestorów indywidualnych na poziomie 8,7% rocznie liczone od wartości apartamentu netto (wraz z wyposażeniem).



ARCHE HOTEL DWÓR UPHAGENA GDAŃSK

CENY NETTO/m²: od 13 400 PLN + 23% VAT (cena zawiera już wykończenie i wyposażenie)

CHARAKTERYSTYKA:

Lokalizacja w centrum Gdańska, w sąsiedztwie Wyspy Spichrzów. Hotel i apartamenty powstają w zabytkowych zabudowaniach, które po rewitalizacji tworzyć będą cały kompleks z dużym zapleczem konferencyjnym i usługowym. Z uwagi na swój charakter obiekt będzie wyróżniał się spośród hoteli i apartamentów w tej okolicy, co może być dużą wartością w pozyskaniu gości i wydarzeń biznesowych.

WYNAJEM KRÓTKOTERMINOWY - WPŁYW ZJAWISKA NA SEGMENT HOTELEI, NIERUCHOMOŚCI I MIĄST

ROZWÓJ OFERTY NAJMU KRÓTKOTERMINOWEGO W POLSCE I ZA GRANICĄ

Biznesowy, masowy start wynajmu mieszkań turystom związany jest bezpośrednio z powstaniem serwisu Airbnb. Choć wcześniej działały już dwa inne globalnie znane serwisy, czyli Booking i Homeaway, to dopiero Airbnb nadało działalności skalę masową. Głównie z uwagi na początkowo inny od konkurentów model wynajmu – czyli wpisanie się w ideę ekonomii współdzielenia, a nie standardowe pośrednictwo w wynajmowaniu miejsc noclegowych. Pierwszy wynajem mieszkań na dużą skalę notowany jest na sierpień 2008 roku w Denver. W mieście odbywała się wówczas konwencja Partii Demokratycznej i z noclegów za pośrednictwem Airbnb skorzystało ok. 1 tys. osób.

Dziś wynajem mieszkań przez platformy rezerwacyjne nie ma już oczywiście nic wspólnego z ideą dzielenia. To biznes, który w najbardziej popularnych miastach jest coraz częściej uciążliwy.

W Polsce, w porównaniu z zagranicą, w zasadzie nie mamy jeszcze problemu nadmiernej skali zjawiska, poza Krakowem, w którym przepełnienie centrum i Starego Miasta turystami jest wyraźnie zauważalne.

Nie chcemy już więcej turystów

Overtourism, przepełnienie turystami – pojęcie zdefiniowane przez Josepha M. Cheera, Marinę Novelli – ekspertów od turystyki oraz językoznawcę - Claudio Milano – doskwiera wielu dużym miastom na całym świecie. Nadmierny, nieproporcjonalny do liczby mieszkańców wzrost odwiedzających prowadzi do przeludnienia w turystycznych obszarach, gentryfikacji dzielnic, a także wywołuje zmiany na rynku mieszkaniowym.

Dla przykładu nawet lokale socjalne służące zaspokojeniu podstawowych potrzeb mieszkańców Londynu, są nielegalnie wynajmowane na potrzeby turystów. O tym jednak jak niełatwo objąć ten rynek kon-

trolą, przekonał się niedawno Nowy Jork – w ubiegłym roku powstał projekt ustawy, wymagających od platform wynajmu krótkoterminowego, udostępnienia szeregu danych hosta (gospodarz / właściciel oferty, m.in. adresów wynajmowanych lokali, informacji o terminach ich najmu, wynagrodzeniach otrzymanych za najem, a także pełnej identyfikacji osoby wynajmującej nieruchomości – od imienia i nazwiska po numer telefonu i konta bankowego. Jeśli platforma nie ujawniłaby transakcji w raportach – groziłaby jej grzywna do 1,5 tys. USD za każdy nieujawniony wynajem. Nowe przepisy miały zacząć działać od lutego 2019 r. Jednak dwa portale – Airbnb i Homeaway zakwestionowały ten projekt. W złożonym przeciwko miastu wspólnym pozowie, wskazały, że narusza on 4. poprawkę do Konstytucji U.S.A., która brzmi: „Nie wolno naruszać nieuzasadnionymi rewizjami i zatrzymaniem prawa obywateli do nietykalności osobistej, mieszkania, dokumentów i mienia; nakaz w tym przedmiocie można wystawić tylko wówczas, gdy zachodzi wiarygodna przyczyna potwierdzona przysięgą lub zastępującym ją oświadczeniem. Miejsce podlegające rewizji oraz osoby i rzeczy podlegające zatrzymaniu powinny być w nakazie szczegółowo określone.” Z tym argumentem zgodził się Paul Engelmayer, sędzia Sądu Rejonowego na Manhattanie i w efekcie proponowane przepisy definitywnie upadły.

Coraz więcej miast wprowadza lub stara się wprowadzać kontrole i limity turystycznego najmu nieruchomości. Ale nie tylko. Najem krótkoterminowy i pojawiający się w konsekwencji masowy turysta, rodzą zupełnie nowe zjawiska. Np. czeska Praga powołała urząd nocnego burmistrza, którego zadaniem jest ograniczanie negatywnych skutków nieproporcjonalnej turystyki. Także Rada Miasta Krakowa zdecydowała o powołaniu nocnego burmistrza, choć w tym mieście sprawa nie jest jeszcze przesądzona, bowiem wojewoda małopolski uchylił uchwałę radnych Krakowa.

Sposoby ograniczania skali zjawiska najmu mieszkań na doby:



Ograniczenie liczby dni najmu (San Francisco, Dania, Hamburg, Amsterdam, Barcelona, Madryt, Japonia, Singapur, Majorka)



Konieczność zgłaszania do rejestru lokalnego (San Francisco, Barcelona, Walencja, Japonia)



Opłata wpisowa, za możliwość prowadzenia najmu mieszkania na doby (San Francisco)



Obowiązek usuwania ofert przez Airbnb, jeśli nie ma w ogłoszeniu podanego numeru oficjalnej licencji (San Francisco) oraz nakładanie kar na serwisy ogłoszeniowe publikujące oferty bez licencji (400 tys. euro na Majorce)



Ograniczenie liczby mieszkań, które może wynajmować jedna osoba (np. w Barcelonie można wynajmować tylko 1 mieszkanie)



Całkowity zakaz wynajmowania mieszkań turystom, **możliwość wynajmu jedynie pokoi w domach jednorodzinnych w określonych strefach**, np. przy lotnisku (Palma de Mallorca)



Całkowity zakaz wynajmowania mieszkań turystom na terenie danego rejonu (Majorka, pasmo gór Serra de Tramuntana)



Ograniczenie liczby turystów, którzy mogą jednocześnie przebywać w mieszkaniu (np. do 4 w Amsterdamie)



Mieszkania wynajmowane turystom muszą mieć **oddzielne wejścia** (Madryt)



Informacja o przychodach generowanych z poszczególnych mieszkań przekazywane bezpośrednio przez Airbnb do organów podatkowych lub samorządów (jako pierwsza na świecie wdrożyła to administracja skarbową w Danii, podobne rozwiązanie zastosowano w Niemczech i Grecji, dane otrzymują też samorządy m.in. San Francisco, Nowy Orlean, Chicago)



Wysokie kary za łamanie przepisów, nawet 500 tys. euro dla właścicieli mieszkań (Berlin, Grecja, Amsterdam, Praga)



Podatek turystyczny pobierany przez właścicieli mieszkań (Barcelona)

CHARAKTERYSTYKA WYBRANYCH MIAST

AMSTERDAM

Hotele w liczącym niespełna 1 mln mieszkańców Amsterdamie przyjęły w 2017 r. 8,3 mln gości, o 990 tys. więcej niż w 2016 r. (+ 14 proc.). W lipcu 2018 r. Airbnb naliczył prawie 20 tys. oferowanych noclegów w tym mieście. Dla porównania, latem 2014 r. funkcjonowało ich tylko 7 tys.

Duży ruch turystyczny podbija czynsze najmu nieruchomości, przyczynia się do przeludnienia ulic. Dodatkowe kłopoty władzom miasta, jak i jego mieszkańcom, sprawia liberalne prawo narkotykowe, z którego turyści chętnie korzystają. Miasto stara się więc ograniczyć overtourism wszelkimi sposobami. W przypadku najmu dla przyjezdnych – jak podają lokalni urzędnicy – w Amsterdamie lokal/nieruchomość **można udostępnić maksymalnie 30 dni w roku, nie więcej niż 4 osobom jednocześnie**. Przez resztę roku właściciel musi sam mieszkać w domu. Kara za przekroczenie limitu dopuszczalnych dni wynosi **20,5 tys. euro**.

Najem wielu mieszkań/pokoi w jednym budynku jest uważany za nielegalny hotel. W takiej sytuacji budynek (lub wszystkie wynajmowane mieszkania) zostaje zamknięty na trzy miesiące, a właściciele i zaangażowani w najem pośrednicy są obciążeni grzywną w wysokości 20,5 tys. euro za każdą nieruchomość.

Według ostatnich, przeprowadzonych w listopadzie 2018 r., badań przez amsterdamską sekcję Badań, Informacji i Statystyki (Onderzoek, Informatie en Statistiek), **uciążliwości wiążące się z najmem turystycznym odczuwa prawie połowa mieszkańców Amsterdamu, w tym 81% w centrum miasta. Ponad 30% mieszkańców popiera formę zakazu. I prawie wszyscy mieszkańcy (98%) zgadzają się by rynek ten podlegał regulacjom.**

**81%
mieszkańców
odczuwa uciążliwości
związane z najmem turystycznym**

Komentarz Urzędu Miasta Amsterdam

Obecnie w Amsterdamie **właściciele nieruchomości muszą zgłaszać się do gminy za pośrednictwem specjalnej strony internetowej**, za każdym razem, gdy wynajmują swoje lokum gościom. **Jeśli nie zgłoszą najmu, czeka ich grzywna w wysokości min. 6 tys. euro**. Amsterdam nalegał też, by rząd holenderski wprowadził obowiązek rejestracji, na mocy którego właściciele będą musieli podać numer rejestracyjny w swojej ofercie. Miejmy nadzieję, że nowe przepisy wejdą w życie w 2020 r. **Propozycje nowego (amsterdamskiego) rozporządzenia mieszkaniowego otwierają również możliwość całkowitego zakazu wynajmu nieruchomości za pośrednictwem platform takich jak Airbnb i Booking w obszarach o dużej presji turystycznej. Zanim to jednak nastąpi, Amsterdam musi przeprowadzić więcej badań w niektórych dzielnicach i testów zgodności z przepisami krajowymi i europejskimi.**

Aktualnie miasto koncentruje się na opanowaniu wzrostu liczby pokoi hotelowych, a także na jakości nowych hoteli. **W dużym obszarze Amsterdamu został wprowadzony zakaz budowy nowych hoteli. Nowe budynki mogą być stawiane tylko w określonych obszarach, jeśli spełniają wyśrubowane standardy.** Oczekujemy, że turystyka będzie się rozwijać, a ponieważ wykorzystanie hoteli jest bardzo wysokie (ponad 80% obłożenia), **wzrost mieszkań oferowanych na wynajem krótkoterminowy nie zmienił rynku hotelowego.**

ATENY

W 2018 r. Grecki Urząd do spraw Przychodów Publicznych (AADE) wprowadził **obowiązek elektronicznego rejestrowania mieszkań i innych obiektów wynajmowanych turystom** w systemie krótkoterminowym. Ponadto, **urząd otrzymuje od firm obsługujących płatności zagraniczne, dane Greków, wynajmujących lokale na krótki czas przez platformy internetowe, m.in. NIP i przychody z tytułu tej działalności.** Następnie AADE zaczął porównywać te dane z deklaracjami podatkowymi właścicieli lokali i jednocześnie sprawdza, czy wynajmujący stosują się do nowych przepisów. Są już pierwsze wyniki: **w internetowym rejestrze AADE brakowało 20 tys. lokali ogłaszanych na platformie Airbnb. Podatków nie płaciło 130 podmiotów** promujących swoje nieruchomości na tym portalu. Kary za nielegalny wynajem sięgają do 5 tys. euro.

Przedstawiciele AADE wyliczają, że obecnie w systemie zarejestrowanych jest ponad 70 tys. lokali.

Władzom miejskim pozostaje kolejna kwestia do rozwiązania – **wzrost stawek długoterminowego najmu wywołany wysokimi czynszami dla turystów, na co szczególnie skarżą się mieszkańcy Aten, które odwiedza rocznie ok. 5 mln turystów.** W ostatnich miesiącach niedaleko Akropolu, w dzielnicy Koukaki 20 osób zaczęło z tego powodu protestować – wskazując, że cena wynajmu mieszkania wzrosła o ok. 59 proc. w latach 2016 – 2018.

BERLIN

W Berlinie w 2016 r. wprowadzono zakaz wynajmowania turystom prywatnych mieszkań. **Można było wynajmować jedynie pokoje, a w razie złamania zakazu, groziła grzywna w wysokości do 100 tysięcy euro.** Jednak **władze miasta złagodziły te obostrzenia i główne mieszkania czy domy będzie można wynajmować bez limitu, a dopiero tzw. drugą nieruchomość maksymalnie przez 90 dni danym w roku.**

Od 2018 r. roku w stolicy Niemiec obowiązuje nowe regulacje, zgodnie z którymi, **aby wynajmować turystom mieszkanie, trzeba mieć zgodę urzędu dzielnicowego. A jeśli ktoś chce udostępnić tylko sam pokój, powinien posiadać numer identyfikacyjny i podawać go na portalach rezerwacyjnych. Za nielegalne udostępnianie lokalu grozi kara nawet 500 tysięcy euro.** Od tego czasu berlińskie władze wydały pozwolenia na 1,9 tysiąca mieszkań oraz wydały 3 tys. numerów ewidencyjnych. W czasie roku działania systemu obowiązkowej rejestracji lokali na wynajem krótkoterminowy, urzędy dzielnicowe wystawiły grzywny dla ponad 250 gospodarzy nielegalnie wynajmujących mieszkania, na łączną kwotę 1,5 mln euro. Największa jej część – 950 tys. euro - przypadła na modną dzielnicę Friedrichshain-Kreuzberg. Średnio grzywny wyniosły po 6 tys. euro, a najwyższa możliwa kara – wspomniane wcześniej 500 tys. euro jeszcze nikogo nie dosięgła.

Władze Berlina zaczęły również rozważać plan zamrożenia czynszów na pięć lat. To efekt nacisków mieszkańców miasta, z których ok. 85% wynajmuje mieszkania, którzy borykają się z ciągle drożącymi czynszami. Plan przewiduje nałożenie limitu czynszów w wysokości 7,97 euro/m² dla wszystkich mieszkań wybudowanych przed 2014 r. W efekcie czynsze 50% mieszkań w Berlinie musiałyby zostać obniżone, nawet o połowę. Zdaniem części polityków to jest jedyny sposób na powstrzymanie „spekulantów” i utrzymanie Berlina jako zróżnicowanego kulturowo mia-

5 tys. euro
– kara którą można
otrzymać za nielegalny
wynajem mieszkań
turystom

sta, w którym osoby o niskich lub średnich dochodach mogą mieszkać w tych samych budynkach, co milionerzy. Warto bowiem pamiętać, że Berlin borykał się z ogromnym poziomem bezrobocia i pustostanów na przełomie wieków, czynsze były wówczas bardzo niskie. Były burmistrz miasta, Klaus Wowereit, wymyślił nawet hasło „Arm aber sexy” (biedny, ale seksowny), które miało przyciągać do stolicy Niemiec artystów i start-upy z całego świata. W ostatniej dekadzie czynsze jednak wzrosły dwukrotnie, i obecnie za 1 m² mieszkania trzeba płacić, przeciętnie, ok. 12 euro. Podwyżki są w dużej mierze pochodną napływu globalnego kapitału, głównie z Chin, USA i innych państw europejskich, inwestującego w berlińskie mieszkania, z których korzysta coraz więcej turystów. W 2018 r. zarejestrowano kolejny rekord – stolicę Niemiec (liczącą 3,7 mln mieszkańców) odwiedziło 13,5 mln turystów.

Aktualnie w Berlinie, według oficjalnych szacunków władz miejskich, **minimum 20 tys. lokali (mieszkań i pokoi) jest udostępnianych turystom.**

BARCELONA

Barcelona, licząca 1,6 mln mieszkańców, w ubiegłym roku gościła **ponad 30 mln turystów.** Mimo, że **przyjezdni wydają rocznie tu ok. 30 mld euro** (dane z 2017 r.), miasto stara się

zapanować nad niekontrolowaną turystyką. W tym celu m.in. uchwalono przepisy ograniczające niektóre wycieczki (np. na rowerach, seagway'ach) w najbardziej zatłoczonych miejscach. W Barcelonie **określono też dokładnie, jakie nieruchomości i na jakich warunkach mogą być wynajmowane. Zobowiązano właścicieli nieruchomości lub firmy nimi zarządzające, do rejestrowania wszystkich pełnoletnich gości na policji. Właściciel apartamentu turystycznego ma też obowiązek obciążać swoich gości podatkiem turystycznym.** Jak zwracają uwagę przedstawiciele Dreamproperty.pl, zanim kupi się nieruchomość z zamiarem jej wynajmowania, warto się upewnić, czy **korzystanie z niej przez turystów nie jest zabronione w regulaminie wspólnoty.** Aktualnie wydawanie nowych licencji turystycznych jest zamrożone, a funkcjonujące lokale turystyczne są poddawane szczegółowej kontroli.

30 mln
turystów
w 2018
roku, licencje na wynajmowanie wstrzymane

MADRYT

Rada miejska Madrytu (3,2 mln mieszkańców) w marcu 2019 r. przyjęła Specjalny Plan Zakwaterowania, **ograniczający możliwość wynajmu turystom prywatnych mieszkań.**

Dokument przewiduje, że **właściciele** mieszkań udostępnianych turystom **muszą wnioskować o wydanie specjalnego pozwolenia.** Przepisy te mają uniemożliwić prowadzenie wynajmu w 95 proc. madryckich mieszkań, wykorzystywanych przez turystów. Jak wskazują eksperci Dreamproperty.pl – **uzyskanie licencji turystycznej wymaga, oprócz standardowych dokumentów (akt własności czy pozwolenie na użytkowanie), przedstawienia urzędowi miejskiemu również planu mieszkania przygotowanego przez architekta z odpowiednimi uprawnieniami. Co ciekawe, w Madrycie nie wolno wynajmować apartamentów turystycznych na mniej niż pięć dni, a na drzwiach każdego zarejestrowanego mieszkania powinna wisieć tabliczka informująca, że jest to apartament turystyczny.**

W Madrycie dokładna liczba apartamentów turystycznych nie jest znana. Władze miasta i różne źródła **szacują ich liczbę na ponad 15 tys., przy czym licencję turystyczną posiada 10,5 tys. z nich** (dane z marca 2019).

Nie można wynajmować
mieszkań na mniej niż
5 dni

MALAGA

W Maladze (ok. 570 tys. mieszkańców, prowincja: 1,7 mln mieszkańców), w maju 2016 r. wprowadzono **obowiązek posiadania licencji turystycznych przez wszystkich wynajmujących swoje mieszkania turystom**. Rozporządzenie konkretnie określa, jakie cechy musi posiadać nieruchomość turystyczna, jak powinna być wyposażona i w jaki sposób obsługiwana. Odpowiednio zarejestrowana nieruchomość otrzymuje swój numer identyfikacyjny. Przy sprzedaży nieruchomości numer można przekazać nowemu właścicielowi, który ma obowiązek go zaktualizować. Rozporządzenie wprowadza również obowiązek rejestracji gości w ciągu 24 godzin od przyjazdu za pomocą specjalnego formularza, do złudzenia przypominającego **hotelowy na policji lub w odpowiedniej jednostce Guardia Civil**. Większości rejestracji można dokonywać online i nie muszą robić tego właściciele nieruchomości osobiście – podają przedstawiciele Dreamproperty.pl

Goście muszą być rejestrowani on line na policji

LONDYN

W Londynie można wynajmować mieszkania na cele turystyczne **maksymalnie na 90 dni roku**. Na internetowych platformach znajduje się **ponad 110 tys. ofert krótkoterminowego najmu**. Kontrole nad ich legalnością prowadzi urząd miasta. Np. w ubiegłym roku wykryto 24 mieszkania socjalne, które były bezprawnie podnajmowane turystom. Obecnie kontrolowanych jest ponad 1,5 tys. nieruchomości w samym Westminster. Rada Miejska Westminster ds. usług mieszkaniowych dąży do tego, by rząd wprowadził krajowy system rejestracji dla właścicieli nieruchomości.

Władze miasta kontrolują, a platformy podpowiadają jak obchodzić zakazy

Gospodarze prowadzące nielegalne działania muszą liczyć się z **karami**. Rekord padł w tym roku - grzywna w wysokości ponad 100 tys. funtów.

Jednak na razie wygląda na to, że londyńczycy podchodzą do tych przepisów dość lekceważąco, co udowodnili dziennikarze BBC, prowadząc specjalne dochodzenie na początku 2019 r. Ustalili, że pracownicy platform **internetowych podpowiadali właścicielom jak obejść prawo**. Np. w nagranej potajemnie rozmowie menedżer z Hostmaker, firmy zarządzającej wynajmem krótkoterminowym, tłumaczył „klientowi”, że **wystarczy zrobić nowe zdjęcia nieruchomości, by oszukać algorytm Airbnb, weryfikujący, ile dni dane lokum już zostało wynajęte**. Po publikacji artykułu, Hostmaker zadeklarował przeprowadzenie wewnętrznego dochodzenia. Agent z innej firmy, Guestready, również nagrywany przez dziennikarzy, oferował **stworzenie nowej wizytówki nieruchomości, tak by znów trafiła na rynek najmu po wyczerpaniu limitu w danym roku**. Zapewniał, że wszyscy tak robią ¹.

Sam burmistrz miasta, Sadiq Khan, zwrócił się w lipcu 2019 r. do brytyjskich władz z żądaniem przekazania mu uprawnień do kontroli czynszów w Londynie. Plan Khana zaleca powołanie specjalnej komisji (London Private Rent Commission) m.in. w celu „zaprojektowania i wdrożenia skutecznego systemu kontroli czynszów”. **Działania te burmistrz Londynu podjął w związku z napływem inwestorów kupujących lokale na wynajem w Wielkiej Brytanii** – ten rynek wcześniej był zdominowany przez rodzinne brytyjskie firmy. Dziś umacniają na nim swoją pozycję takie podmioty jak Legal & General Group, M&G Real Estate, Greystar Real Estate Partners i Invesco.

PRAGA

Stolica Czech (niespełna 1,3 mln mieszkańców) **przyciągnęła w 2018 r. rekordową liczbę 7,9 miliona odwiedzających**. Dla porównania – w 2000 r. zawitało tu 2, 6 mln turystów. Na 2019 r. prognozuje się, że ich liczba sięgnie prawie 9 mln. Większość turystów nie opuszcza obszaru Pragi 1 – czyli obszaru Starego Miasta, dzielnicy Malá Strana (Dzielnica Mniejsza) i rejonu Zamku. Efektem masowej turystyki w tej części miasta są hałas i wypieranie długoterminowych najemców mieszkań. **Rada miejska w Pradze zaczęła prace nad przestrzeganiem zasad nocnej ciszy, zakazała używania rowerów (Segway'a) i obecnie pracuje nad zakazem utrudniających ruch drogowy „rowerów piwnych”**. W 2019 r. powstał nawet urząd burmistrza nocnego miasta. Stanowisko do objął Jan Štern, który m.in. aktywnie prowadzi negocjacje z właścicielami barów, by zarzucili współpracę z organizatorami popularnych „pub crawling” oraz prowadzili politykę zakazującą hałasu na zewnątrz pubów i restauracji. Ponadto, **mieszkańcy centrum miasta są oficjalnie „zachęceni” urzędników gminnych do zgłaszania policji zakłóceń, jakie powodują goście pokoi, mieszkań czy domów wynajmowanych krótkoterminowo**. Właściciele muszą się liczyć z **karą grzywny**.

7,9 mln turystów w 2018 r.

PARYŻ

W Paryżu, po czteroletniej batalii, **od 2019 r. nieruchomości mogą być wynajęte krótkoterminowo na okres nie dłuższy niż 120 dni w każdym roku**. Mieszkania te muszą być zarejestrowane w specjalnym systemie. Jeśli właściciel naruszy prawo, **może zostać ukarany**. Jednocześnie od tej zasady są wyjątki – np. **hości (właściciele nieruchomości) wynajmujący pokój w nieruchomości, w której sami również mieszkają, mogą oferować najem krótkoterminowy przez cały rok**.

Wynajmuj przez cały rok, jeśli mieszkasz w mieszkaniu

Limit 120 dni najmu krótkoterminowego poza Paryżem obowiązuje również w kilkunastu innych francuskich miastach: Aix-en-Provence, Annecy, Bordeaux, Levallois-Perret, Lille, Lyon, Martigues, Menton, Neuilly-sur-Seine, Nicea, Nimes, Roquebrune Cap Martin, Saint-Cannat, Saint-Paul de Vence, Sete, Versailles i Villeneuve-Loubet.

Sam Paryż oraz region Ile-de-France ², w których żyje ok. 12 mln osób, w 2018 r. odwiedziło 50 mln turystów.

1 Guy Lynn “London firms helping landlords break letting laws”, BBC News; 25 02 2019 r.

2 Największa francuska aglomeracja, licząca ok. 12 tys. mkw., na którą składa się osiem departamentów: Essonne, Hauts-de-Seine, Paryż, Sekwana-Saint-Denis, Sekwana i Marna, Dolina Marny, Dolina Oise i Yvelines. Graniczy z regionami: Grand Est, Burgundia-Franche-Comté, Region Centralny-Dolina Loary, Normandia i Hauts-de-France.

Rynek wynajmów apartamentów prywatnych w Hiszpanii to gigantycznych rozmiarów biznes, który jeszcze do niedawna wymykał się regulacjom prawnym tworząc prawdziwe El Dorado dla inwestorów zagranicznych, zwłaszcza tych niekoniecznie lubiących płacić podatki. Fakt czerpania korzyści z wynajmu był w zasadzie nie do wykrycia, jeśli właściciel nieruchomości był cudzoziemcem i nie był rezydentem w Hiszpanii, czyli nie spędzał tu więcej niż 180 dni w roku, ani nie płacił podatków od dochodu.

Kilka lat temu władze poszczególnych hiszpańskich prowincji postanowiły zlikwidować szarą strefę i uregulować rynek wynajmu nieruchomości wakacyjnych. Powodów było kilka: poza tym oczywistym, podatkowym, chodziło również o uzyskanie kontroli nad przepływem turystów, przede wszystkim z powodu bezpieczeństwa publicznego – z mieszkań pod wynajem z dużą łatwością mogły korzystać np. organizacje terrorystyczne, jako że goście nie byli w żaden sposób rejestrowani, podczas gdy rejestracja gości była i jest oczywistą sprawą w hotelach. Chodziło również o ograniczenie liczby turystów przyjeżdżających do hiszpańskich miast w szczycie sezonu.

Apartamenty pod wynajem konkurują z dużym powodzeniem z rynkiem hotelarskim, szczególnie w największych miastach. Hosteltur.com podaje, że tzw. „obłożenie” miejsc hotelowych w Madrycie i Barcelonie wynosi odpowiednio 77,5% i 78,6%, w szczycie sezonu przekraczając 80%, podczas gdy apartamenty turystyczne w tych miastach notują obłożenie rzędu 69,5% i 68,1%. Sektor hotelarski ostro walczył więc o uregulowanie rynku wynajmów apartamentów prywatnych, ponieważ wyjątkowo szybki i niekontrolowany przyrost ilości miejsc noclegowych w apartamentach wakacyjnych zaczął bardzo niekorzystnie wpływać na jego dochody. Trudno się dziwić tej walce patrząc na liczby:

- między rokiem 2012 a 2016 oferta apartamentów turystycznych w 22 głównych miastach Hiszpanii wzrosła o... 1,6 tys.%! Oznaczało to 362,5 tys. miejsc noclegowych w apartamentach turystycznych w 2016 r. czyli o 9,67% więcej niż w hotelach. Mówimy tu o nieruchomościach zarejestrowanych, a mimo starań urzędów, szarej strefy nie udało się zlikwidować zupełnie.



Tatiana Pękała,

Dreamproperty.pl, biuro obrotu nieruchomościami na Costa del Sol

W Wielkiej Brytanii wraz z pojawieniem się platformy Airbnb liczba apartamentów na wynajem krótkoterminowy bardzo szybko wzrosła, zwłaszcza w dużych miastach jak Londyn, Edynburg czy Glasgow.

- W Londynie rynek apartamentów na wynajem krótkoterminowy wzrósł czterokrotnie od 2015 r., obecnie jest tu 20 tys. takich lokali, co oznacza, że jeden apartament przypada na 112 mieszkańców.
- W Edynburgu jest 12 tys. apartamentów na wynajem krótkoterminowy – na jeden apartament przypada na 42 mieszkańców. Airbnb twierdzi, że podczas Festiwalu Teatralnego Fringe, który odbywa się w sierpniu w Edynburgu, działalność Airbnb dodaje do szkockiej ekonomii aż 1,5 mln GBP dziennie!

Głównym wyzwaniem dla rynku nieruchomości na wynajem krótkoterminowy są problemy społeczno-socjalne. Po pierwsze, właścicielom mieszkań bardziej opłaca się wynajmować krótkoterminowo, więc apartamenty na wynajem długoterminowy są przez to droższe, a ich ceny regularnie wzrastają. Lokalne władze nie mogą sobie poradzić ze skalą tego zjawiska i nie wiedzą jak temu przeciwdziałać. Drugą kwestią jest hałas. Lokale z Airbnb często wynajmują młodzi ludzie, co wiąże się z nocnymi imprezami oraz zakłócaniem spokoju. Zdarzają się również sytuacje, gdy piękne apartamenty są kompletnie zdemolowane. Często jednak ubezpieczenie pokrywa koszty remontowe, stąd też właściciele raczej nie zniechęcają się do takiego wynajmu swoich nieruchomości.



Joanna Kaczyńska,

dyrektor generalny, Nieruchomości Za Granicą

SKALA I SPECYFIKA RYNKU NAJMU NA DOBY W POLSCE

Brakuje danych

Zastanawiając się nad skalą rynku w zasadzie należałoby napisać – nieznana. Nie ma bowiem wiarygodnych, kompleksowych dostępnych danych pokazujących jak duży jest rynek najmu mieszkań udostępnianych na doby. W Polsce nie dysponujemy nawet zbiorczymi danymi o tym, ile mieszkań wynajmowanych jest na całe mieszkaniowe – co niejednokrotnie podkreślają eksperci Stowarzyszenia Mieszkanicznik.

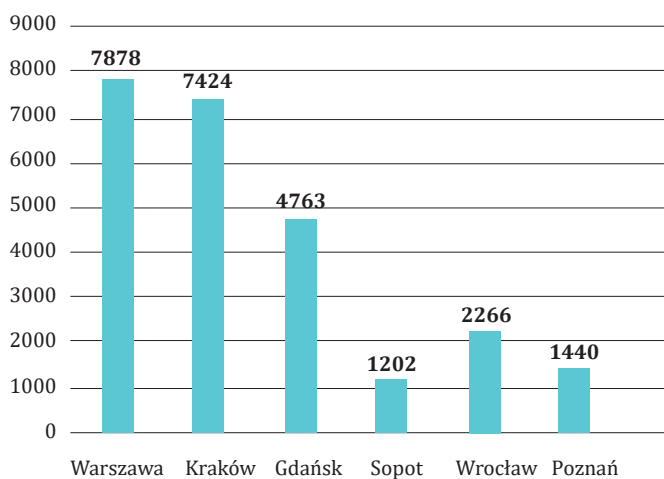
Taki stan wynika z kilku przyczyn. Nie mamy przepisów prawnych jednoznacznie regulujących najem krótkoterminowy. W efekcie **nie do końca wiadomo jak zaszeregować takie apartamenty. Bo nawet klasyfikacja Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) w tym zakresie jest niepełna.** Teoretycznie część takich lokali znajduje się w kategorii GUS „pozostałe obiekty”. Ale są tam razem ze schroniskami, ośrodkami wczasowymi i kolonijnymi kempingami, polami biwakowymi.... Czyli de facto nic z tych statystyk i tak nie wynika w kontekście mieszkań turystycznych.

Lokalnie prowadzone są rejestry gminne, do których mieszkania udostępniane turystom powinny być przez właścicieli zgłaszane. Ale nie zawsze są. I nie wynika to z niechęci właścicieli, ale często z ich nieświadomości, a wręcz błędnych informacji udzielanych przez urzędników (zdarzają się przypadki, iż urzędy informują, że pojedynczych mieszkań nie trzeba zgłaszać i rejestrować). **Nie da się więc pozyskać danych na poziomie samorządów.** O czym zresztą oficjalnie miasta także mówią.

Najpełniejszy obraz rynku mają więc platformy rezerwacyjne, głównie dwa największe i najpopularniejsze serwisy – Booking i Airbnb. Przy czym Airbnb jest w Polsce stosunkowo nowym kanałem, stąd dane z tego portalu pokazują jedynie wycinek rynku, i to głównie w Warszawie, Krakowie i Gdańsku. Serwisy te nie udostępniają publicznie danych.

Analizę serwisu Airbnb wykonuje m.in. zewnętrzna firma AirDNA. Chcąc określić skalę rynku można się więc posiłkować tymi danymi, z założeniem, iż **są to niewątpliwie dane zaniżone.**

Liczba aktywnych ofert w serwisie Airbnb dane AirDNA, wrzesień 2019 r.



Opracowanie: InwestycjewKurortach.pl

Nawet oficjalne dane z miast wyraźnie pokazują jak bardzo zjawisko jest niedoszacowane w rejestrach gminnych. Miasto Wrocław podaje, iż w oficjalnej bazie mieszkań zgłoszonych do wynajmu krótkoterminowego było: 4 takie lokale w 2016 r.; 94 – w 2017 r.; i 107 w rejestrze w 2018 r. Tymczasem statystyki AirDNA pokazują we Wrocławiu 2 266 aktywnych ofert. Brak wiarygodnych danych jest problematyczny nie tylko dlatego, że trudno określić skalę rynku, ale też dlatego, że nie mogą na zjawisko reagować poszczególne podmioty m.in. samorządy, branża hotelowa, instytucje zajmujące się turystyką, a także organy podatkowe. W efekcie rynek podlega wyłącznie samoregulacji. Połącza to za sobą także negatywne konsekwencje w postaci **pojawiających się apartamentów o niskiej jakości obsługi, czystości, bezpieczeństwa gości. Do tego dochodzi efekt zaniżania stawek przez mało doświadczonych właścicieli mieszkań,** którzy obniżają stawki za nocleg w obawie przed brakiem obłożenia. To z kolei „odbija” się na wynikach innych, profesjonalnie zarządzanych apartamentów, ale też na cenach noclegów w hotelach. Niestety duża część turystów szukając noclegu kieruje się wyborem jedynie poprzez cenę. W największych polskich miastach mamy więc już walkę cenową, takie zjawisko występuje m.in. w Warszawie oraz na Wyspie Spichrzów w Gdańsku.

Rentowność spada, efekt przesylenia już widać

Boom na wynajem krótkoterminowy, który obserwujemy w Polsce w ostatnich 2-3 latach spowodowany jest zarówno inwestycjami deweloperskimi typu apartotele, jak i bardzo dużą aktywnością osób indywidualnych które rozpoczęły wynajem krótkoterminowy. **Nasycenie rynku widoczne jest już w dużych miastach – Warszawa, Kraków, Gdańsk, Sopot, Wrocław.** Ogólny poziom obłożenia i średnie stawki najmu w tych miastach spadają (oczywiście są wyjątki, mówimy jednak o ogólnym trendzie).

Zyski w wynajmu krótkoterminowego w obiegowej opinii pokazywane są jako dużo wyższe niż w przypadku najmu długoterminowego. Tymczasem obecne realia rynku nie wskazują już jednoznacznie na takie wnioski. W przypadku najmu mieszkaniowego rentowność wynosi obecnie ok. 4-5%, najem krótkoterminowy bywa reklamowany jako biznes przynoszący zyski na poziomie 8-10%. Oczywiście tak wysoki poziom dochodów jest możliwy do uzyskania w najmie na doby, ale dotyczy to jedynie wybranych lokalizacji, i spełnienia wielu warunków (m.in. wysokiej jakości obsługi gości, sprawnego zarządzania ceną, umiejętności zarządzania kosztami itd.).

Na rynku powoli **zaczyna więc być widoczne zjawisko powrotu mieszkań z wynajmu krótkoterminowego, na wynajem długoterminowy.** Trend ten potwierdza także największa organizacja w Polsce skupiająca właścicieli nieruchomości – Stowarzyszenie Mieszkanicznik (skupiające ok. 2 600 oficjalnych członków, i docierające do ponad 12 tys. osób związanych z rynkiem mieszkań).

Warszawa, Kraków, Gdańsk, Sopot, Wrocław – w tych miastach powoli widać efekt nasycenia rynku mieszkaniami turystycznymi. Spada średni poziom obłożenia i stawek za dobę. Zaczęła się migracja pojedynczych apartamentów z modelu krótkoterminowego, z powrotem na rynek najmu długoterminowego.

KRÓTKOTERMINOWY NAJEM LOKALI – KWESTIE PRAWNO-PODATKOWE

PODATEK OD KRÓTKOTERMINOWEGO NAJMU LOKALI

W zasadzie całość regulacji prawno-podatkowym w zakresie najmu mieszkań w modelu na dobry można by podsumować stwierdzeniem: przepisy prawne nie nadążają za rzeczywistością. Regulacje dotyczące rozliczania się z podatku dochodowego z tytułu najmu lokali (w tym i turystom) w ostatnich latach uległy istotnym zmianom:

- do końca 2017 r. osoby wynajmujące mieszkania, w tym również turyści, miały dwie opcje rozliczania się z fiskusem: albo ryczałtowo w wysokości 8,5% dochodów (bez możliwości odliczania ponoszonych kosztów), albo według stawek podatkowych 18 lub 32% (z możliwością dokonania odliczeń kosztów).
- Natomiast od 1 stycznia 2018 r. ryczałtem mogą rozliczać się podatnicy, którzy osiągają roczny przychód maksymalnie 100 tys. zł. Powyżej tej sumy stawka do zapłacenia rośnie do 12,5%

Według aktualnych przepisów dochody (przychody) z najmu można opodatkować na następujące sposoby:

Na ogólnych zasadach, według skali podatkowej, w ramach zarejestrowanej działalności gospodarczej; obowiązują stawki:

- 18% i 32%
- lub ryczałt 19% (podatek liniowy).

W przypadku osoby prywatnej:

- **ryczałtem** od przychodów ewidencjonowanych w wysokości **8,5%** przychodów **do kwoty 100 tys. zł rocznie** i **12,5% od nadwyżki** ponad tę kwotę. Ryczałt według tej wyższej stawki – jak zwracają uwagę prawnicy – powinien być regulowany już w trakcie roku w terminie wynikającym z przyjętego sposobu opłacania ryczałtu (miesięcznego lub kwartalnego). Jeśli więc np. limit 100 tys. zł zostanie przekroczony w sierpniu danego roku, to ryczałt miesięczny według 12,5% stawki podatku od nadwyżki ponad ten limit, należy wpłacić w terminie do 20 września danego roku, a w przypadku kwartalnego rozliczenia - w terminie do 21 października danego roku. **Taka forma nie jest jednak jednoznaczna dla wszystkich organów administracji skarbowej, a nawet dla sądów.**

Nowelizacja ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym, z końcem 2018 r. (Dz.U. 1998 nr 144 poz. 930) zlikwidowała obowiązek składania przez osoby uzyskujące przychody z tzw. prywatnego najmu oświadczenia o wyborze ryczałtu ewidencjonowanego (8,5 i 12%) jako formy opodatkowania. Od 1 stycznia 2019 r. o wyborze formy opodatkowania przychodów z prywatnego najmu decyduje wynajmujący, dokonując pierwszej wpłaty na podatek dochodowy.

Gdy przedmiot najmu (lokal) stanowi składnik wspólnego majątku małżonków, między którymi istnieje wspólność majątkowa, powinni rozliczać przychody (dochody) z tego tytułu po połowie. Jednak – jak zwraca-

jącą uwagę prawnicy z kancelarii prawnej MKZ Partnerzy – uregulowania przewidują także **drugi sposób rozliczenia prywatnego najmu rzeczy objętych wspólnością majątkową małżeńską, czyli opodatkowanie całego dochodu (przychodu) z tego tytułu przez jednego z małżonków.** Skorzystanie z tego sposobu rozliczenia dochodów (przychodów) wymaga złożenia przez małżonków pisemnego oświadczenia o dokonany wyborze. Co więcej, od 1 stycznia 2019 r. zarówno oświadczenie o dokonany wyborze, jak i zawiadomienie o rezygnacji z niego, może być podpisane przez jednego z małżonków. Jest traktowane na równi ze złożeniem przez niego oświadczenia o upoważnieniu go przez współmałżonka do złożenia oświadczenia/zawiadomienia w imieniu obojga małżonków.

OFICJALNE STANOWISKO MINISTERSTWA FINANSÓW WS. PODATKU DOCHODOWEGO Z NAJMU:

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, dalej zwana „ustawą PIT”, wymienia w art. 10 ust. 1 pkt 6 najem jako odrębne źródło przychodów. Zasadniczą formą opodatkowania dochodów (przychodów) z najmu jest opodatkowanie na ogólnych zasadach według skali podatkowej ze stawkami 18% i 32%.

Podatnik, na zasadzie wyboru, może opodatkować przychody z tego źródła ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych w wysokości 8,5% przychodów do kwoty 100 tys. zł i 12,5% od nadwyżki ponad tę kwotę. Formę ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych mogą wybrać osoby fizyczne osiągające przychody z tytułu najmu, jeżeli umowy te nie są zawierane w ramach prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej.

Podatnik uzyskujący przychody z najmu może również przychody te opodatkować w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Wówczas mogą być opodatkowane wg skali tj. wg stawek 18% i 32%, albo 19% tzw. podatek liniowy. **Przychody z tytułu świadczenia usług wynajmu nieruchomości (symbol PKWiU 68.20.1) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej są wyłączone z opodatkowania ryczałtem ewidencjonowanym (8,5%). Natomiast przychody ze świadczenia usług związanych z zakwaterowaniem (PKWiU dział 55) świadczone przez pozostałe obiekty noclegowe, turystyczne i miejsca krótkotrwałego zakwaterowania bez obsługi – mogą być opodatkowane ryczałtem, ale właściwa stawka ryczałtu dla tego rodzaju działalności to 17%.**

Przepisy ustawy PIT nie definiują pojęcia „najem”, jak również nie wyodrębniają najmu krótkoterminowego i długoterminowego. Ustawa PIT nie zawiera także definicji condohotelu/aparthotelu, jak również nie przewiduje dla ich wynajmu odmiennych zasad opodatkowania.

Powierzenie zarządu najmem wyspecjalizowanej firmie zewnętrznej nie jest okolicznością przesądzającą o konieczności opodatkowania przychodu najmu w formie działalności gospodarczej. **Zatem, to w jaki sposób należy opodatkować przychody z najmu (tzn. tak jak przychody z najmu, czy też tak jak przychody z działalności gospodarczej), zależy od całokształtu okoliczności w danej sprawie.**

„Całokształt okoliczność w danej sprawie” przywołany w oficjalnym stanowisku Ministerstwa Finansów powoduje wiele kwestii spornych między właścicielami lokali, fiskusem czy samorządem. Sprzeczne interpretacje (w tym także sądowe) pojawiają się w przypadku rozliczania najmu krótkoterminowego ryczałtem 8,5/12,5% przez prywatne osoby. Źródłem odmiennych stanowisk jest niejasna definicja działalności gospodarczej, a co za tym idzie, pojawiają się rozbieżne opinie na temat tego, jakie działania powinny zostać uznane za działalność gospodarczą, a jakie nie. W efekcie część właścicieli tego typu nieruchomości rozlicza się ryczałtem, inni skalą podatkową. Osoby, które stawiają na 8,5% ryczałtu mogą jednak otrzymać od urzędników skarbowych decyzję nadpłacenia zaległego podatku.

NSA mówi nie 8,5% stawce ryczałtowej w przypadku kilku mieszkań

Przykładem jest wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego (sygn. akt II FSK 14/17) ze stycznia 2019r. oddalający skargę kasacyjną podatniczki, która razem z mężem wynajmowała kilka mieszkań i chciała kupić kolejne lokale z myślą o najmie, rozliczając się zryczałtowanym PIT 8,5%. Małżeństwo prowadzi wspólną działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej. Firma ta nie zajmuje się jednak najmem. Według argumentów podatniczki, inwestycje mieszkaniowe to forma oszczędzania i lokowania pieniędzy, przy czym, biorąc pod uwagę stopę zwrotu z najmu lokali wakacyjnych, zacnie na nich zarabiać, de facto, najwcześniej po ok. 15-17 latach. Ten argument, zdaniem podatników, ma stanowić podstawę do wyboru opcji

8,5% podatku ryczałtowego, zwłaszcza, że aktywnie w świadczeniu usług najmu działac będzie, w ich imieniu, inny przedsiębiorca.

Jednak sąd w uzasadnieniu swojego wyroku uznał najem kilku mieszkań za działalność gospodarczą: „Zorganizowany sposób działania w obrocie gospodarczym oznacza prowadzenie działalności w sposób metodyczny, systematyczny i uporządkowany, który wiąże się z planowanym charakterem działań i realizacją poszczególnych zamierzeń w sposób ciągły (...) Prowadząc na własny rachunek i ryzyko, profesjonalny, zarobkowy, zorganizowany i ciągły wynajem lokali, podatnicy prowadzą działalność gospodarczą w zakresie najmu lokali (zob. wyroki NSA z: 4 kwietnia 2014 r., II FSK 1092/12 i 2 lutego 2017 r., II FSK 268/15; J. Budziszowski, A. Żarkowska, Najem lokali użytkowych - sposób opodatkowania podatkiem dochodowym, Doradca Podatkowy 2015, nr 2, str. 18 - 19).”

Powyższe stanowisko NSA nie jest jednak wiążące wobec wszystkich innych spraw związanych z najmem krótkoterminowym, gdyż zarówno stanowisko fiskusa, czy nawet ferowane w tych sprawach wyroki sądowe, bywają mocno rozbieżne. Jedynym wspólnym mianownikiem jest interpretacja samej usługi wynajmu – jeśli zostanie uznana za działalność zarobkową – podatnik musi rozliczać się według skali, a jeśli urząd nie uzna wynajmu za planowane i ciągłe działania, właściciel lokum dalej może rozliczać się ryczałtem 8,5%

Kwestia opodatkowania zależy więc od indywidualnej interpretacji każdego przypadku najmu, co potwierdza nie tylko przytoczone wyżej stanowisko resortu finansów, ale również stanowisko Krajowej Administracji Skarbowej (KAS):

GŁÓWNE WNIOSKI ZE STANOWISKA KRAJOWEJ ADMINISTRACJI SKARBOWEJ:

- Przychody z wynajmu mieszkania na krótki termin (turystycznie) nie w każdym przypadku muszą być zaliczane do przychodów z działalności gospodarczej – osoby prywatne mogą skorzystać z możliwości ryczałtu 8,5%, nawet jeśli wystawiają lokum na platformach typu Booking czy Airbnb. „Przepisy ustawy PIT nie definiują pojęcia „najem”, jak również „wynajem krótkoterminowy”. To, w jaki sposób należy opodatkować przychody z najmu (tzn. tak jak przychody z najmu prywatnego, czy też z działalności gospodarczej) zależy od całokształtu okoliczności w danej sprawie. Aby można było uznać, że dana osoba prowadzi działalność gospodarczą, należy ustalić, czy w konkretnym przypadku działalność spełnia jednocześnie wszystkie przesłanki wymienione w definicji działalności gospodarczej zawartej w ustawie PIT. Jednocześnie przepisy ustawy PIT nie uzależniają zaliczenia przychodów do źródła „najem” od czasu trwania umowy najmu, ani od celu w jakim strony zawarły umowę najmu, np. mieszkaniowego lub turystycznego. Tym samym, zawarcie umowy najmu na krótki okres (tzw. krótkotrwały najem) z osobami, które przyjeżdżają do danej miejscowości w celach turystycznych, nie oznacza automatycznie, że dla celów podatku dochodowego przychody z takiego najmu są zaliczane do przychodów z działalności gospodarczej. Samodzielnym kryterium kwalifikacji do danego źródła przychodów (najem lub działalność gospodarcza) nie może być także wynajmowanie lokali przy wykorzystaniu aplikacji internetowych, takich jak Booking i Airbnb, ułatwiających stronom zawarcie umowy” – podaje KAS.
- Nie ma również jasno określonego sposobu rozliczania się z fiskusem w sytuacji, gdy właściciel lokalu przekazuje zarządzanie najmem apartamentu albo kupi lokal w condohotelu, ”z uwagi na niedookreśloność pojęciową, brak legalnej definicji apartotelu/condohotelu, ilości wynajmowanych lokali, stopnia zorganizowania, zakresu proponowanych usług nie można jednoznacznie i w sposób generalny zakwalifikować dochodów z tego tytułu do konkretnego źródła. Każdy taki przypadek należy rozpatrywać indywidualnie” – informuje KAS.

Aktualnie nie są prowadzone żadne prace nad wdrożeniem reformy podatku dochodowego w zakresie najmu krótkoterminowego, aczkolwiek resort finansów przyznaje, że przygląda się tym problemom.

„W ocenie Ministerstwa Finansów (MF) rynek najmu krótkoterminowego w ostatnich latach bardzo się rozwinął za sprawą m.in. platform cyfrowych, które pośredniczą w usługach. Wiele miast na świecie próbuje regulować ten sektor, np. wprowadzając systemy licencji lub ograniczenia co do liczby noc, na które można udostępniać mieszkanie na platformie, a także poprzez różnego rodzaju ustawodawstwo podatkowe, niektóre państwa starają się zapewnić skuteczniejsze opodatkowanie tej dziedziny gospodarki.

W Polsce obecnie nie są prowadzone prace legislacyjne w tym zakresie, niemniej MF na bieżąco przygląda się temu zagadnieniu i analizuje ustawodawstwo innych państw, zwracając uwagę jak ww. kwestie zostały w nich rozwiązane. Końcowo zauważa się, że odpowiednie przepisy podatkowe powinny przyczynić się do sprawiedliwego opodatkowania podmiotów świadczących tego samego rodzaju usługi, a w konsekwencji do zniwelowania zaburzeń konkurencji na rynku najmu krótkoterminowego i ujemnego wpływu na sektor hotelarski” – podaje resort finansów.

Najem jest odrębnym od działalności gospodarczej źródłem przychodów, zatem samo oddanie nieruchomości do zarządzania innemu podmiotowi nie powoduje automatycznie kwalifikacji dochodów z tego tytułu do źródła, jakim jest działalność gospodarcza. Pamiętaj jednak należy, że w obrocie gospodarczym występują często umowy mieszane, które łączą w sobie elementy właśnie takich umów najmu i innych umów, które najczęściej polegają na świadczeniu różnych usług. Dla przykładu – usługi hotelarskie, zdefiniowane w art. 3 pkt 8 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach hotelarskich oraz usługach pilotów wycieczek i przewodników turystycznych. Do powyższych usług hotelarskich zalicza się krótkotrwałe, ogólnie dostępne wynajmowanie domów, mieszkań, pokoi, miejsc noclegowych, a także miejsc na ustawienie namiotów lub przyczep samochodowych oraz świadczenie, w obrębie obiektu, usług z tym związanych. Natomiast zgodnie z art. 36 pow. Ustawy, do usług dodatkowych zalicza się m.in. usługi gastronomiczne, usługi rekreacyjne, czy rozrywkowe. Usługi takie według organów podatkowych nie podlegają opodatkowaniu 8,5% stawką ryczałtu do kwoty 100 tys. zł i 12,5% od nadwyżki ponad tę kwotę. Z uwagi na niedookreśloność i brak definicji legalnej apartotelu czy condotelu, liczby wynajmowanych lokali, stopnia zorganizowania, zakresu proponowanych usług itd., nie można w jednoznaczny sposób kwalifikować dochodów z tego tytułu do konkretnego źródła. Co oznacza, że każdy taki przypadek należy rozpatrywać indywidualnie, biorąc pod uwagę konkretny stan faktyczny.

Z doświadczenia wiemy, że organy podatkowe zwracają uwagę nie tylko na liczbę wynajmowanych lokali, ale przede wszystkim na „usługi towarzyszące” typu wyżywienie, codzienne sprzątnięcie, dodatkowe usługi typu możliwość wynajmu roweru czy łowienia ryb w przydomowym stawie. Dlatego coraz większa liczba podatników, chcąc się zabezpieczyć i uniknąć nieprzyjemnych niespodzianek zanim zdecyduje się wynająć lokal, wnioskuje o indywidualną interpretację prawa podatkowego.



Gabriela Każuch

doradca podatkowy w kancelarii MKZ Partnerzy

PODATEK VAT OD NAJMU MIESZKANIA NA KRÓTKIE OKRESY

Wiele kwestii spornych wzbudza również podatek VAT. Po pierwsze, najem lokalu mieszkalnego podlega zwolnieniu z opodatkowania VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 36 m.in. jeśli realizowany jest cel mieszkaniowy wynajmu. Do stycznia 2019 r. zwolnieniu z VAT podlegał bowiem np. wynajem nieruchomości mieszkalnych na rzecz podatników (przedsiębiorców), którzy te nieruchomości udostępniali swoim pracownikom, odpłatnie lub nieodpłatnie lub na rzecz podmiotów gospodarczych, które wynajmowane przez siebie nieruchomości, podnajmowały na cele mieszkalne (interpretacja indywidualna dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej (KIS) z 10 stycznia 2019 r., nr 0112-KDIL2-1.4012.654.2018.1.MC). Jednak w tym roku, KIS znacznie zmniejszyła zakres interpretacji „celu mieszkaniowego”. Od lutego 2019 r. zwolnieniu z VAT podlegał ma wyłącznie najem dla osób fizycznych, które mieszkają w danej nieruchomości (interpretacja indywidualna dyrektora KIS z 8 lutego 2019 r., nr 0115-KDIT1-1.4012.889.2018.1.JP, z 18 lutego 2019 r., nr 0114-KDIP1-1.4012.800.2018.1.KOM, z 21 lutego 2019 r., nr 0112-KDIL2-3.4012. 676.2018.2.WB, z 15 marca 2019 r., nr 0115-KDIT1-1.4012.98.2019.2.JP).

Jeżeli więc najemca prowadzący działalność gospodarczą (w dowolnej formie) wynajmuje lub udostępnia swoim pracownikom nieruchomość, wynajem ściśle wiąże się z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą. Po drugie, wynajem krótkoterminowy, jak sama nazwa wskazuje, oznacza najem na krótkie okresy, co trudno uznać za spełnienie potrzeb mieszkaniowych. Mieści się natomiast w definicji „usług związanych z zakwaterowaniem” (nr 55 w klasyfikacji PKWiU 55). Takie usługi mogą korzystać z opodatkowania obniżoną 8% stawką podatku VAT, zgodnie z art. 41 ust. 2 w zw. z art. 146a pkt 2 w zw. z poz. 163 załącznika nr 3 do ustawy o VAT.

– W konsekwencji wynajem lokalu na serwisach typu Airbnb czy też Booking nie może korzystać z omawianego zwolnienia od rozliczenia podatku VAT. Warto jednak zaznaczyć, że w takim przypadku możliwe jest korzystanie ze zwolnienia podmiotowego na podstawie art. 113 ustawy o VAT, co oznacza, że wynajmujący będzie mógł wystawiać faktury z „zw” do chwili, gdy nie przekroczy 200 tys. zł obrotu w trakcie roku podatkowego w ramach prowadzonej przez siebie działalności – zwracają uwagę prawnicy z kancelarii MKZ Partnerzy.

KRÓTKOTERMINOWY NAJEM – CZY KONIECZNA JEST DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA?

Stanowiska organów są również odmienne w przypadku konieczności rejestracji działalności gospodarczej przez osoby wynajmujące krótkoterminowo swoje mieszkania lub lokale w condo czy apartotelach. Stąd właściciele lokali również i w tej kwestii występują do urzędników o interpretacje indywidualne, które mogą pomóc w wybrze formy świadczenia tych usług, a co za tym idzie rodzaju opodatkowania. Kluczowe jest uznanie, czy dane działania mają charakter mniej lub bardziej regularny czy zorganizowany.

Do 2018 r. najem krótkoterminowy, stanowiąc szereg cyklicznych, powtarzalnych okresowo w sposób zorganizowany i ciągły czynności, podejmowanych w celach zarobkowych, był uznawany przez organy podatkowe jako prowadzony w ramach działalności gospodarczej i należało go przypisać właśnie do tego źródła (interpretacja indywidualna dyrektora KIS z 3 lipca 2017 r., nr 0112-KDIL3-3.4011.63.2017.1.AK). Jednak od 2018 r. zaczęły pojawiać się interpretacje, w których organy uznają, że gdy podatnik swoje własne mieszkanie wynajmuje na krótkie terminy, czyli na doby lub tygodnie, na przykład wczasowiczom lub turystom, w sposób nieregularny i nieprofesjonalny, będzie on z tego tytułu uzyskiwał przychody z prywatnego najmu, a nie działalności gospodarczej (interpretacja indywidualna dyrektora KIS z 2 marca 2018 r., nr 0114-KDIP3-1.4011.499.2017.2.KS oraz z 10 kwietnia 2018 r., nr 0113-KDIPT2-1.4011.42.2018.2.BO). Do tego źródła może je zaliczyć również wtedy, gdy podatnik szuka najemców zamieszczając ogłoszenia w internecie na dedykowanych portalach.

Natomiast w sytuacji, kiedy podatnik wynajmuje wiele nieruchomości, organy podatkowe często przyjmują, że osiąganie przychodów z tego tytułu nie tylko ma charakter zarobkowy, ale też wykazuje cechy stałości i zorganizowania właściwego dla prowadzenia działalności gospodarczej (interpretacja indywidualna dyrektora KIS z 2 maja 2018 r., nr 0115-KDIT3.4011.94.2018.2.WR.), co wyklucza ich rozliczanie w ramach tzw. prywatnego najmu. Z podobnym poglądem można się też spotkać w orzecznictwie sądowym (por. wyrok NSA z 27 kwietnia 2016 r., sygn. akt II FSK 619/14 oraz WSA w Opolu z dnia 8 sierpnia 2018 r., sygn. akt I SA/Op 191/18)

PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI

Kolejne kwestie sporne budzi kwestia naliczania podatku od nieruchomości – czy lokal zostaje uznany jako mieszkalny, czy przeznaczony do prowadzenia działalności gospodarczej? W tym drugim przypadku, właściciel nieruchomości będzie obciążony znacznie wyższym podatkiem, który zasili gminny budżet. Stawki podatkowe są ustalane przez radę każdej polskiej gminy, w drodze uchwały i od regionu kraju mogą różnić się od siebie w zależności.

Podatek od nieruchomości użytkowej jest samorządom na rękę i często mogą być skłonne do obciążania wyższym fiskusem właścicieli lokalu wynajmowanego turystom. Jednak interpretacje sądowe pokazują, że nie jest to regułą.

Szklarska Poręba kontra condohotel

Orzeczenie NSA z 19 grudnia 2018 r. (II FSK 2440/18): gmina ze Szklarskiej Poręby chciała obciążyć wyższym podatkiem od nieruchomości właścicieli mieszkań, wynajmowanego krótkoterminowo turystom. Urzędnicy wskazali, że w treści aktu notarialnego umowy sprzedaży nieruchomości, jej właściciele wyrażają zgodę na to, aby przez pierwszych 10 lat zarząd nad wynajmem mieszkania oraz miejsca postojowego powierzony został zewnętrznej firmie (model condohotelu). Dla gminy stało się to podstawą uznania, że w lokalu jest prowadzona działalność gospodarcza, co wiąże się z wyższym podatkiem. Właściciele lokalu odwołali się do Samorządowego Kolegium Odwoławczego (SKO), a potem Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego (WSA), jednak urzędnicy utrzymali decyzję gminy. Sprawa trafiła do NSA. Właściciele argumentowali, że zakup mieszkania był finansowany z kredytu, który nie został zaciągnięty na prowadzenie działalności gospodarczej. Orzeczenie NSA uznało ich argumenty, uchylając tym samym decyzję poprzednich organów. Sąd m.in. wskazał, że „(...) nie każda osoba lokująca nadwyżki finansowe w rynek nieruchomości zostaje automatycznie podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą. Okazjonalny najem lokalu mieszkalnego nie stanowi przejawu prowadzenia działalności gospodarczej, o której mowa w art. 2 u.s.d.g. (Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej – red.). Poza tym nie jest działalnością gospodarczą działalność mająca na celu obsługę własnego majątku, choćby była przesycona motywem zysku (wyrok SN z dnia 25 stycznia 2017 r., II UK 621/15, Lex nr 2248732; J. Gudowski [w:] T. Erciński (red.), I. Gudowski, M. Jędrzejewska, K. Weitz, Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz do art. 4791, s. 642, Warszawa 2004)”.
Wygląda na to, że rynek najmu mieszkań krótkoterminowych w Polsce funkcjonuje ciągle w szarej strefie, a brak odpowiednich regulacji i jasnych definicji nie pozwala sprawować choćby minimalnej kontroli.

Sami urzędnicy nadzoru budowlanego przyznają, że sprawy te są trudne do przeprowadzenia ze względu na brak konkretnych przepisów. Nie są prowadzone również żadne badania ani statystyki na rynku kontroli nad funkcjonowaniem mieszkań na wynajem w Polsce. Jeden z powiatowych oddziałów PINB, zapytany o stan i wyniki kontroli prowadzonych na lokalach użytkowych przeznaczonych do wynajmu krótkoterminowego przyznaje wprost: „Przygotowanie takiej ilości informacji może zająć minimum miesiąc. Dodatkowo nie można udostępnić wszystkich informacji gdyż urząd nie posiada ich w swoich zasobach”. Co więcej, przedstawiciele organów nadzoru budowlanego - choć zostali zapytani o zbiorcze statystyki i nieprawidłowości, jakie najczęściej są stwierdzane podczas tych kontroli - odmówili udzielenia informacji wskazując na... Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych. Wniosek sam cisnie się na usta: Polski rynek najmu mieszkań krótkoterminowych jest państwem samym w sobie i nic nie zapowiada zmian w najbliższym czasie.

Sami urzędnicy nadzoru budowlanego przyznają, że sprawy te są trudne do przeprowadzenia ze względu na brak konkretnych przepisów. Nie są prowadzone również żadne badania ani statystyki na rynku kontroli nad funkcjonowaniem mieszkań na wynajem w Polsce. Jeden z powiatowych oddziałów PINB, zapytany o stan i wyniki kontroli prowadzonych na lokalach użytkowych przeznaczonych do wynajmu krótkoterminowego przyznaje wprost: „Przygotowanie takiej ilości informacji może zająć minimum miesiąc. Dodatkowo nie można udostępnić wszystkich informacji gdyż urząd nie posiada ich w swoich zasobach”. Co więcej, przedstawiciele organów nadzoru budowlanego - choć zostali zapytani o zbiorcze statystyki i nieprawidłowości, jakie najczęściej są stwierdzane podczas tych kontroli - odmówili udzielenia informacji wskazując na... Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych. Wniosek sam cisnie się na usta: Polski rynek najmu mieszkań krótkoterminowych jest państwem samym w sobie i nic nie zapowiada zmian w najbliższym czasie.

Dorota Kaczyńska
dziennikarz, analityk rynkowy



NSA zwrócił również uwagę, że „nabyty (...) lokal posiada funkcję użytkową ustaloną jako lokal mieszkalny, hala garażowa natomiast widnieje jako lokal niemieszkalny, a sam grunt posiada symbol użytku „B” (tereny mieszkaniowe)”. Nie można w takiej sytuacji pominąć całkowicie zapisów ewidencji gruntów i nieruchomości i trzeba przyjąć, że nieruchomość jest lokalem mieszkalnym, a nie usługowym. Ponadto, według NSA, choć właściciele zawarli umowę z profesjonalnym operatorem wynajmującym nieruchomości, urzędnicy nie ustalili, że lokal rzeczywiście był wynajmowany. A nawet gdyby doszło do okazjonalnego wynajmu, nie nosi on znamion działalności gospodarczej.

Zupełnie inną decyzję wydał sąd w sprawie właściciela sześciu mieszkań w krakowskiej kamienicy figurującej w rejestrze zabytków, który nie płacił podatku od nieruchomości, wskazując na 7 ust. 1 pkt 6 Ustawy o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U.2019.0.1170) – w myśl tych regulacji lokale w nieruchomości wpisanej do rejestru zabytków są bowiem zwolnione z opłat podatkowych. Jednocześnie właściciel tych lokali podnajął je firmie świadczącej usługi hotelarskie, podobnie jak pozostali właściciele mieszkań w budynku. W efekcie powstał w nim quasi-hotel, przy czym właściciel owych sześciu „M”, sam nie prowadził żadnej działalności gospodarczej. Na tej podstawie doszedł do wniosku, że może korzystać ze zwolnienia podatkowego.

Zdaniem krakowskich urzędników, w tym przypadku nie obowiązuje żadna ulga. WSA w Krakowie wydał w tej sprawie trzy wyroki (spory dotyczyły podatku za lata 2009–2016) przy czym w dwóch przypadkach sąd zgodził się z fiskusem, w trzecim – z podatnikiem. Ostateczną rację organom podatkowym przyznał NSA (wyroki z 19 kwietnia z 2018 r., sygn. akt II FSK 558/16, II FSK 3649/16, II FSK 559/16). „Zgodnie z art.7 ust.1 pkt 6 u.p.o.l. (Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych) zwalnia się z podatku od nieruchomości grunty i budynki wpisane indywidualnie do rejestru zabytków, pod warunkiem ich utrzymania i konserwacji, zgodnie z przepisami o ochronie zabytków, z wyjątkiem części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej. Zakres zwolnienia jest więc ograniczony poprzez wyłączenie ze zwolnienia przedmiotów opodatkowania wykorzystywanych w określony sposób. Ograniczenie to nie zostało uzależnione od podmiotu, który zajmuje dany przedmiot opodatkowania na prowadzenie działalności gospodarczej, ale od sposobu wykorzystywania tego przedmiotu (zajęcie na działalność gospodarczą).” – podaje NSA w uzasadnieniu orzeczenia II FSK 558/16 z 19 kwietnia 2018 r.

Właściciele mieszkań, którzy wynajmują lokale firmie zajmującej się wynajmem krótkoterminowym – choć sami nie prowadzą działalności gospodarczej – powinni więc liczyć się z wyższym podatkiem od nieruchomości.

PRZEKSZTAŁCANIE MIESZKAŃ WYNAJMOWANYCH NA DOBY W LOKALE UŻYTKOWE

Dla najmu krótkoterminowego – który jeszcze nie posiada odrębnych regulacji - zastosowanie mają przepisy ogólne dotyczące najmu lokalu zawarte w Kodeksie cywilnym oraz Ustawie z 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego (Dz.U. 2001 nr 71 poz. 733). **W tych regulacjach nie ma jednak żadnych ograniczeń, co do celu w jakim lokum jest wynajmowane oraz w jako długim czasie. Stąd ich właściciele mogą wynajmować lokal turystom jak często chcą, i na jak długo chcą.**

Osobną kwestią jest **wymóg zmiany przeznaczenia mieszkania na lokal użytkowy**. A, zgodnie z art. 71 ust. 1 pkt 2 Ustawy z 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (Dz.U. z 2019 r. poz. 1186), **przez zmianę sposobu użytkowania obiektu budowlanego lub jego części rozumie się w szczególności „podjęcie bądź zaniechanie w obiekcie budowlanym lub jego części działalności zmieniającej warunki bezpieczeństwa pożarowego, powodziowego, pracy, zdrowotne, higieniczno-sanitarne, ochrony środowiska bądź wielkość lub układ obciążeń”.**

Kiedy należy przekształcić taki lokal?

Nawet wtedy, gdy wykorzystujemy go właśnie do okazjonalnego najmu, czego dowodem jest orzeczenie NSA z 15 lutego 2018 r. (II OSK 3220/170), które wskazuje, że „zmiana sposobu użytkowania budynku, o której mowa w art. 71 ust. 1 pkt 2 pr. bud. (Ustawa z 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane – red.), może być spowodowana nie tylko przeprowadzeniem robót budowlanych w budynku, lecz także faktyczną zmianą sposobu jego użytkowania”. Ta konkretna sprawa rozpatrywana przez NSA dotyczyła

przekształcenia części budynku gospodarczego w quasi hotel dla robotników budowlanych. Według tej tezy, organy nadzoru budowlanego mogą uznać, że najem lokali w celach turystycznych wymaga zmiany sposobu użytkowania, a jeśli to nie miało miejsca – mają prawo wstrzymać użytkowanie obiektu oraz nakazać jego legalizację. **Kontrole przeprowadzone przez Państwową Inspekcję Nadzoru Budowlanego, mogą zweryfikować czy lokal jest użytkowany zgodnie z przepisami. Jeśli nie – właścicielowi grozi kara.**

Także w tych kwestiach nadal brakuje jednoznacznych rozwiązań w zakresie kategoryzacji apartoteli czy pokoi wynajmowanych turystom. W tym przypadku **brakuje jasnej i wyraźnej granicy między nieruchomościami mieszkalnymi, a usługowymi**, zwłaszcza, że (...) według aktualnych regulacji, *„jeśli w budynku mieszkalnym jest zachowana funkcja obiektu jako mieszkalnego, a najem stanowi minimalną część, wówczas nie mamy do czynienia z trwałą zmianą wymagającą zgłoszenia. Jeśli jednak nastąpiła zmiana przeznaczenia budynku z funkcji wyłącznie mieszkalnej na częściowo usługową (przekraczającą 30% powierzchni całkowitej budynku) należy dokonać zmiany sposobu użytkowania obiektu budowlanego lub jego części.”* (stanowisko PINB w gminie Olszyna z 20 kwietnia 2017 r.)

Właściciele nieruchomości, dedykowanych wynajmowaniu na doby w całości lub częściowo, by uniknąć ewentualnych nieprzyjemności **powinni więc zgłosić się o opinię każdorazowo do miejscowych organów administracji architektoniczno-budowlanej (starosty, wojewody czy Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego). Zdaniem ekspertów wszelkie wątpliwości rozwiąłoby uporządkowanie tej kwestii w Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (PKOB).** W ubiegłym roku Ministerstwo Sportu i Turystyki zapowiedziało, że chce objąć kontrolą najem krótkoterminowy. Do tej pory nie pojawiły się jednak żadne konkretne propozycje regulacji.

JAK PRZEKSZTAŁCIĆ MIESZKANIE W LOKAL DLA TURYSTÓW? – 5 podstawowych kroków, tłumaczy Katarzyna Kosicka-Polak, partner i radca prawny w MKZ Partnerzy.

- 1** **Przed podjęciem decyzji o przekształceniu lokalu mieszkalnego w użytkowy**, o funkcji turystycznego krótkoterminowego najmu, należy sprawdzić między innymi, **czy obowiązujący na danym obszarze miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego dopuszcza wykorzystanie położonej na tym terenie nieruchomości na ten cel.**
- 2** Następnie jeżeli lokal, znajduje się w **ramach wspólnoty mieszkaniowej**, konieczne jest przygotowanie i **przegłosowanie uchwały o wyrażeniu zgody na przekształcenie lokalu z mieszkalnego na użytkowy.**
- 3** Kolejnym krokiem jest **uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy**, wśród dokumentów, które należy przedstawić by ją uzyskać, oprócz uchwały wspólnoty jest między innymi mapa zasadnicza.
- 4** **Po uzyskaniu decyzji o warunkach zabudowy trzeba złożyć do urzędu gminy odrębny wniosek o przekształcenie lokalu mieszkalnego w użytkowy** (jeśli nie wpłynie odmowa w ciągu 30 dni, będzie on uznany za uwzględniony).
- 5** **Przed rozpoczęciem świadczenia usług przedsiębiorca musi złożyć wniosek o wpis do ewidencji innych obiektów, w których są świadczone usługi hotelarskie.** Ewidencje prowadzi urząd gminy właściwy dla położenia nieruchomości

Lokal, w którym właściciel (lub zatrudniona przez niego firma) zamierza **świadczyć usługi turystyczne, musi spełniać wymogi** wynikające z rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 19 sierpnia 2004 r. w **sprawie obiektów hotelarskich i innych obiektów, w których są świadczone usługi hotelarskie.** Ponadto należy zachować **zasady bezpieczeństwa, przede wszystkim w kwestiach sanitarnych i przeciwpożarowych.**

PRZYKŁADOWE WYMAGANIA LOKALU NA SAMODZIELNE POKOJE:

- Powierzchnia mieszkalna w m²:
 - o pokój 1- i 2-osobowy - 6 m²
 - o pokój większy niż 2-osobowy - dodatkowo 2 m² na każdą następną osobę
- Zestaw wyposażenia meblowego:
 - o łóżka jednoosobowe o wymiarach minimum 80x190 cm, lub łóżka dwuosobowe o wymiarach minimum 120x190 cm
 - o nocny stolik lub półka przy każdym łóżku
 - o stół lub stolik
 - o krzesło lub taboret (1 na osobę, lecz nie mniej niż 2 na pokój) lub ława
 - o wieszak na odzież oraz półka lub stelaż na rzeczy osobiste
- Pościel dla jednej osoby: kołdra lub dwa koce, poduszka, poszwa, poszewka na poduszkę, prześcieradło
- Oświetlenie: minimum jeden punkt świetlny o mocy 60 W
- Zasłony okienne zaciemniające
- Kosz na śmieci niepalny lub trudno zapalny

Urząd może nałożyć na przedsiębiorcę karę ograniczenia wolności albo grzywny, jeśli:

- W nazwie obiektu, w którym świadczone są usługi hotelarskie używane są nazwy zastrzeżonych dla ściśle określonego rodzaju obiektów: np. hotel, motel, pensjonat, kemping, pole biwakowe
- Używane są oznaczenia, które mogą wprowadzić klientów w błąd co do rodzaju lub kategorii obiektu hotelarskiego
- Świadczone są usługi hotelarskie w obiekcie niezgłoszonym do ewidencji
- Świadczone są usługi hotelarskie wbrew decyzji nakazującej wstrzymanie ich świadczenia

Źródło: kancelaria MKZ Partnerzy, na podstawie rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z 19 sierpnia 2004 r. w sprawie obiektów hotelarskich i innych obiektów, w których są świadczone usługi hotelarskie (Dz.U. 2004 nr 188 poz. 1945)

Krótkoterminowy wynajem w budynkach mieszkalnych może wiązać się z niedogodnościami dla mieszkających tam na stałe osób (zdarzające się przypadki hałasów, zakłócania ciszy nocnej, czy wręcz dewastacja nieruchomości). W przypadku powtarzających się uciążliwości, i przy braku reakcji ze strony właściciela lokalu oprócz zgłoszeń na policję wykonywanych przez mieszkańców, **wspólnota może jednak** – zgodnie z art. 12.ust. 3 Ustawy o własności lokali (Dz. U. 1994 Nr 85 poz. 388) – **podnieść właścicielom lokali turystycznych stawki za utrzymanie nieruchomości wspólnej**, w drodze uchwał indywidualnych, w których wskazują przyczyny zwiększonego obciążenia, jak np. zostawianie śmieci, czy zwiększone zabrudzenie na klatce schodowej przez urlopowiczów. Jednocześnie **wspólnoty nie są w stanie zakazać właścicielom poszczególnych lokali najmu krótkoterminowego, czego najlepszym przykładem jest wyrok Sądu Najwyższego (SN) z 3 kwietnia 2009 r.** (sygn. akt II CSK 600/08). Sprawa dotyczyła indywidualnej uchwały wspólnoty, dotyczącej w sumie 12 mieszkań, obejmującej m.in. zapisy wskazujące, że wła-

ściciel lokalu ponosi odpowiedzialność za zachowanie osób, którym oddał swój lokal do używania; ma obowiązek zawiadomienia zarządu wspólnoty o wszystkich istotnych zmianach dotyczących jego lokalu, a w szczególności o tym ile osób korzysta z mieszkania, a także ma zakaz prowadzenia działalności gospodarczej w lokalach mieszkalnych bez zgody wspólnoty.

Według stanowiska SN w tej sprawie, właściciele lokali nie mogą podejmować żadnych uchwał, które ingerowałyby w prawa odrębnej własności lokali. „Taki zaś charakter mają bez wątpienia postanowienia uchwalone przez właścicieli regulaminu porządku domowego dotyczące odpowiedzialności właściciela lokalu za zachowanie osób korzystających z lokalu za jego wiedzą, odpowiedzialności właściciela lokalu za przestrzeżenie przez takie osoby (...), obowiązku zawiadomienia zarządu wspólnoty o wynajęciu lub wydzierżawieniu lokalu (...), zakaz prowadzenia działalności gospodarczej w lokalach mieszkalnych bez zgody wspólnoty mieszkaniowej (...)”.

ZAGROŻENIE CZY SZANSA DLA MIAST?

Samorządy potrzebują narzędzi

Już dziś wiadomo, że gwałtowny rozwój gospodarki turystycznej połączony z rozwojem technologii cyfrowych i pojawieniem się platform cyfrowych typu peer-to-peer (P2P) przyniósł zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki tych przemian także dla samych miast.

Jak zauważają przedstawiciele miasta Krakowa, które od wielu lat odczuwa największy napływ odwiedzających, **miasta z jednej strony czerpią z fali turystów korzystających z tańszych noclegów w mieszkaniach, z drugiej zjawisko to rodzi wiele wyzwań i trudności dla samych miast i mieszkańców (m.in. hałas, wyższe koszty sprzątnięcia, bezpieczeństwo)**. Gwałtowny, niekontrolowany, w tym nielegalny wynajem przyczynia się do gentryfikacji centrów miast, wzrostu cen mieszkań i niedoborów mieszkaniowych. **Tych negatywnych zjawisk nie odnotowuje się na ra-**

zie w dużej skali w Polsce. Problemy dotyczące współfunkcjonowania mieszkańców i turystów wystąpiły jak na razie jedynie w Krakowie i Sopotcie. Nie możemy mówić także o wroście cen nieruchomości czy wynajmu na cele mieszkaniowe, bowiem nie mamy w Polsce na razie ani danych na bazie, których można by wyciągnąć wnioski, że ceny rosną – jak miało to miejsce w dużych miastach za granicą. Zjawisko najmu krótkoterminowego jest w Polsce młode, a jego skala na razie również stosunkowo mała, by mogła mieć znaczenie dla ogólnej polityki mieszkaniowej.

Samorządowcy już w 2018 r. wystąpili do rządu i parlamentu ze stanowiskiem, w którym postulują wprowadzenie regulacji prawnych, które uporządkują rynek, lub też dadzą im prawne narzędzia, by lokalnie móc zjawisko w jakikolwiek sposób kontrolować, i móc reagować, gdy osiąga ono niebezpieczną dla miasta skalę. Swoje stanowisko

w tej sprawie wystosowały Kraków, Sopot oraz Związek Miast Polskich. **Prawdopodobnie jednak na poziomie centralnym zjawisko wynajmu krótkoterminowego nie szybko zostanie w jakikolwiek sposób uporządkowane. Ministerstwo Sportu i Turystyki od blisko dwóch lat prowadzi na ten temat konsultacje i prace. Służą one przygotowaniu „białej księgi”, która ma być dokumentem wyjściowym do dalszych prac.**

W ocenie sopockiego samorządu krajowy system ewidencji to dobry krok w kierunku uregulowania najmu. Jednak z perspektywy miasta turystycznego, jakim jest Sopot, działania te nie będą wystarczające. **Obecnie gminy mogą wpisać obiekt, spełniający przewidziane prawem wymagania, do prowadzonej ewidencji, jednak nie mogą go z niej wykreślić, jeśli nie są przestrzegane ogólnie przyjęte normy porządku publicznego. Miasta nie posiadają żadnych narzędzi pozwalających na szybką interwencję.**

- *Ministerstwo Sportu i Turystyki pracuje nad stworzeniem centralnej ewidencji obiektów noclegowych, która prowadzona byłaby przez gminy i w której istniałaby możliwość dodawania nie tylko obiektów kategoryzowanych, ale również innych obiektów noclegowych, w tym kwater prywatnych. Dobrym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie obowiązku rejestracji wszystkich obiektów w tym systemie. Połączenie tej ewidencji z popularnymi platformami rezerwacji noclegów, gwarantowałoby pojawianie się w internecie wiarygodnych i sprawdzonych ofert, spełniających wymagane kryteria. W przyszłości współpraca z firmami oferującymi wynajem przez internet mogłaby być powiązana z poborem zaliczki na konieczne podatki skarbowe, a także poborem opłaty uzdrowiskowej. Takie działanie skutecznie ograniczyłoby tzw. „szafę strefę” – tłumaczą przedstawiciele UM Sopot.*

Zważając jednak na fakt, iż temat jest złożony, dodatkowo w 2019 r. mamy rok wyborczy oraz na to, iż problem nie ma wagi priorytetowej, **konkretne propozycje zapewne nie pojawią się szybko. Pozostałe ministerstwa, które w jakikolwiek sposób mogą być zaangażowane tematycznie w zjawisko najmu krótkoterminowego (podatki, kwestie samorządów, tematy budowlane) nie zajmują się tą kwestią.**

Kraków liderem

Najbardziej zaawansowane w Polsce działania z zakresu próby kontrolowania zjawiska wynajmu krótkoterminowego i analizy jego skutków prowadzi Kraków.

- **W Urzędzie Miasta Krakowa w wydziale turystyki referat gospodarki turystycznej monitoruje platformy rezerwacyjne oraz przeprowadza wizje lokalne w poszczególnych dzielnicach.** Do obiektów przesyłana jest ulotka informacyjna na temat obowiązujących w najmie krótkoterminowym przepisów prawnych. **Urząd przesyła do zarządzających mieszkaniami pisma informujące, przypominając o konieczności zgłoszenia obiektu do rejestracji, co pozwala w ocenie urzędników na efektywne ograniczenie szarej strefy. Ze względu na fakt, że rośnie wielkość wpłacanego podatku od nieruchomości, można przyjąć, że zwiększa się ilość obiektów prowadzonych legalnie.**
- Ponadto **wraz z popularnymi wśród turystów ośrodkami miejskimi: Amsterdamem, Barceloną, Berlinem, Bordeaux, Brukselą, Monachium, Paryżem, Walencją i Wiedniem – Kraków wypracował wspólne stanowisko stanowiące kolejny etap prac zmierzających do wprowadzenia rozwiązań prawnych, które powinny być uwzględnione w dyrektywach unijnych i które umożliwią wprowadzenie na poziomie lokalnym własnych regulacji w zależności od natężenia i charakteru zjawiska.** Stanowisko, w tym także polityka Krakowa, zmierza do obowiązku rejestracji najmu jako działalności gospodarczej i jedynie w tej formie dalszego wynajmowania przez portale. Miasta podkreślają również, iż całociowe dane nt. skali zja-

wiska posiadają w zasadzie jedynie platformy rezerwacyjne, a one z kolei mimo składanych deklaracji w rzeczywistości nie są skłonne, by współpracować z władzami. Zaniepokojenie miast wywołała ostatnia opinia Rzecznika Generalnego Trybunału Sprawiedliwości UE, który uznał, że platformy zajmujące się wynajmem, stanowią jedynie usługę społeczeństwa informacyjnego, bez odpowiedzialności za przestrzeganie zasad wynajmu.

- **Kampanie edukacyjne** – Kraków organizuje także kampanie edukacyjne skierowane zarówno do turystów „Respect Krakow” (podkreślające bezpieczeństwo, reagowanie w sytuacjach kryzysowych, ale również uszanowanie faktu, iż miasto służy nie tylko turystom, ale przede wszystkim mieszkańcom), jak i spotkania z właścicielami mieszkań oraz firmami zarządzającymi najem na doby
- **Nocny burmistrz - 26 czerwca 2019 r. krakowscy radni zdecydowali nawet o powołaniu, wzorem innych europejskich miast, tzw. nocnego burmistrza, który zajmowałby się takimi kwestiami, jak m.in. hałas wywołany przez turystów i mieszkańców, bezpieczeństwo w miejscach najczęściej odwiedzanych nocą, czy zwiększenie efektywności komunikacji nocnej. Sprawa nie jest przesądzona, bowiem w sierpniu 2019 r. wojewoda małopolski uchylił uchwałę, wykazując że rada miasta przekroczyła kompetencje, narzucając prezydentowi taki obowiązek, a uchwała była niezgodna z prawem. Wojewoda nie podważył potrzeby powołania nocnego burmistrza, a jedynie wskazał iż uchwała kierunkowa nie powinna zawierać konkretnych wytycznych, jakie znalazły się w krakowskiej uchwale, lecz zawierać jedynie ogólne wskazówki, rekomendacje.**

Sopot również działa

Sopot jest miastem, w którym dochody z turystyki stanowią istotny procent w budżecie. Najem stanowi także źródło zarobku dla części sopocian. *- W żadnym przypadku miasto nie chce ograniczać najmu, zwłaszcza że Sopot jest miastem turystycznym, jednak z całą pewnością potrzebne są rozwiązania, które pozwolą uregulować najem krótkoterminowy w takim zakresie, który pozwoli uniknąć negatywnych konsekwencji z nim związanych – przekonują przedstawiciele sopockiej magistrali. Problemem podobnie jak w innych lokalizacjach jest: hałas, brak segregacji śmieci przez wynajmujących mieszkania gości, kwestie bezpieczeństwa. Miasto wskazuje również, iż wiele mieszkań świadczących usługi hotelarskie po prostu nie płaci opłaty uzdrowiskowej (w 2019 roku stawka opłaty uzdrowiskowej w Sopocie wynosi 4,4 zł za dobę za osobę), wyższego podatku od nieruchomości, czy też nie rozlicza się z Urzędem Skarbowym. - W przypadku opłaty uzdrowiskowej w 2018 r. kwota zebrana przez miasto wyniosła prawie 2,8 mln zł. Drugie tyle, dzięki posiadanemu statusowi uzdrowiska, Sopot dostaje z budżetu państwa. Opłata uzdrowiskowa jest w całości przeznaczana na inwestycje związane z turystyką. Szacując ilość obiektów świadczących usługi hotelarskie na terenie Sopotu, wiemy z całą pewnością, że jeszcze nie wszyscy właściciele apartamentów pobierają opłatę uzdrowiskową od swoich klientów – tłumaczą sopoccy urzędnicy.*

- **Edukacja** - Sopot, by zmniejszyć szarą strefę, co roku **powtarza akcje informacyjne w mediach lokalnych, skierowane do mieszkańców.** Informacje pojawiają się również na stronie miasta, w gazecie wydawanej przez Sopot i **trafiającej do wszystkich skrzynek pocztowych w Sopocie. Wysyłane są pisma do lokali, które ogłaszają się w internecie.** Sopot stara się także zachęcać wszystkich turystów do rezerwacji mieszkań i apartamentów ze sprawdzonych źródeł.
- **Połączono kartę turysty z opłatą uzdrowiskową** - w zamian za **dokonaną opłatę, turysta może odebrać kartę uprawniającą do zniżek w wielu instytucjach kultury, restauracjach czy na molo.**
- **Analiza portali rezerwacyjnych** - W czasie sezonu letniego 2019 po raz kolejny urzędnicy stworzyli bazę mieszkań, które były wynajmowane, a które pozostają poza ewidencją. Jak zapowiadają wkrótce

właściciele tych lokali otrzymają stosowne wezwania do rejestracji, zostaną również sprawdzeni pod kątem odprowadzania podatku od nieruchomości oraz opłaty uzdrowiskowej.

Jak podkreślają władze Sopotu **najważniejsza jest odpowiedzialność właściciela mieszkania czy apartamentu oferowanego na wynajem, za zachowanie gości**. Urzędnicy wskazują, iż **właściciele mieszkań w chwili obecnej rzadko biorą taką odpowiedzialność na siebie, a samorządy nie mają możliwości interwencji w przypadkach nieprawidłowości zgłaszanych przez mieszkańców**. Sopot jest zwolennikiem wprowadzenia obowiązku koncesjonowania lub certyfikowania najmu krótkotrwałego, który pozwoli wyeliminować uciążliwości dla społeczności lokalnej. I jak zaznaczają urzędnicy tego typu rozwiązania sprawdzają się w przypadku ogródków gastronomicznych, czy też sklepów sprzedających alkohol. Sama świadomość ryzyka utraty koncesji i realna możliwość szybkiej reakcji w tym zakresie przez samorząd, znacząco wpływa na wzrost odpowiedzialności właściciela za prowadzoną działalność. - *Podobnie byłoby w przypadku najmu krótkoterminowego, kiedy to w powtarzających się i potwierdzonych sytuacjach zakłócania porządku przez gości, samorządy miałyby możliwość odebrania właścicielowi pozwolenia na świadczenie tego typu usług. Uprawnienia pozwalające na szybką reakcję w przypadku naruszania zasad funkcjonowania obiektów kategoryzowanych ma Marszałek Województwa, stąd pomysł nadania podobnych uprawnień samorządom. Rozumiemy, że nie wszystkie samorządy będą zainteresowane takim rozwiązaniem, dlatego ze swojej strony chcemy zaproponować zmiany ustawy o usługach hotelarskich, które dałyby samorządom prawo samo-*

Miasto dostrzega problemy związane z dynamiką wzrostu rynku najmu krótkoterminowego. Najważniejszy z nich to oczywiście presja ciągłego wzrostu cen mieszkań oferowanych do sprzedaży, jak i pod wynajem w tym długoterminowy, adresowanych w dużej mierze do ludzi młodych, choć nie tylko, oraz napływających do Gdańska. Jest to również konkurencja dla tradycyjnego rynku hotelarskiego. Dochodzą do tego również problemy sąsiedzkie, czy wręcz zanik więzi społecznych w niektórych lokalizacjach.

Z drugiej strony rynek najmu krótkoterminowego sprawił, że coraz więcej osób, w tym głównie turystów, może sobie pozwolić na odwiedzić Gdańską kilka lub nawet kilkanaście razy w roku. Osoby te wydają tu swoje pieniądze, co generalnie wpływa na rozwój gospodarczy miasta. Budynki, w których funkcjonuje najem krótkoterminowy powstawały nierzadko na terenach wcześniej zdegradowanych i w różnym zakresie przyczyniały się do aktywizacji tych obszarów choćby poprzez realizację nowej infrastruktury.

Niekontrolowany rozwój najmu krótkoterminowego rodzi różnego rodzaju problemy, i to nie tylko w Gdańsku, ale też wielu innych miastach europejskich, aczkolwiek są też pozytywne aspekty rozwoju tego segmentu rynku.

Alan Aleksandrowicz

zastępca prezydenta Miasta Gdańsk ds. inwestycji

Warszawa analizuje

Działania zmierzające do rozeznania skali zjawiska podjęła także Warszawa. Miasto zleciło badania, z których wynika, że **liczba ofert Airbnb na przestrzeni ostatnich lat znacznie wzrosła. W 2015 roku w serwisie było ok. 1 tys. ofert, a już w 2019 roku w kwietniu tych ofert było 5,5 tys.** (źródło: Airdna, Inside Airbnb). Samodzielne mieszkania i domy stanowiły 83% ofert, pokoje prywatne jedynie 15,3%. Rocznie na wynajmie krótkoterminowym według analiz miasta właściciele uzyskują przychody na poziomie od 5 do 30 tys. zł. Wysokość zarobków uzależniona jest oczywiście od lokalizacji, im bliżej centrum i głównych szlaków turystycznych, tym zarobki rzecz jasna są wyższe.

Zamówienie analizy było dla m.st. Warszawy pierwszym krokiem w ewentualnych dalszych działaniach. Urzędnicy podkreślają w swoim stanowi-

dzielnego uchwalania dodatkowych kryteriów dotyczących najmu na terenie gminy przez Radę Miasta. Poza możliwością wprowadzenia dodatkowych zasad i wymogów, np. w kwestii bezpieczeństwa, regulaminu najmu, obowiązku odprowadzania podatku od nieruchomości i opłaty uzdrowiskowej, Miasto zyskałoby narzędzia do wykreślenia obiektów nie spełniających tych kryteriów oraz nakładania kar na podmioty pozostające poza ewidencją – opowiadają sopotscy urzędnicy.

Gdańsk - w 2020 roku będzie wiedział dokładnie ile podatków od nieruchomości płacą mieszkańcy na doby

Miasto – jak zapewnia Teresa Blacharska, skarbnik Miasta Gdańska, na bieżąco **prowadzi działania mające na celu prawidłowe naliczanie podatku od nieruchomości od lokali wynajmowanych krótkoterminowo (jako lokali, a nie mieszkań)**. Wykorzystuje w tym celu wszelkie dostępne źródła poprzez weryfikowanie danych zawartych w CEIDG oraz portali internetowych, m.in. Booking. - *W większości podatnicy dokonują korekty informacji w sprawie podatku od nieruchomości. W stosunku do pozostałych podatników zobowiązanie podatkowe ustalane jest po przeprowadzeniu postępowania podatkowego. Niewielka liczba podatników wniosła odwołanie do organu II instancji. Organ podatkowy jest w trakcie modyfikacji systemu komputerowego dziedzicznego, w wyniku której od roku podatkowego 2020 będzie możliwe sporządzanie zestawień nieruchomości przeznaczonych na wynajem krótkoterminowy i ustalenie kwoty wpływu z tego tytułu – informuje Teresa Blacharska.*

sku, iż aby ocenić jakie regulacje można by wprowadzić w stolicy konieczna jest diagnoza i określenie celów czemu takie kroki mają służyć. Czy jest to ochrona rynku nieruchomości, ochrona komfortu życia mieszkańców, czy pomoc w utrzymaniu konkurencyjności sektora hotelarskiego, czy też być może ochrona przed nadmiernym rozwojem turystyki. Urzędnicy zauważają również, iż te cele mogą być zróżnicowane dla poszczególnych dzielnic miasta.

Stanowisko urzędu m.st. Warszawy wskazuje jednak, iż najem krótkoterminowy nie jest zjawiskiem jednoznacznym. Pociąga za sobą konsekwencje negatywne (konkurencja dla rynku hoteli, unikanie opodatkowania, wzrost ceny mieszkań i ich dostępności w centralnej części miasta), **ale jednocześnie miasto odnosi korzyść**, bowiem „*mieszkańcy mają możliwość dodatkowego zarobkowania, a przy tym następuje uwolnienie niewykorzystanych dotąd zasobów mieszkaniowych i w ten sposób powiększa się baza noclegowa dla krajowych i zagranicznych turystów*”.

M.st. Warszawa poza badaniami prowadzi też inne działania, m.in. wysłało pismo do właścicieli części takich mieszkań udostępnianych na doby z informacją o konieczności rejestracji w gminie.

Wrocław

Miasto przyznaje, że widać wzmożony ruch zgłaszania mieszkań na wynajem krótkoterminowy. Jak podają urzędnicy obecnie rocznie zgłaszanych jest do rejestru miejskiego średnio ok. 150-200 obiektów noclegowych nie będących hotelami (oczywiście w tej liczbie są też inne obiekty jak hostele, pensjonaty itd.). Urząd miasta przyznaje jednocześnie, że nigdy nie otrzymał skarg ze strony branży hotelarskiej w temacie konkurencji ze strony apartamentów. Potwierdzają również, że niejasność przepisów skutecznie utrudnia opodatkowanie najmu mieszkań wyższą stawką podatku od nieruchomości. „Wymaga to wykazania, że funkcja mieszkalna (np. pobyt turystów) realizowana jest w ramach działalności gospodarczej” – zauważa Urząd Miejski Wrocławia. Miasto przygotowuje się również do akcji informacyjnej skierowanej do wynajmujących.

Korzyści większe niż problemy?

Przy obecnym braku wiarygodnych, kompleksowych danych pokazujących skalę i złożoność wynajmu krótkoterminowego – a dotyczy to nie tylko Polski, ale w zasadzie całego świata, bowiem pełen zasób wiedzy mają jedynie platformy rezerwacyjne, które niechętnie dzielą się tą bazą wiedzy – trudno jest jednoznacznie odpowiedzieć czy rozwój mieszkań na doby jest dla

miasta bardziej problematyczny, czy może przyczynia się do jego rozwoju? Oczywistym jest fakt, że tam gdzie zjawisko w krótkim czasie urosło do dużej skali, koncentruje się w jednym rejonie, a dodatkowo zjawisko „wspierają” tanie linie lotnicze (na co uwagę zwracają władze Krakowa) mamy do czynienia bardziej z rosnącymi trudnościami i kosztami.

Jednak **tańsze niż hotele mieszkania przyczyniają się do zwiększenia turystyki w mieście, i odwiedzenia miasta przez zupełnie nowe grupy gości** (rodziny z dziećmi, osoby młode), których prawdopodobnie nie byłoby stać na przyjazd z uwagi na stosunkowo wyższe koszty noclegów w hotelach. Właściciele mieszkań wynajmowanych krótkoterminowo podkreślają też zgodnie, iż ich **goście chętnie korzystają w mieście w lokalnych punktach usługowych i atrakcji.**

Dostępność bazy noclegowej Airbnb przynosić może także korzyści w przypadku sytuacji nadzwyczajnych. Od 2012 roku firma rozwija „Program otwartych domów”. Zapoczątkował go huragan Sandy. Wówczas po raz pierwszy właściciele domów wynajmowanych na Airbnb udostępniali w ramach pomocy swoje lokale bezpłatnie. Także w czasie wrześniego przejścia przez USA huraganu Dorian (2019 r.) **osoby, które zostały bez dachu nad głową oraz wolontariusze mogli liczyć na bezpłatną możliwość noclegów.** Do programu zgłosiło się 800 gospodarzy Airbnb z Florydy, stanu Georgia, Karoliny Północnej i Południowej oraz Alabamy. To społeczny wymiar akcji, na którą branża hotelowa, skupiona przede wszystkim na biznesie, nigdy się nie zdecydowała.

Jak duża jest skala korzyści płynących do lokalnego biznesu? Pewien obraz tego zjawiska pokazują analizy pochodzące bezpośrednio z Airbnb.

208 mln euro

- tyle wydali w 2017 roku goście Airbnb w Polsce

253 mln euro

na tyle szacuje Airbnb łączny wpływ na gospodarkę wygenerowany w 2017 roku w Polsce przez gości serwisu

3,1 dnia

- średnia długość pobytu jednego gościa Airbnb w Polsce

100 euro dziennie

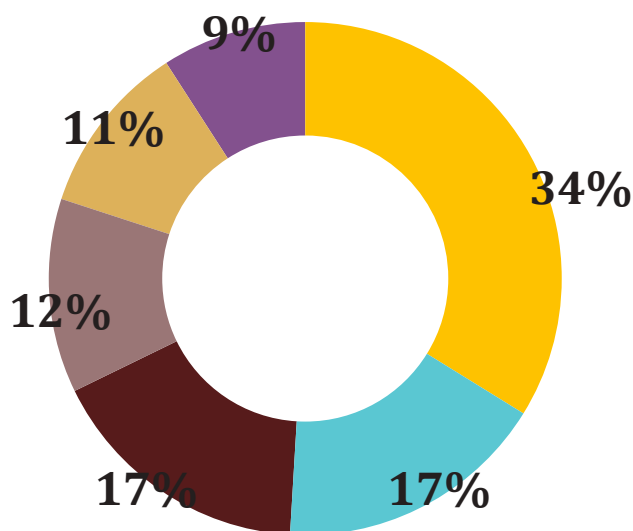
tyle wydaje przeciętny gość Airbnb (w krajach Grupy Wyszehradzkiej) z tego **41% osób wydaje, w okolicy w której zamieszkało**

Źródło: Airbnb, raport o Grupie Wyszehradzkiej, 2018 r., dane za 2017 r.

Według analiz Airbnb rezerwację noclegu poprzez platformę goście wybierają właśnie po to, by **mieszkać jak w domu** (80% ankietowanych). Co może jednoznacznie pokazywać, iż goście nocujący w apartamentach nigdy nie byłiby klientami hoteli. **29% osób wskazuje, że nie przyjechałaby w dane miejsce wcale lub została krócej, gdyby nie podróżowali przez Airbnb.**

Wydatki gości Airbnb w poszczególnych kategoriach

- kawiarnie i restauracje
- wydarzenia kulturalne
- zakupy
- artykuły spożywcze
- transport
- wypoczynek i inne usługi



Źródło: Airbnb, raport o Grupie Wyszehradzkiej, 2018 r., dane za 2017 r.

WPŁYW NAJMU KRÓTKOTERMINOWEGO NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Udzielenie odpowiedzi na pytanie czy rosnąca popularność mieszkań wynajmowanych na doby ma wpływ na wzrost cen zakupu i wynajmu nieruchomości nie jest łatwa. Z jednej strony wydawałoby się to oczywiste, bo taką właśnie ścieżką podążały największe miasta na świecie. Z drugiej skala rynku mieszkań udostępnianych na doby oraz turystyki w Polsce jest niewspółmiernie mała w porównaniu z innymi dużymi miastami jak Berlin, Paryż, Barcelona czy Londyn. Polski rynek mieszkań turystycznych ma również bardzo krótką historię, jego rozkwit nastąpił de facto dopiero w ciągu ostatnich 2 lat.

Dodatkowo nikt w Polsce nie zbiera i nie analizuje wielu zestawów danych, by pokazać jak nakładają się one na siebie wzajemnie (liczba oddawanych mieszkań, liczba sprzedawanych mieszkań z rynku wtórne-

go, liczba ofert mieszkań na wynajem, liczba ofert mieszkań na doby, ceny sprzedaży, wynajmu, noclegów). Dopiero **takie kompleksowe opracowanie mogłoby dać wiarygodną ocenę czy i jak najem krótkoterminowy wpływa na rynek nieruchomości. Oceny analityków rynku, pośredników nieruchomości oraz osób wynajmujących mieszkania na doby też nie są zgodne.**

Jeśli mówimy o ewentualnym wzroście cen nieruchomości i najmu mieszkaniowego dotyczy to może jedynie bardzo ograniczonych rejonów, a wręcz dosłownie wybranych ulic głównie w Krakowie, gdzie w obrębie Starego Miasta najem krótkoterminowy jest już wyraźnie zauważalnym zjawiskiem.

Długi czy krótki najem – czym kierują się inwestorzy?

Ogromny wpływ – być może w zasadzie jedyny – na wzrost cen sprzedaży nieruchomości mają czynniki zupełnie nie związane z najmem krótkoterminowym, turystycznym.

Wzrost cen jako naturalny kierunek rozwoju rynku	- w 2018 r. Polska dołączyła do listy 25 najbardziej rozwiniętych gospodarek świata dołączając do indeksu FTSE Russell (indeks należy do London Stock Exchange, pod względem obrotów jednej z największych na świecie giełd papierów wartościowych). To indeks w którym notowane są m.in. Japonia, USA, Niemcy, Francja. Włączenie Polski było pierwszym od ponad 10 lat rozszerzeniem indeksu o nowy kraj. Konsekwencją m.in. tej decyzji jest umacnianie się cen nieruchomości, i podążanie w kierunku stawek obowiązujących na rozwiniętych rynkach.
Pęd na inwestowanie w nieruchomości	- brak relatywnie wysokiej stopy zwrotu z inwestycji na rynkach kapitałowych (giełda, obligacje, banki) oraz afery związane z papierami dłużnymi (m.in. GetBack) powodują, że lokowanie środków w nieruchomości jest uważane za rentowne i bezpieczne. Ten boom na zarabianie na nieruchomościach dodatkowo wzmacnia także rosnąca popularność wynajmowania (a nie kupowanie na własność) mieszkań przez młodych ludzi.
Wzrost kosztów materiałów i zatrudnienia.	
Niechęć inwestorów do wynajmu długoterminowego	- to jeden z czynników wskazywanych przez Stowarzyszenie Mieszkaniczyń, wraz z problemem złożoności prawnych związanych z klasycznym wynajmem mieszkań (kolejne formy umów najmu, zmienne interpretacje podatkowe, w końcu wymagania najemców).
Otwarcie się rynku na nowe grupy najemców	- koszty zakupu i wynajmu nieruchomości częściowo mogą rosnąć również ze względu na zwiększenie nowych grup najemców, którzy do tej pory nie byli zbyt aktywni w Polsce (studenci zagraniczni, zagraniczni pracownicy nie tylko z Ukrainy, ale również Azji i Bliskiego Wschodu).

W chwili obecnej ewentualny wniosek, iż najem na doby podnosi ceny nieruchomości i najmu mieszkaniowego jest w Polsce niezasadny. Mamy zbyt młody, mały i niezbadany rynek mieszkań na doby, by móc postawić taką jednoznaczną tezę.

Polacy bogacą się, powiększają swój majątek i zaczynają inwestować. Przybywa zarówno mieszkań na wynajem – wciąż w sektorze najmu detalicznego – jak i nowych produktów i form inwestowania w nieruchomości, nie tylko mieszkaniowe. Na styku rynków inwestycyjnego i nieruchomości nadal aktualne jest pytanie, czy osoba prywatna, którą najczęściej nazywamy inwestorem, chce kupić udział w biznesie, czy jednak najważniejsza jest własność nieruchomości? Jeśli spojrzymy na dane z podatków od osób fizycznych rozliczających się z przychodów z najmu, dominująca jest jednak własność.

- Co roku, od 2010 do 2017 (dane za 2018 będą późną jesienią lub nawet zimą) przybywało około 40 tys. podatników zeznających przychody z najmu i dzierżawy.
- W 2017 r. było ponad 712 tys. podatników rozliczających się z najmu i dzierżawy na dwa dostępne sposoby.
- Przychody z najmu w przeliczeniu na podatnika również rosną. W odniesieniu do danych z umów najmu okazjonalnego nawet około 30% podatników może mieć więcej niż jeden lokal na wynajem.

Mieszkania stały się produktem inwestycyjnym, ale to wymaga jeszcze dodatkowych usług, m.in. zarządzania.

Wybór modelu najmu krótkoterminowego dla mieszkań lub zainteresowanie condo- i apartotelami niekoniecznie jest spowodowane wysoką rentownością (często dopiero obiecywaną), ale i strachem przed najmem długoterminowym, gdzie najemca i jego prawo do mieszkania jest ponad prawem własności. Członkowie Mieszkanicznika podkreślają poczucie większej kontroli, i mniejsze zużycie czy zniszczenia lokali wynajmowanych na doby, w porównaniu z najmem długoterminowym. Mamy również sygnały o wycofywaniu mieszkań z najmu na doby, ze względu na problemy ze znalezieniem pracowników do ich obsługi, rosnące koszty obsługi, a jednocześnie coraz wyższe czynsze w najmie długoterminowym, nie wymagającym codziennej pracy. Zmiany są dynamiczne, wiele będzie zależało od regulacji prawnych.

Czekamy wciąż na zaistnienie w polskim systemie prawnym funduszy inwestujących w nieruchomości i wypłacających dywidendę z czynszów – REIT, FINN, na razie brak i nazwy, i ustawy. Byłyby to pomost pomiędzy rynkiem nieruchomości i instrumentami inwestycyjnymi. Czy Polacy wolą własność „lokalu”, czy może jednak bardziej bezobsługowe udziały, akcje lub obligacje? Od odpowiedzi zależy, jak będą konstruowane modele finansowania nowych przedsięwzięć, i hotelowych, i apartamentowych, i całkowicie mieszkalnych. Obecnie Polacy nastawiają się na „własność”, nie formy kapitałowe, nie zawsze też biorą pod uwagę, jak zarządzanie wpływa na wartość tej własności i rentowność inwestycji w nieruchomości.

Hanna Milewska-Wilk
analityk, Stowarzyszenie Mieszkanicznika



Trwający trend wzrostowy cen mieszkań deweloperskich liczy sobie już z górą 5 lat. Od połowy 2014 roku do dziś ceny nowych mieszkań poszły w górę o:

- 21 proc. w Warszawie
- 45 proc. w Gdańsku
- 24 proc. w Krakowie.

Przy tym gros wzrostów przypada na okres od początku 2017 roku do połowy bieżącego. Co odpowiada w największym stopniu za postępującą obecnie drożyzną na pierwotnym rynku mieszkaniowym? Ograniczone wzrosty w pierwszych trzech latach nieruchomościowego boomu (2014 – 2016) były spowodowane równoważeniem dynamicznie rosnącego popytu na lokale z pierwszej ręki odpowiednio dopasowaną podażą przez deweloperów. Jednak od początku 2017 roku dały znać o sobie coraz silniejsze zwyżki cen materiałów budowlanych, gruntów inwestycyjnych i robocizny, co doprowadziło do znacznego przyśpieszenia wzrostu cenników deweloperskich.

Czy znaczący wzrost popularności wynajmu krótkoterminowego mógł w sposób istotny statystycznie przyczynić się do trwającej hossy na pierwotnym rynku mieszkaniowym? Jak wiadomo popyt jest głównym czynnikiem determinującym ruch cen na rynku mieszkaniowym. Z kolei popyt inwestycyjny w ostatnich latach boomu stanowił około 25-30 proc. ogólnego popytu na rynku pierwotnym. Stąd wniosek, że popyt generowany przez zakupy inwestycyjne pod wynajem krótkoterminowy mógł odpowiadać kilkuprocentowemu marginesowi nabywanych mieszkań z pierwszej ręki. I w takim mniej więcej stopniu najem krótkoterminowy jest odpowiedzialny za zwyżkę cen nowych mieszkań w ostatnich latach, raczej bez perspektyw istotnego wzrostu czy spadku udziału w przewidywalnej przyszłości.

Z drugiej strony hossy na rynku mieszkaniowym ma najprawdopodobniej istotny wpływ na czynsze najmu krótkoterminowego, które aby utrzymać swój poziom rentowności powinny w tej sytuacji podążać za trendem cenowym rynku pierwotnego. Skoro tak się nie dzieje w sytuacji spadających cen noclegów, to znaczy, że i średnia rentowność wynajmu na doby ma się tymczasem coraz słabiej.

Jarosław Jędrzyński,
ekspert portalu RynekPierwotny.pl



PROFESJONALIZACJA JEDYNĄ DROGĄ ROZWOJU BRANŻY

By zrozumieć w którym kierunku podążać będzie branża wynajmu krótkoterminowego w Polsce trzeba spojrzeć globalnie. A przede wszystkim trzeba spojrzeć na Airbnb, i to jakie kierunki wyznacza ten gigant. Jego kroki biznesowe przełożą się bowiem na trendy nie tylko w najmie mieszkań na doby na całym świecie, ale też bardzo silnie na branżę hotelową.

Jak podaje Wall Street Journal (dane: sierpień 2019) Airbnb odnotował w I kwartale 2019 r. rezerwacje o wartości 9,4 miliarda USD, czyli o 31% więcej niż w tym samym okresie minionego roku. W 2018 roku firma odnotowała wzrost przychodów o 40% r/r. Na koniec marca 2019 r. spółka miała 3,5 miliarda USD w gotówce.

Kierunki rozwoju firmy Airbnb:

- **Wejście w segment wysokich jakościowo mieszkań – serwis uruchamia działą Airbnb Plus oraz Airbnb Luxe.** Jak wyjaśnia Brian Chesky, dyrektor generalny i współzałożyciel Airbnb strategią firmy jest posiadanie produktu dla każdego podróżnika. W chwili obecnej w ofercie Airbnb Luxe jest ponad 2 000 domów, posiadłości, willi, zamków. Obiekty do tej oferty zostały wybrane spośród 5 000 nieruchomości znajdujących się w serwisie Luxury Retreats, czyli firmy wynajmującej prestiżowe nieruchomości wakacyjne, którą Airbnb kupiła w 2017 roku.
- Od dawna spółka zapowiada wyjście poza noclegi – ambicją jest **stworzenie kompleksowej platformy podróżniczej**. Zamierza m.in. wejść w rynek transportu (choć jak zaznacza nie planuje budowy własnej linii lotniczej). Do rozwijania gałęzi związanej z transportem spółka zatrudniła eksperta branży lotniczej, byłego prezesa Delta Air Lines i dyrektora generalnego Virgin America - Freda Reida.
- Rozwijanie **oferty noclegów dla biznesu i organizacji wydarzeń** (w 2019 r. kupiła duńską platformę Gaest, która służy rezerwowaniu i organizacji spotkań biznesowych).
- Coraz silniejsze **wejście w rynek hotelowy** – udostępnienie platformy Airbnb także dla hoteli, zakup w marcu 2019 r. hotelowej platformy do rezerwacji hoteli HotelTonight.
- Firma wchodzi w **przejęcia firm zarządzających nieruchomościami** – takiej akwizycji dokonała m.in. we Francji kupując w grudniu 2018 r. firmę Luckey Homes. Francja to dla Airbnb jeden z najlepszych rynków, na którym funkcjonuje ponad 500 000 ofert, a sam Paryż jest na platformie Airbnb najbardziej popularnym na świecie.
- **Rozwija działalność deweloperską.**

Młody klient dorasta, goście oczekują jakości w apartamentach

Szefowie Airbnb wyjaśniają, że **rozwój segmentu premium w ofercie to naturalny kierunek, gdyż firma „starzeje” się wraz ze swoimi klientami. Turyści, którzy jeszcze kilka lat temu wynajmowali hasłowe sofy i materace w ramach ekonomii dzielenia przez lata dorośli. Osiągają wyższe zarobki, i choć nadal chcą korzystać z serwisu, to obecnie poszukują już ekskluzywnych lokali, a nie tanich kwatery. W 2018 r. Airbnb odnotował 60% wzrost rezerwacji, które kosztowały 1 000 USD lub więcej za noc.**

Ten globalny trend wchodzi powoli do Polski. Potwierdza to m.in. firma Rent like home. Dlatego zamierza się rozwijać nie tylko poprzez powiększanie bazy mieszkań, którymi zarządza, ale również silnie stawia na jakość obsługi gości i samych apartamentów. Marka jest stosunkowo młoda, powstała w 2016 roku. Dziś zarządza już ponad 500 mieszkaniami (kurorty i miasta), ponadto ma podpisane kontrakty na zarządzanie apartamentami w 9 budynkach w imieniu deweloperów lub ich klientów nabywających lokale pod wynajem. **Można powiedzieć, że jest pewnym symbolem nowej ery w segmencie firm zarządzających mieszkaniami na doby.**

Zmiany, które zachodzą na polskim rynku w obszarze obsługi najmu krótkoterminowego nigdy dotychczas nie były tak dynamiczne. Wyraźnie widać jak **rynek zmierza do profesjonalizacji i konsolidacji**. Kiedy 10-12 lat temu rodził się wynajem mieszkań turystom początkowo w kurortach, później też w miastach zarządzanie najmem na doby było niszą. W krótkim czasie wyrosło kilka dużych podmiotów. Podobne zjawisko wystąpiło na przestrzeni ostatnich 4 lat w dużych miastach. Za rozwojem oferty nie zawsze szła jakość. Dziś rynek weryfikuje te biznesy. **Jedne firmy upadają lub zostają wystawione na sprzedaż, w ich miejsce pojawiają się nowe spółki.** Głównym powodem zmian są: niska jakość obsługi gości (co natychmiast widać w komentarzach i opiniach wpływając na sukces lub

porażkę wynajmu), osiąganie zbyt niskich przychodów, nieumiejętność zarządzania rosnącymi kosztami. **Nowe firmy zarządzające idą wyraźnie w kierunku skupiania oferty mieszkań w jednej lokalizacji, czy jednym budynku.** Posiadanie rozproszonej bazy mieszkań na terenie całego miasta jest po prostu czasochłonne i kosztowne, co znacznie obniża rentowność biznesu.

W pogarszającej się sytuacji będą w niedalekiej przyszłości małe firmy lub osoby indywidualne posiadające jedno lub kilka mieszkań. Będą mieć coraz większe trudności w konkurencji z profesjonalnymi podmiotami. Dodatkową „bolączką” dla właścicieli apartamentów i małych firm jest również fakt, że w zasadzie wszystkie największe sieci hotelowe rozwijają swoje marki wynajmu apartamentów i domów.

Deweloperka spod znaku Airbnb

Rosnąca popularność samej platformy Airbnb przekłada się także bezpośrednio na projekty deweloperskie. W Polsce obowiązującym przez ostatnie 2-3 lata trendem było zachęcanie inwestorów indywidualnych do kupowania mieszkań, by zarabiać na ich najmie turystycznym. Kolejnym krokiem jest **oferowanie przez deweloperów rekomendowanych firm obsługujących taki najem. Dziś deweloperzy idą jeszcze dalej budując apartotele przeznaczone wyłącznie pod najem dobowy, lub wydzielając klatki bądź piętra.** Wszystko po to, by nie rodzić sytuacji konfliktowych pomiędzy turystami, a stałymi mieszkańcami.

Tymczasem w **USA powstają budynki od samego początku projektowane pod Airbnb.** A w zasadzie robione wspólnie z Airbnb. W 2017 roku wystartował pierwszy taki projekt partnerski. **Deweloper z Miami - Newgard Development Group, jako jedyny dostał możliwość używania nazwy i logo Airbnb. Firmy stworzyły koncepcję Niido Powered by Airbnb.**

To wielorodzinne budynki mieszkalne, w których najemcy (budynki pozostają własnością dewelopera) wynajmują mieszkania, mogą je udostępnić turystom zarabiając przy tym na najmie. Podział zysków odbywa się w proporcjach 25% Niido, 75% rezydent mieszkania. **Powstały już dwa takie kompleksy: 324-lokalowy budynek w Kissimmee na Florydzie oraz osiedle w Nashville.** Obiekty od samego początku są projektowane tak, by móc uczestniczyć w Programie Budynków Przyjaznych Airbnb. Mają bezkluczkowy dostęp, wspólne przestrzenie. Oferują również usługi zbliżone do hotelowych, w tym m.in. recepcję, baseny.

Obsługa gości apartamentów wynajmowanych w modelu krótkoterminowym w Polsce powoli wkracza w nową fazę rozwoju. Konieczna jest profesjonalizacja. Nie tylko samych podmiotów świadczących taką usługę, ale przede wszystkim poprzez podnoszenie standardu obsługi gości. Turyści oczekują od noclegu w apartamencie jakości i pewności porównywalnej z usługą hotelową. Dotyczy to m.in. braku problemów z dostaniem się do mieszkania, czystości i stanu technicznego lokalu, dobrego wyposażenia, wiarygodności oferty, by oferta, którą gość widzi na portalu rezerwacyjnym była faktycznie taka, jaką zastaje po przyjeździe na miejsce. Coraz częściej goście apartamentów oczekują też zapewnienia usług dodatkowych, np. śniadań, a nie jedynie noclegu.

Widzimy też dużą zmianę w podejściu do budowania u samych deweloperów. Deweloperzy, z którymi prowadzimy liczne rozmowy lub z którymi współpracujemy, coraz częściej pod wynajem krótkoterminowy budują oddzielne budynki. Bywa też, że wydzielane są części budynku - wszystko to, aby nie łączyć lokali udostępnianych na doby z klasycznymi mieszkaniami. Służy to zarówno mieszkańcom, gościom, ale też firmom takim jak Rent like home, gdyż świadczenie usługi w jednym budynku pozwala zachować najwyższe standardy obsługi. Jedną lokalizacją pozwala zwiększyć również efektywność, a tym samym poziom zysków właścicieli mieszkań. Dla deweloperów współpraca z profesjonalnym (niekoniecznie dużym, ale stawiającym na jakość) operatorem jest obecnie kluczowa także z punktu widzenia sprzedaży mieszkań inwestycyjnych. Klienci szukają gotowych rozwiązań, które przyniosą dochód pasywny. Współpraca z operatorem pozwala odpowiedzieć na tę potrzebę i dostarczyć nabywcom w 100% bezobsługową inwestycję.

Kompleksowe zarządzanie całym budynkiem jest w związku z tym najszybciej rozwijającą się obecnie częścią naszej działalności. Na przestrzeni ostatnich kilku lat zainwestowaliśmy prawie 1,5 mln zł w rozwój marki. Przede wszystkim doskonalimy nowoczesne systemy zarządzania noclegami, revenue management, skupiamy się silnie na rozwoju jakości obsługi gości, między innymi poprzez ogólnopolską infolinię. Dzięki bliskiej współpracy z deweloperami, jesteśmy oficjalnym, polecanym operatorem coraz to nowych inwestycji.

Kamil Kosior

General Manager, Lloyd Group / Rent like home



Dynamiczny rozwój bazy hotelowej i noclegowej w Polsce już dziś powoli zaczyna być wyzwaniem dla hotelarzy, bo hotele już zauważają coraz trudniejszą walkę o gościa, i to o gościa, który doceni produkt i usługę. Z moich rozmów z hotelarzami oraz gośćmi wyraźnie wylania się obraz, iż ładny, nowy hotel to już za mało, by budować na tym dobre wyniki finansowe obiektu. Mówiło się o tym od lat, dziś te zapowiedzi stały się rzeczywistością. Wynika to nie tylko z dużej podaży nowych miejsc hotelowych, ale również zmian zachowań turystów. Polacy zaczynają porównywać jakość i obsługę w hotelach krajowych do standardów zagranicznych, pojawiają się na rynku nowa, duża grupa podróżujących, czyli młodzi ludzie z pokolenia Y oraz Millenialsi, do tego coraz aktywniej podróżują seniorzy. A przede wszystkim zmienił się cel podróży – turyści szukają doznań i przeżyć, czyli po prostu Guest Experience. Kiedy wiele lat temu, jako jedna z pierwszych w Polsce osób, zaczęłam się zajmować Guest Experience temat budził zainteresowanie, ale raczej jako forma ciekawostki. Hotelarze po ciekawej rozmowie nt. konieczności dbania o doświadczenia gości wracali do utartych ścieżek, czyli sprzedaży noclegów przez kanały OTA, zarządzania ceną, i układania zawitych ofert pakietowych. Prawdziwe zrozumienie idei Guest Experience dopiero przed nami. Choć patrząc na nagły wzrost szkoleń, które prowadzę w tym zakresie muszę przyznać, że branża już wie, że sukces leży nie tylko w technikach sprzedaży, ale przede wszystkim w dbałości o gościa i jakość usługi. Dzisiaj wyzwaniem jest stworzenie doświadczeń dla gości, bo jesteśmy w nurcie kolekcjonowania wspomnień, emocji i wrażeń, czyli Experience Economy = personalizacja + technologie + emocje.

W zasadzie od szybkości adaptacji nowych trendów zależeć będzie sukces wielu hoteli w Polsce. Profilowanie usług pod konkretny model wycieczki, jak np. certyfikacja w programie Hotel Przyjazny Rodzinie, tworzenie obiektów nastawionych na ekologię, czy modny wśród młodych gości zrównoważony balans i zdrowie, hoteli przyjaznych seniorom oraz zwierzętom, jest jedyną drogą by wyróżnić się, a tym samym przyciągnąć uwagę i lojalność gości. Czas hoteli bez wyraźnego profilu odchodzi już w przeszłość i bardzo dobrze, bo nie można robić wszystkiego, i dla wszystkich. Nadchodzi czas projektowania usług i doświadczeń jako pierwszy element planowania, a dopiero po wykonaniu tego zadania powinien powstać obiekt adekwatny do zaprojektowanej usługi. To już się dzieje, i te obiekty świadomie budują swoją przewagę konkurencyjną.

Szczególnie, że hotelom coraz dotkliwiej dają się we znaki apartamenty wynajmowane przez Airbnb. One także zaczynają podnosić poziom i jakość. Nigdy nie będą jednak usługą tak komplementarną jak hotele. I o tym hotelarze powinni pamiętać. W epoce Customer Experience liczy się przede wszystkim wygoda, jakość, i spójność doświadczeń. Goście nie godzą się na przypadkowość i bylejałość. Wreszcie jest czas na tworzenie prawdziwej gościnności wg nowego modelu doświadczania.

Violetta Hamerska

ekspert rynku hotelowego i Guest Experience



PRZYSZŁOŚĆ POLSKIEGO RYNKU MIESZKAŃ NA KRÓTKOTERMINOWY WYNAJEM – MOŻLIWE SCENARIUSZE I TRENDY

Obszar tematyczny	Zmiany / trendy
DEFINICJE PRAWNE I PODATKI	<ul style="list-style-type: none">Nie ma wątpliwości, iż konieczne jest uporządkowanie przepisów regulujących podstawowe zasady działania. Przede wszystkim, patrząc na mnożące się w tej kwestii interpretacje podatkowe i wyroki sądowe o całkowicie odmiennych stanowiskach, właściciele mieszkań, fiskus jak i urzędnicy potrzebują wprowadzenia konkretnych definicji takich pojęć jak najem krótkoterminowy, którego nie należy mylić z najmem okazjonalnym, czy uszczegółowienia pojęcia działalności gospodarcza (w kontekście najmu). To pozwoli wszystkim stronom rozwiązać wszelkie dotychczasowe nieporozumienia dotyczące podatku dochodowego, VAT a także od podatku nieruchomości. Ułatwi zarazem kontrole prowadzone przez inspektoraty nadzoru budowlanego.Zmiany wejdą jednak nie szybko - Aktualnie ani resort finansów, ani infrastruktury nie prowadzi prac nad doprecyzowaniem przepisów dotyczących krótkoterminowego najmu mieszkań. Jeśli jednak prace ruszą, pozostaje pytanie, jak daleko w potencjalnym uszczelnianiu podatkowym tego rynku, posunie się rząd, by zapewnić wpływy do budżetu? Jeśli regulacje będą zbyt restrykcyjne, część właścicieli mieszkań wynajmowanych turystom prawdopodobnie dojdzie do wniosku, że biznes przestaje się kalkulować, zwłaszcza jeśli nieruchomości były kupione na kredyt. Z punktu widzenia uszczelniania systemu najmu krótkoterminowego, dobrym przykładem jest Grecja, która obok obowiązkowej rejestracji mieszkań wynajmowanych turystom, weryfikuje obroty Greków na tym rynku, dzięki uzyskiwanym informacjom od podmiotów obsługujących zagraniczne płatności. Konieczna w tym przypadku jest jednak wypracowanie przede wszystkim standardów współpracy z platformami P2P.
REJESTRY NIERUCHOMOŚCI	<ul style="list-style-type: none">Zasadnym byłoby wprowadzenie oddzielnej kategorii obiektów noclegowych w klasyfikacji GUS, obejmującej jedynie mieszkania z aneksami kuchennymi zlokalizowane w budynkach mieszkalnych.Ministerstwo Sportu i Turystyki pracuje nad stworzeniem centralnej ewidencji obiektów noclegowych, w której istniałaby możliwość dodawania m.in. kwater prywatnych. To dobry symptom pod warunkiem, że każdy właściciel nieruchomości wynajmowanej turystom (hotelu, pensjonatu, kwatery prywatnej itd.) będzie miał obowiązek umieścić i aktualizować dane swoje jak i posiadanej nieruchomości w takim rejestrze, a brak wpisu lub podanie nieprawdziwych informacji będzie skutkowało karą. Inaczej rejestr taki nie ma żadnych szans na ograniczenie szarej strefy.Kolejnym naturalnym krokiem wydaje się być stworzenie licencji. Uprawnienia do prowadzenia tego typu usługi powinny być wydawane na podstawie przepisów ustalanych przez lokalne samorządy. System licencjonowania nie powinien jednak wiązać się ze zbyt restrykcyjną listą wymagań, jakie należy spełnić.
INICJATYWY MIAST I INWESTORÓW PRYWATNYCH	<ul style="list-style-type: none">Regulacje prawne nie rozwiążą problemu z obsługą w urzędach – największym wyzwaniem może być nie samo wprowadzenie przepisów prawnych porządkujących ten rynek, ale dodatkowe obowiązki operacyjne które spadną na samorządy i instytucje publiczne (organy skarbowe, policję, nadzór budowlany). W Hiszpani np. pomimo wprowadzenia przepisów brakuje struktur, które umożliwiłyby sprawne ich realizowanie. W wielu komisariatach policji brakuje dedykowanych osób, które fizycznie zajmowałyby się obsługą rejestracji gości, co dla firm zarządzających wynajmem apartamentów znacznie utrudnia codzienne wykonywanie obowiązków.Deweloperzy budować będą coraz więcej budynków w całości (lub poprzez wydzielenie oddzielnych klatek) dedykowanych tylko pod wynajem krótkoterminowy, tak by lokale stały się mieszkańcami nie sąsiadowały z apartamentami turystycznymi. Nastąpi, a w zasadzie już to jest widoczne na rynku, wycofywanie się deweloperów i firm zarządzających z budynków mieszkalnych w obszarze najmu na doby.
CZYNSZE NAJMU MIESZKAŃ	<ul style="list-style-type: none">Konieczna jest bieżąca analiza wzrostu czynszów mieszkaniowych w największych miastach i ocena, czy wynajem krótkoterminowy wpływa na zwwyżki. Polska nadal zmaga się z niedoborem mieszkań – według statystyk aktualnie na tysiąc Polaków przypada 381 mieszkań, natomiast unijna mediana wynosi 435. Ponadto w tzw. luce czynszowej – czyli wśród Polaków, których nie stać na zakup lub wynajęcie „M”, a jednocześnie mają zbyt wysokie dochody, by skorzystać z gminnego mieszkania – znajduje się aż 40% polskiego społeczeństwa (według danych Habitat for Humanity). Analizy takie będą musiały we własnym zakresie podjąć samorządy, gdyż na szczeblu instytucji państwowych problem wydaje się mieć małą skalę.

FORMY INWESTOWANIA

- **Pojawienie się bardziej dochodowych i bezpiecznych instrumentów** do pomnażania kapitału na rynku kapitałowym może spowodować odpływ inwestorów indywidualnych z rynku nieruchomości turystycznych.
- Podobny trend wzmacniać się będzie z uwagi na spadającą rentowność wynajmu krótkoterminowego, a rosnący popyt na najem mieszkań w modelu długoterminowym. Inwestorzy przy porównywalnej stopie zwrotu będą woleli mniej czasochłonny najem długoterminowy.
- **Pojawienie się coraz większej liczby opcji finansowych opartych o nieruchomości turystyczne, w tym apartotele i mieszkania na wynajem krótkoterminowy** (różnego rodzaju papiery dłużne, w tym obligacje, udziały, świadectwa, crowdfunding), które dostępne będą dla inwestorów indywidualnych dysponujących mniejszymi kwotami do ulokowania
- **Apartamenty wakacyjne mogą stać się kłopotliwą inwestycją, gdy zmieni się sytuacja makroekonomiczna.** Dziś jeszcze rynek nieruchomości (jak i kredytów) jest atrakcyjny ze względu na niskooprocentowane produkty bankowe. Co więcej, mimo składanych na ostatnich posiedzeniach RPP wniosków o podwyżkę stóp procentowych, raczej oczekuje się dalszego ich obniżenia, by ochronić polską gospodarkę przez ewentualnymi skutkami europejskiej dekonunktury. Z drugiej strony rośnie w Polsce inflacja, która na koniec roku może przekroczyć 3–4%, co z kolei przemawia za podniesieniem stóp procentowych w kolejnych kwartałach, jeśli ten trend się dalej utrzyma. **Tym samym raty kredytów zaczną drożeć, jednocześnie lokaty bankowe zaczną być bardziej zyskowne. Wówczas, przy zaostrzonym rygorze podatkowym, rosnących kosztach związanych z utrzymaniem mieszkania, wyższych ratach kredytowych, lokale dedykowane turystom, mogą trafić do sprzedaży na rynku wtórnym. W dalszej konsekwencji, może to doprowadzić do zachwiania cen nieruchomości mieszkalnych, w niektórych zgentryfikowanych turystycznie obszarach dużych miast, zwłaszcza w śródmiejskich lokalizacjach.**

PROFESJONALIZACJA RYNKU, ZYSKI

- **Nastąpi silny rozwój nowych firm zajmujących się obsługą najmu krótkoterminowego** (firmy zarządzające, firmy sprzątające, usługi dodatkowe dla gości, systemy IT oraz aplikacje obsługujące rynek)
- **Coraz trudniejszy rynek (konkurowanie z dużymi firmami) spowoduje spadki rentowności, oraz „wypchnie” z rynku mniejsze podmioty i osoby indywidualne zarządzające jednym/kilkoma mieszkaniami**
- **Duży wpływ na rentowność biznesu będą miały rosnące koszty** (pracowników, energii, materiałów budowlanych), a także **braki pracowników** (według danych PwC w najbliższych latach w Polsce brakować będzie 1,5 mln pracowników).
- **Nastąpi silny „skręt” branży wynajmu krótkoterminowego w stronę hotelową** – wchodzenie międzynarodowych marek apartamentowych należących do sieci hotelowych, podnoszenie jakości obsługi gościa, rozwój usług dodatkowych dla gości, wprowadzanie standaryzacji apartamentów (opartej na założeniach hotelowych).
- **Nastąpi rozwarstwienie branży, apartamenty wyraźnie podzielą się na:**
 - o **te w niskiej cenie i jakości** (konkurujące ceną, w których dużą część mogą stanowić problematyczni goście i zniszczenia lokali)
 - o **jakościowe, wysokiej klasy mieszkania** przyciągające klientów, którzy oczekują wysokiej jakości wnętrza i obsługi



Biznes hotelarski

Opracowanie:

Fortech
Consulting

BIZNES HOTELARSKI

SYTUACJA WYJŚCIOWA

W tej części raportu, jako podstawowy wyznacznik pozwalający na zaliczenie danego obiektu noclegowego do kategorii „condohotel” lub „aparthotel” przyjęte zostały następujące kryteria:

- Obiekt funkcjonuje jako obiekt hotelowy i działalność prowadzona na jego bazie zarządzana jest przez sieciowego operatora. Wyróżnia go także określony zakres usług właściwych dla obiektów hotelowych.
- Obiekt zestandaryzowany i kategoryzowany dostarczający gościom typowo hotelowy zakres usług, zarządzany przez profesjonalnego operatora lub sieć hotelową.
- Obiekt świadczy usługi najmu dla gości pobytowych z usługami typu in-out (sprząatanie, zmiana pościeli i ręczników). Jest zarządzany przez operatora lub samodzielnie przez właściciela.
- Obiekt świadczy wynajem pokoi/jednostek na zasadach hotelowych, bez zawierania długoterminowej umowy najmu. Możliwy wynajem na doby i dłuższe okresy.

Niniejsza część raportu odnosi się zatem do tej grupy obiektów, które są „obiettami hotelowymi”, a w zasadzie „hotelami” – czyli nie do tych w potocznym rozumieniu określenia „hotel”, a jedynie do obiektów w rozumieniu definicji wprowadzonej przez Główny Urząd Statystyczny (GUS).

Takie podejście umożliwia śledzenie ogólnych zjawisk dotyczących condo/aparthoteli, które są coraz bardziej aktywnymi i zauważalnymi uczestnikami polskiego rynku turystycznego, po jego stronie podaźowej, tj. turystycznej bazy noclegowej, obserwowanej i raportowanej przez GUS. Obiekt te, jeśli zostały zgłoszone do kategoryzacji podlegają oddziaływaniu GUS, są bowiem zobowiązane do składania informacji statystycznej (druk KT-1).

Dlatego też, gdy używamy w tej części raportu pojęcia „hotel”, to mamy także na myśli obiekty condo/aparthoteli skategoryzowane jako „hotele” (niezależnie od ich standardu wyrażonego gwiazdkami).

Skategoryzowane condo/aparthotele to tylko część całej bazy condo/aparthoteli w Polsce. Obiekty nieskategoryzowane nie są przedmiotem żadnej pełnej obserwacji i statystyki. Wiadomo jednak, że zasoby wszystkich condo/aparthoteli w Polsce stanowią stosunkowo niewielką część wszystkich zasobów hotelowych w Polsce.

Zjawiska zachodzące na rynku turystycznym w Polsce, które dotyczą obiektów hotelowych, w tym skategoryzowanych hoteli, obserwowane przez GUS i analizowane w tym raporcie, dotyczą więc de facto również wszystkich condo/aparthoteli w Polsce, w tym także tych nieskategoryzowanych.

Poza tym, nie ma lepszego źródła całościowej informacji o sytuacji na rynku turystycznym, w tym hotelowym (a więc apart/condohotelowym) w Polsce niż GUS. Badania innych organizacji, jak m.in. STR Global czy Google są jednak pod tym względem wycinkowe.

W tej części raportu zastosowano hotelarskie narzędzia i standardy analizy rynku hotelarskiego i działalności hoteli (w tym condo/aparthoteli), określone w Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (księgowość zarządcza obowiązująca w hotelarstwie, obowiązuje obecnie 11 edycja).

HOTEL – według GUS

to obiekt zlokalizowany głównie w zabudowie miejskiej, dysponujący co najmniej 10 pokojami, w tym większość miejsc w pokojach jedno i dwuosobowych, świadczący szeroki zakres usług związanych z pobytem klientów. Każdy hotel musi zapewnić podawanie śniadań. W zależności od wyposażenia obiektu i zakresu świadczonych usług wyróżnia się pięć kategorii hoteli: najwyższa – 5 gwiazdek (*****), najniższa – 1 gwiazdka (*). Hotele z kategorią od 5* do 3* włącznie powinny wykazać pokoje z pełnym węzłem higieniczno-sanitarnym oraz restaurację. W hotelu 3-gwiazdkowym dopuszcza się brak restauracji, jeżeli w odległości do 500 m od obiektu znajduje się restauracja.

OBIEKTY HOTELOWE – według GUS

To obiekty klasyfikowane jako pensjonaty, motele i inne obiekty hotelowe.

Condo/aparthotele są więc objęte tymi pojęciami, o ile są hotelami (lub szerzej obiettami hotelowymi).

**2018 ROK BYŁ NAJLEPSZYM
W HISTORII POLSKI ROKIEM
DLA POLSKIEJ TURYSTYKI
I HOTELARSTWA**

POPYT - RUCH TURYSTYCZNY

W polskiej turystyce – a zatem i w polskim hotelarstwie - nie było tak dobrego okresu jak minione 3-4 lata, w tym 2018 rok. Przyczyn takiego stanu rzeczy było wiele. Decydujące były te zewnętrzne, niezależne od nas Polaków. To one w dużej mierze przyczyniły się do korzystnych warunków dla rozwoju bazy condo/aparthotelowej w Polsce. Turyści krajowi zdecydowali się w tych latach pozostać w kraju i skorzystać z usług miejscowych hoteli, co zwiększyło zapotrzebowanie na rozwój tej bazy. Liczba turystów (rozumianych jako osoby korzystające z usług turystycznej bazy noclegowej, w tym hoteli, a więc i skategoryzowanych condo/aparthoteli) nieustannie i w wyjątkowo szybkim tempie w tym okresie rosła.

Hotele i obiekty hotelowe w 2018 – pierwszy wybór miejsca na nocleg



25,5 mln turystów

- czyli aż ¼ wszystkich korzystających z bazy noclegowej, nocowało w hotelach i obiektach hotelowych.



Typowe hotele wybrało aż 22,1 mln turystów czyli 65,19% wszystkich korzystających z bazy noclegowej (wzrost o 1,2 mln turystów, tj. 5,7% w stosunku do 2017 r.).



8,4 mln turystów (wzrost aż o 17% w stosunku do 2017 r.)

wybrało pozostałe turystyczne obiekty noclegowe (domy wycieczkowe, schroniska, ośrodki kolonijne, kempingi, apartamenty)



5,7 mln (wzrost o 3,2% w stosunku do 2017 r.)

Turyści zagraniczni najczęściej wybierali hotele



Turyści zagraniczni stanowili 24,5% wszystkich korzystających z obiektów hotelowych (25,1% w 2017 r.).



33,9 mln turystów –

tyle osób zatrzymało się w 2018 roku w Polsce w turystycznych obiektach noclegowych, posiadających 10 lub więcej miejsc noclegowych (łącznie z pokojami gościnnymi i kwaterami agroturystycznymi).



Wzrost - 6,0% więcej

niż w roku poprzednim (32,0 mln w 2017 r.).



7,1 mln gości

stanowili turyści zagraniczni (20,9% wszystkich turystów korzystających z bazy noclegowej (tak samo jak w poprzednim roku).



Wzrost - 4,1 %

(6,8 mln w 2017 r.)

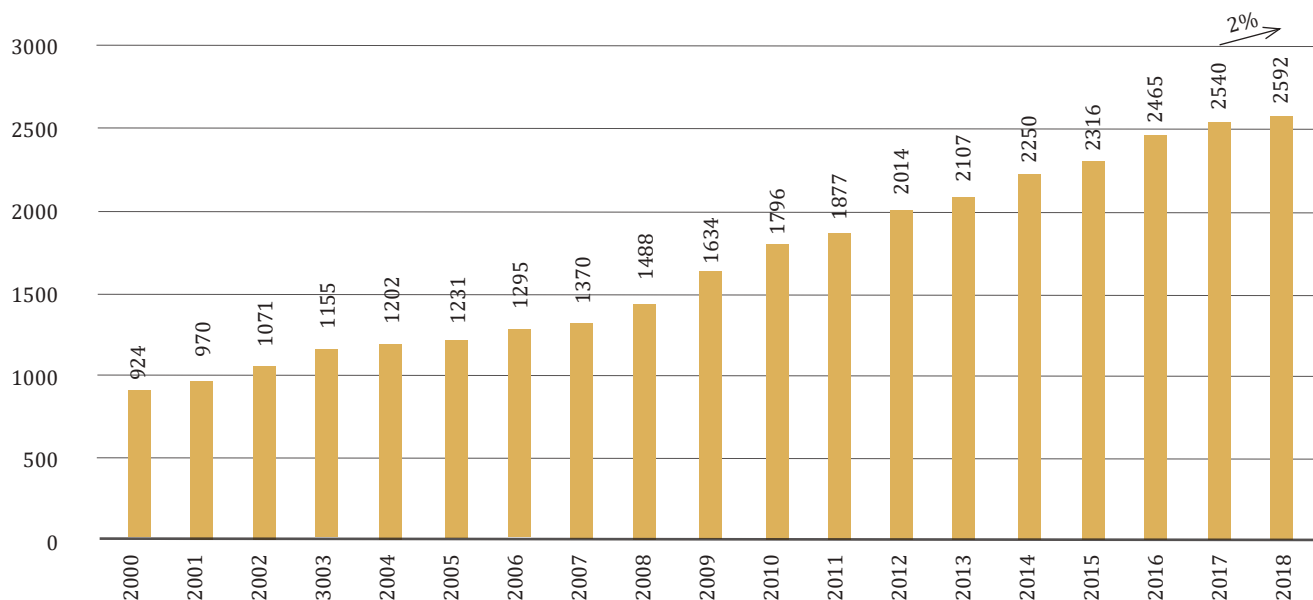
GORSZA PERSPEKTYWA TUŻ, TUŻ

Na 2019 rok prognozowany był wzrost zainteresowania turystów krajowych zagraniczną ofertą wyjazdową, a więc w konsekwencji i spadek zainteresowania miejscową bazą noclegową, co już się dzieje. Prognozujemy znaczące spowolnienie wzrostu liczby turystów w hotelach, w tym także w skategoryzowanych jako hotele obiektach condo/aparthotelach, i ich obłożenia. Taka sytuacja spowoduje zaostrzenie walki konkurencyjnej na rynku, obniżenie zysków na działalności operacyjnej, obniżenie wskaźników rentowności. Wystąpi nie tylko pogorszenie warunków funkcjonowania, ale także inwestowania w nowe obiekty.

PODAŻ - ROZWÓJ BAZY HOTELOWEJ W POLSCE

W 2018 roku obserwowaliśmy kolejny wzrost liczby hoteli. Co prawda nie tak spektakularny jak w poprzednich latach, ale baza powiększyła się o 52 obiekty - do poziomu 2 592 obiektów (2,04% wzrost r/r).

Wzrost liczby hoteli w Polsce (lata 2000-2018)

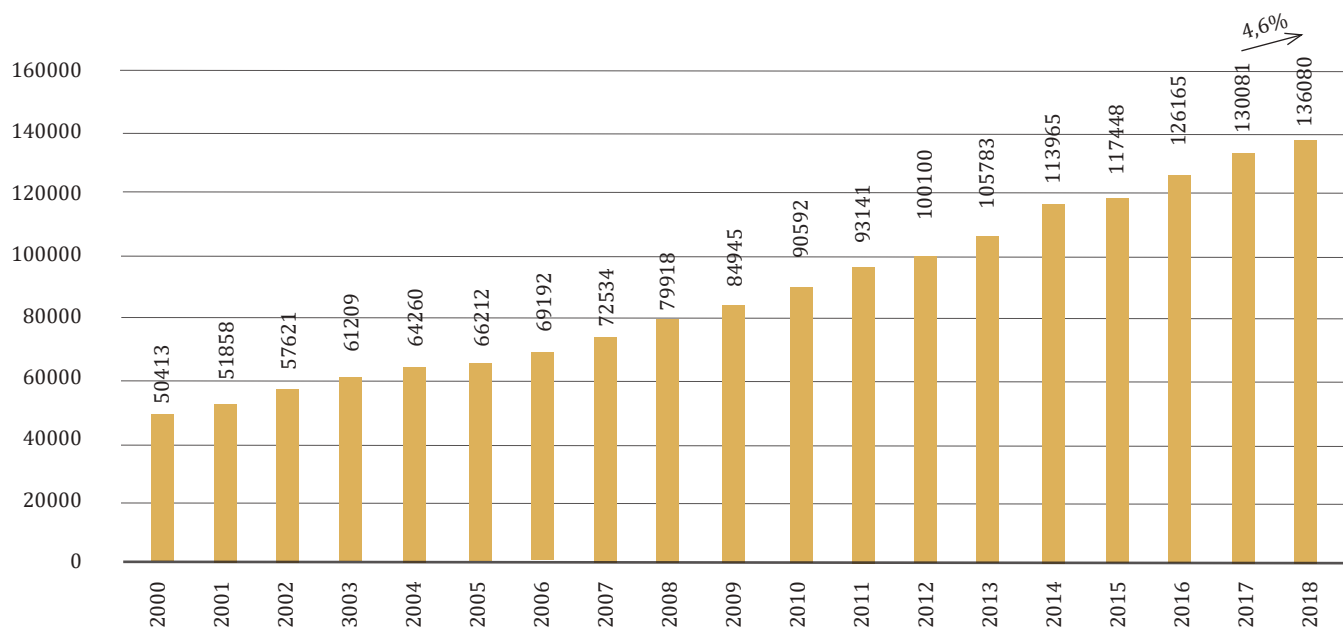


Źródło: Fortech Consulting na bazie GUS

Nieco szybciej rosła liczba pokoi hotelowych.

W 2018 roku - poziom 136 080 pokoi, co oznacza wzrost o 5 999 pokoi (wzrost o 4,6% r/r).

Wzrost liczby pokoi hotelowych w Polsce (lata 2000-2018)

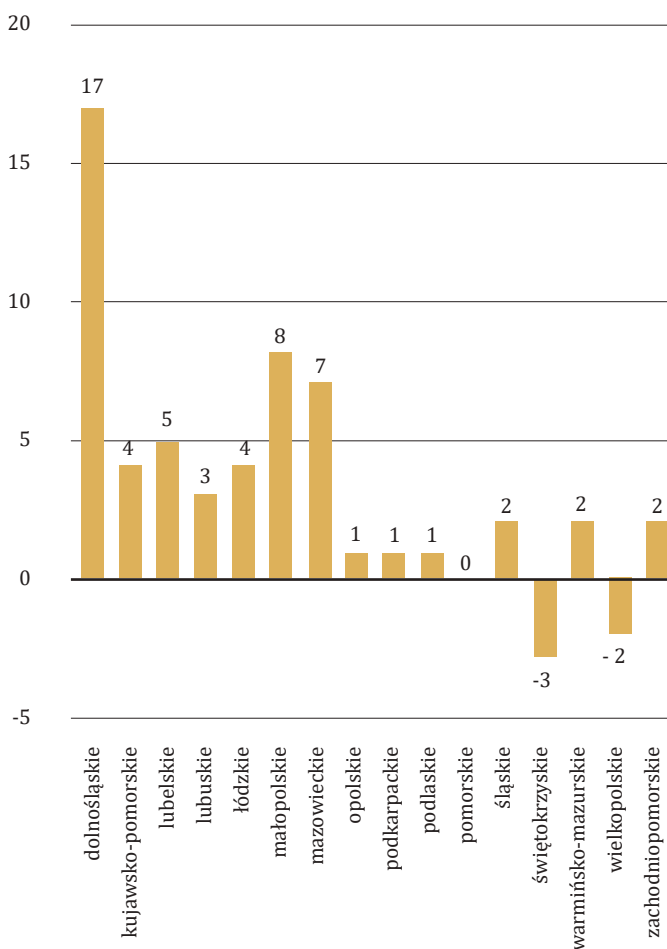


Źródło: Fortech Consulting na bazie GUS

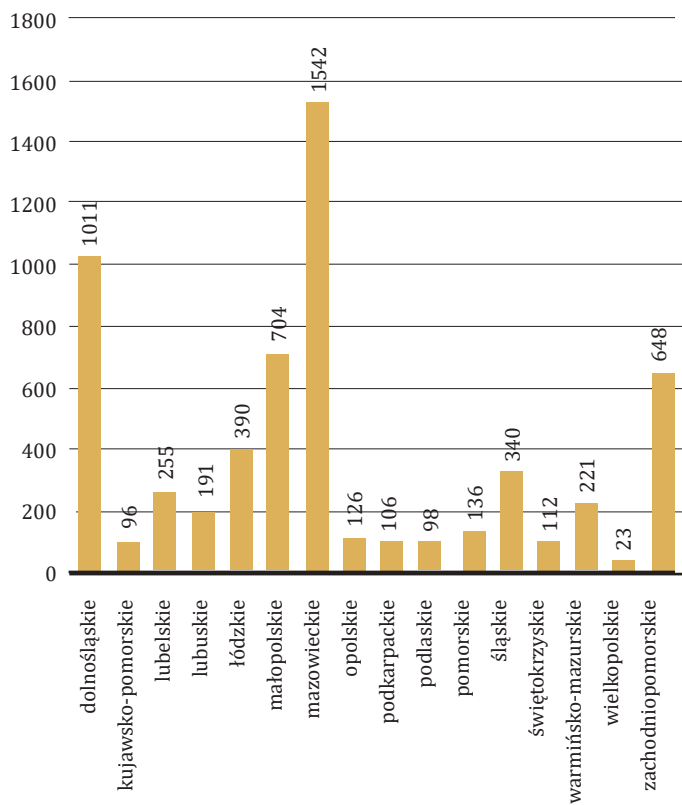
Hotele i pokoje - udział regionów z zmianach

- Najwięcej hoteli przybyło w województwach: dolnośląskim (wzrost o 17 obiektów), małopolskim (o 8) i mazowieckim (o 7).
- Liczba hoteli zmniejszyła się w województwach: świętokrzyskim (o 3 hotele) i wielkopolskim (o 2 hotele).
- W woj. pomorskim nie odnotowano żadnego ilościowego wzrostu hoteli – w 2018 roku tyle samo hoteli pojawiło się tu na rynku (3), co zniknęło (3).

Wzrost liczby hoteli w województwach w 2018 roku



Wzrost liczby pokoi hotelowych w województwach w 2018 roku



Źródło: Fortech Consulting na bazie GUS

Pod względem liczby pokoi hotelowych:

- Największy wzrost (o 1 542 pokoi) wystąpił również w województwie mazowieckim, gdzie nowe hotele charakteryzowały się największą średnią liczbą pokoi w obiekcie.
- 1011 nowych pokoi pojawiło się w woj. dolnośląskim.
- 706 pokoi w woj. małopolskim
- O 648 pokoi wzrósł zasób hotelowy w woj. zachodniopomorskim.

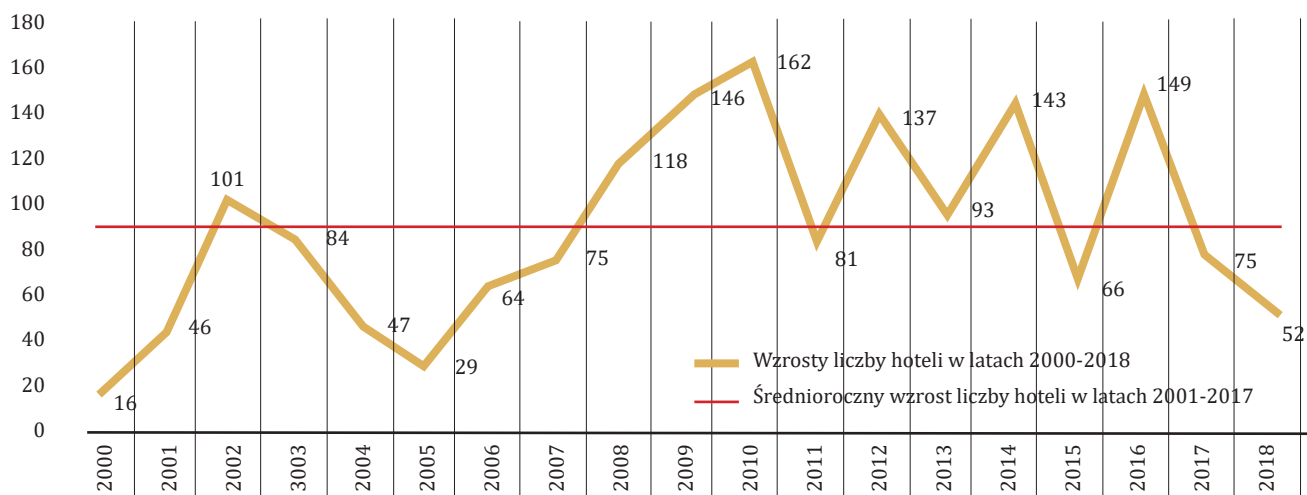
Źródło: Fortech Consulting na bazie GUS

TREND WIELOLETNI

- **Spada tempo wzrostu liczby hoteli** - w analizowanym przez FORTECH Consulting okresie lat 2000-2018 liczba hoteli rosła w tempie średnio 89 hoteli rocznie. W 2018 roku odnotowano spadek o 3 hotele rocznie w stosunku do okresu 2000-2017. 2018 rok był więc drugim z kolei rokiem spadku średniego tempa wzrostu liczby hoteli w Polsce.
- **Rośnie tempo wzrostu liczby pokoi hotelowych** - w latach 2000-2018 wyniosło 4519 jednostek (wzrost o 83 jednostki w stosunku do okresu 2000-2017).
= **Rośnie racjonalność inwestycji hotelowych, powstają budynki z większą liczbą pokoi.**

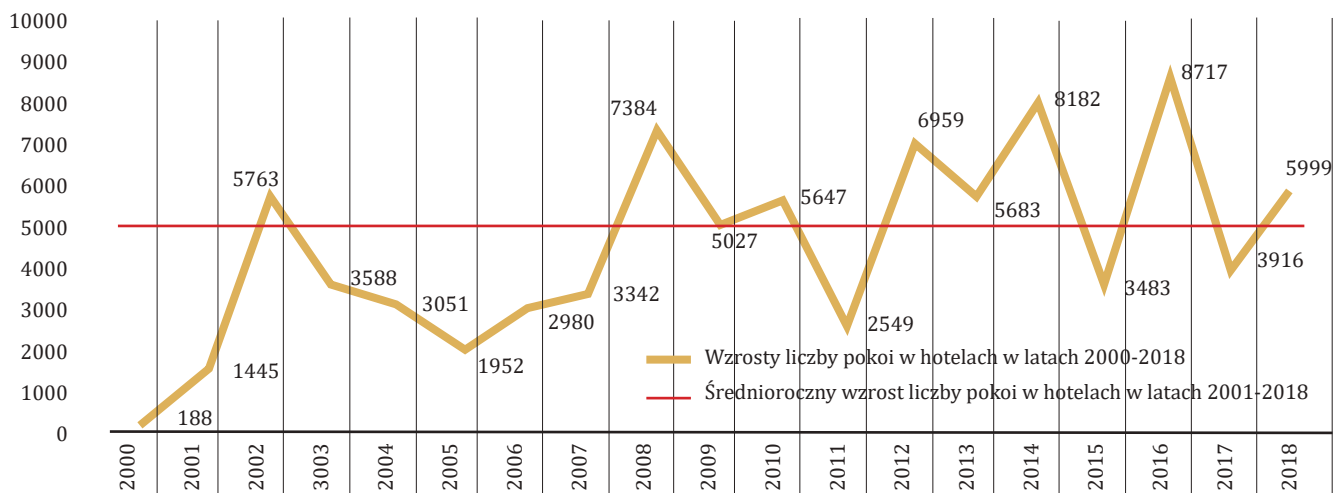
Na rynku odnotować można również korekty związane z pojawieniem się nowych pokoi, i likwidacją funkcjonujących. W woj. pomorskim liczba pokoi wzrosła o 453 nowe jednostki, ale jednocześnie w tym samym obniżyła się o 317. Wzrost wyniósł więc de facto jedynie 136 pokoi.

Wzrost liczby hoteli w Polsce (lata 2000-2018)



Źródło: Fortech Consulting na bazie GUS

Wzrost liczby pokoi w hotelach w Polsce (lata 2000-2018)



Źródło: Fortech Consulting na bazie GUS

POLSKA BAZA HOTELOWA. STAN I STRUKTURA

Zasadniczy rozwój hotelarstwa w Polsce odbywa się w obrębie wyższych segmentów hotelowych. Inwestorzy najchętniej lokują swoje pieniądze w 3-, 4- i 5*gwiazdkowych hotelach. Segmenty niższe wydają się być mało atrakcyjne dla aktywnych inwestorów.

Struktura hoteli w Polsce w latach 2017-2018			
Kategoria	Liczba obiektów 2018	Liczba obiektów 2017	Trend
5*	68	65	▲
4*	388	374	▲
3*	1 287	1 259	▲
2*	572	582	▼
1*	146	149	▼
w trakcie kategoryzacji	131	111	▲

Dane: GUS

Struktura pokoi w hotelach w latach 2017- 2018			
Kategoria	Liczba pokoi 2018	Liczba pokoi 2017	Trend
5*	8 804	8 116	▲
4*	37 616	35 362	▲
3*	58 685	56 329	▲
2*	20 962	21 110	▼
1*	5 345	5 456	▼
w trakcie kategoryzacji	4 668	3 708	▲

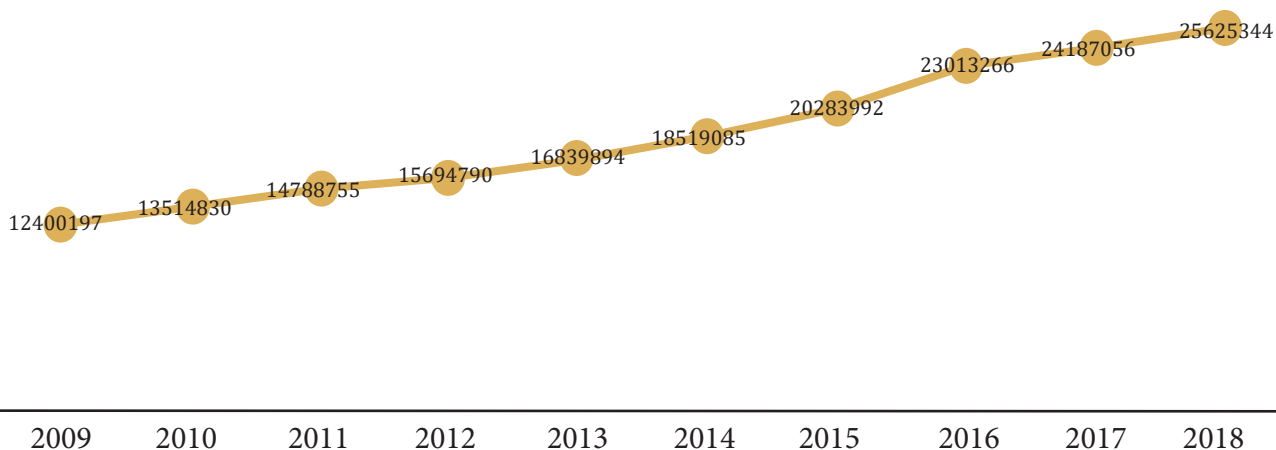
Dane: GUS

WYNIKI: WYNAJĘTE POKOJE W HOTEŁACH

W ciągu minionych dziesięciu lat liczba pokoi wynajętych co roku w hotelach wzrosła ponad dwukrotnie. Wzrosty te wystąpiły przy jednoczesnym wzroście liczby pokoi hotelowych o 60% (z poziomu 84 845 do 136 080 pokoi).

- **25,6 mln** pokoi wynajęto w **2018 r. w hotelach** (o 5,9% więcej niż w 2017 r.)
- **8 mln pokoi** (31,0%) zostało w **2018 r. wynajętych turystom zagranicznym**.

Liczba pokoi wynajętych w hotelach w Polsce (lata 2009-2018)



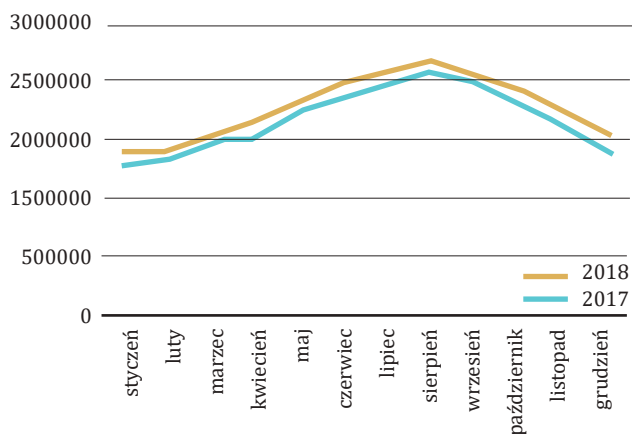
Dane: GUS



W hotelach najwięcej pokoi wynajmuje się w sierpniu – ok. 2,5 miliona. Najmniej w styczniu – 1,5 miliona.

Dwuletnie zestawienie wyników potwierdza znaną od lat tendencję ogólną dla branży hotelowej (z wyłączeniem specyfiki obiektów w kurortach) - wyraźnie zaznacza się sezonowość, rozpiętość pomiędzy miesiącami wakacyjnymi, i mniej popularnymi, zimowymi (styczeń i luty).

Liczba wynajętych pokoi w hotelach w latach 2017 - 2018



Dane: GUS

Operatorzy hotelowi starają się zapewnić równomierne obłożenie obiektów w ciągu całego roku tworząc atrakcyjne oferty kierowane głównie do turystów krajowych. Jednakże już w bieżącym roku spodziewamy się spadku liczby przyjazdów turystów krajowych, który może być związany przede wszystkim z poprawą bezpieczeństwa i brakiem nagłych wydarzeń na najbardziej atrakcyjnych kierunkach zagranicznych takich jak Egipt, Grecja czy Turcja.

WYNIKI: WYKORZYSTANIE POKOI (OBŁOŻENIE) W HOTELACH

52,8%

tyle wyniosło średnie wykorzystanie (obłożenie) pokoi w hotelach w 2018 r. (51,9% w 2017 r.).

To najwyższe obłożenie odnotowane w tym wieku w Polsce. Z punktu widzenia biznesu hotelarskiego taki poziom obłożenia uważany jest już za opłacalny.

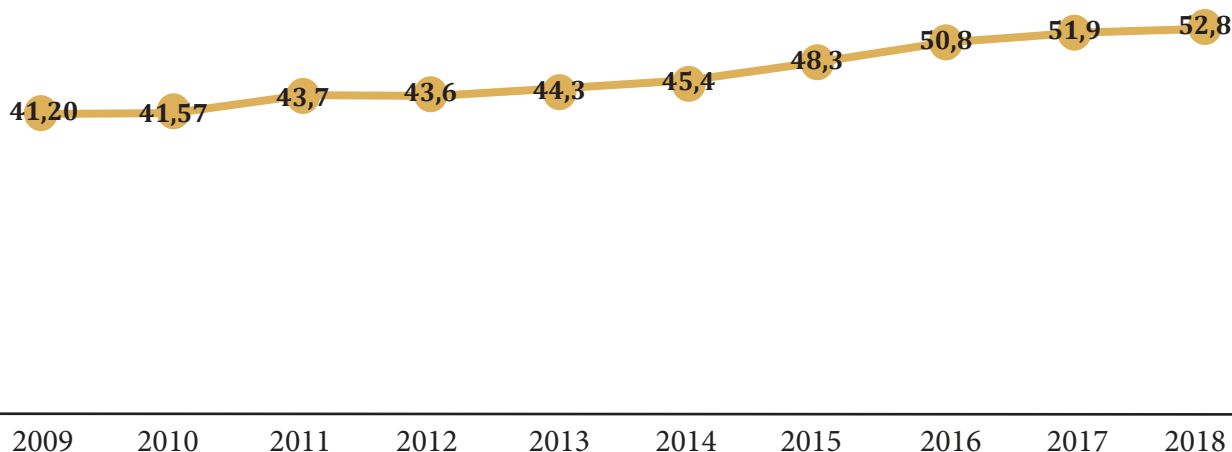
65-70%

- taki poziom obłożenia odnotowują hotele 5-gwiazdkowe, i to właśnie one cieszą się najwyższym obłożeniem

Najniższe obłożenie notuje się w hotelach 2-gwiazdkowych. Rosnącym zainteresowaniem cieszą się hotele 3-gwiazdkowe.

Najwyższy stopień wykorzystania pokoi (obłożenie) w 2018 r. w hotelach zanotowano w sierpniu – 61,7%, a najniższy w styczniu 42,0%.

Stopień wykorzystania pokoi (obłożenie) w hotelach w latach 2009 – 2018 (%)



Dane: GUS

Najważniejsze wyniki hoteli w 2018 r.

Województwo	Liczba korzystających	Trend	Liczba wynajętych pokoi	Trend	Obłożenie	Trend
DOLNOŚLĄSKIE	2 364 533	▲	2 627 469	▲	50,4%	▲
KUJAWSKO-POMORSKIE	822 420	▲	953 202	▲	45,0%	▲
LUBELSKIE	702 728	▲	675 340	▲	42,3%	▲
LUBUSKIE	390 717	▲	370 490	▼	40,9%	▼
ŁÓDZKIE	947 996	▲	1 056 782	▲	46,9%	▼
MAŁOPOLSKIE	3 437 041	▲	4 187 449	▲	55,3%	▲
MAZOWIECKIE	4 480 433	▲	4 855 240	▲	61,4%	▼
OPOLSKIE	267 976	▼	293 790	▼	40,3%	▼
PODKARPACKIE	751 139	▲	787 112	▲	42,3%	▼
PODLASKIE	378 476	▼	367 406	▼	43,1%	▼
POMORSKIE	1 630 678	▲	2 149 427	▲	54,9%	▲
ŚLĄSKIE	1 893 911	▲	2 126 531	▲	50,8%	▲
ŚWIĘTOKRZYSKIE	451 204	▲	570 786	▲	41,4%	▲
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	910 164	▲	983 426	▲	40,6%	=
WIELKOPOLSKIE	1 411 312	▲	1 556 547	▲	45,1%	▲
ZACHODNIOPOMORSKIE	1 235 726	▲	2 064 347	▲	62,4%	▲

Obecną sytuację polskich hoteli - oceniając z punktu widzenia ich obłożenia - należy określić jako najkorzystniejszą od lat. I to pomimo rosnącej konkurencji pomiędzy nimi, a także pomimo wejścia na rynek nieskaterygowanych condo/aparthoteli oraz wolno rosnących cen wynajmu pokoi hotelowych.

Z analizowanych przez naszą firmę danych rynkowych wynika, że na rynku hotelowym zaczyna robić się ciasno. Rośnie konkurencja w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach, coraz mniej jest białych plam na mapie Polski. Oznacza to jedno – każda kolejna inwestycja hotelowa musi być przemyślana i profesjonalnie przygotowana. Zjawisko profesjonalizacji już zresztą zaczyna być widoczne - rośnie usieciowienie rynku. W tej chwili wynosi około 30% ogółu pokoi na rynku, a w ostatnich 5 latach liczba hoteli sieciowych wzrosła o 40%. Na niezależność od sieci mogą pozwolić sobie tylko świetnie zlokalizowane obiekty w najbardziej oczywistych lokalizacjach, takich jak starówki i ścisłe centra największych polskich miast, czy absolutnie topowe destynacje turystyczne. Muszą być jednak profesjonalnie zarządzane, a kto ma najlepszy dostęp do kadry? Sieci. Wszyscy zatem będą walczyć na systemy rezerwacyjne i będą konkurować design'em, standardem, poziomem obsługi gościa, czy jakością kuchni. Na tym wszystkim powinien skorzystać klient. Jest on coraz bardziej świadomy i wymagający – zostawi pieniądze tam, gdzie relacja jakości do ceny będzie najkorzystniejsza i gdzie właściciel oraz operator hotelu go czymś zaskoczą: nową marką, specjalnymi udogodnieniami, dopasowaniem produktu do kontekstu miejsca i oczekiwań dominującej grupy klienckiej. Ważną rolę dla promocji, budowania i utrzymania reputacji obiektu będą pełnić social media, a spory procent obiektów będzie finansowany w formule condo. Ci deweloperzy, którzy postawią na markowe rozwiązania i otworzą się na niezwykłą różnorodność jaką oferują dzisiaj sieci hotelowe, będą mogli oczekiwać wciąż wysokich cen sprzedaży jednostek pokojowych i oferować najatrakcyjniejsze zwroty swoim inwestorom. Jestem jednak też pewien, że wielu z nich nie sprzeda wybudowanych przez siebie obiektów, tylko zdecyduje się je zatrzymać jako znakomite i dochodowe źródło pasywnego przychodu.

Marcin J. Podobas
założyciel i partner zarządzający FORTECH Consulting



PROCES DECYZYJNY - KAMIENIE MIŁOWE, DOMINUJĄCE MODELE WSPÓŁPRACY, WYJŚCIE Z INWESTYCJI.*

Wobec coraz bardziej konkurencyjnego rynku hotelowego w Polsce każda nowa inwestycja powinna przejść profesjonalny plan przygotowania i realizacji. Wszyscy uczestnicy tego procesu, począwszy od inwestora, przez doradcę hotelowego, architektów, projektantów wnętrz, generalnego wykonawcę, a skończywszy na operatorze powinni być specjalistami w swoich

dziedzinach, legitymującymi się doświadczeniem hotelowym, najlepiej w hotelach markowych (sieciowych). Unikamy wówczas konieczności uczenia się na własnych błędach, oszczędzamy czas, a przede wszystkim w najlepszy możliwy sposób optymalizujemy budżet, po prostu oszczędzając pieniądze.

KROK PO KROKU – PRZYGOTOWANIE INWESTYCJI*

Analiza potencjału lokalizacji

Rolą profesjonalnego doradcy hotelowego jest analiza potencjału posiadanej (lub planowanej do zakupu) lokalizacji. Odpowiada ona na dwa zasadnicze pytania:

- czy działka nadaje się do zabudowy hotelowej od strony formalnej, technicznej oraz jaki obiekt można na niej wybudować – określając jego skalę, standard i funkcje?
- czy rynek, na którym się znajduje, jest na tyle chłonny, aby zdefiniowany hotel był rentowny.

Oba parametry są bardzo ważne. Z analizy samej działki może wynikać, iż zmieści się na niej 5* hotel z 400 pokojami, ale z analizy rynku wyjdzie np. że należy wybudować co najwyżej hotel 4* ze 150 pokojami.

Informacje te rzutować będą na wartość samej działki, budżet inwestycji, w tym określenie wymogów kapitałowych po stronie inwestora, a więc będą kluczowe przy podejmowaniu decyzji.

Analiza powinna zostać uzupełniona o rekomendacje dotyczące wyboru ewentualnego brandu hotelowego oraz wstępne projekcje finansowe.

Określenie sposobu zarządzania hotelem, wybór operatora

Inwestor powinien odpowiedzieć sobie na strategiczne pytanie, jakie są jego cele inwestycyjne oraz operacyjne:

- Czy inwestycję w hotel traktuje krótkoterminowo i zaraz po jego wybudowaniu będzie chciał go sprzedać?
- Czy rozważa długoterminowe posiadanie hotelu, jako aktywa generującego stałą dywidendę i jednocześnie zyskującego na wartości?
- Czy zamierza stworzyć portfel tego typu nieruchomości, a dany projekt jest tylko jednym z kilku (lub więcej), które planuje?
- Czy na ww. pytania chce móc odpowiedzieć później zachowując sobie wszelkie możliwości wyjścia lub pozostania w inwestycji.
- Czy hotelem będzie zarządzać sam, czy chce, aby robił to ktoś inny?

Są to kluczowe kwestie, ponieważ odpowiedź na nie będzie determinować zarówno sposób zarządzania hotelem, jak i wybór potencjalnego partnera. Inaczej powinien zachować się inwestor, który hotel traktuje jako dodatek do jakiejś swojej dużo większej inwestycji, np. do centrum handlowego. Inaczej ktoś, kto chciałby zostawić wartościowe aktywo swoim dzieciom. A jeszcze inaczej osoba czy spółka, która chce uzyskać maksymalną wartość w czasie, ale może poczekać i stać go na realizowanie również kolejnych projektów hotelowych. Wreszcie zupełnie inne podejście będzie właściwe dla kogoś, kto chce sam zarządzać hotelem - czyli takiego, który posiada lub zamierza zbudować (pozyskać) własny zespół zarządzający. A inne inwe-

stora, który z góry zakłada, że nie będzie tworzyć ani pozyskiwać kompetencji by zarządzać obiektem samodzielnie.

Współpracować z doradcą, czy samemu realizować przedsięwzięcie?

Aby rzetelnie odpowiedzieć na wyżej postawione pytania, jak również w sposób profesjonalny i maksymalnie efektywny (kosztowo i czasowo) przeprowadzić rozmowy z sieciami hotelowymi inwestor powinien pozyskać profesjonalnego doradcę. Jaką rolę pełni profesjonalna firma doradcza?:

- orientuje się we wszystkich dostępnych i stosowanych metodach zarządzania obiektem hotelowym i dobierze najlepszy scenariusz dla naszej sytuacji
- zna się na bieżących trendach rynkowych, umie przewidzieć optymalną ścieżkę realizacji, uruchomienia i dezinwestycji z naszego projektu
- powinien znać dominujące standardy umów sieciowych, znakomicie orientować się w różnicach pomiędzy nie tylko samymi sieciami, ale również poszczególnymi markami sieciowymi, rozróżniać zarówno standardy umowne, jak i różnice proceduralne oraz operacyjne pomiędzy np. dwoma markami 4-gwiazdkowymi należącymi do tej samej sieci.

Wyżej wymienione kompetencje pozwolą nie tylko wybrać najbardziej odpowiedniego partnera – sieć i markę hotelową dla naszego projektu, jak również sposób zarządzania nim - ale powinny przełożyć się również na konkretne oszczędności dla naszego budżetu.

Możemy unikać lub istotnie ograniczyć wysokość niektórych opłat, możemy negocjować sposób ich płatności, możemy również uzależniać ich występowanie i wysokość od różnego rodzaju czynników tworząc np. narzędzia motywujące sieć do osiągnięcia lepszych niż standardowo oferowane rezultatów. Nawet doświadczony inwestor – a ci z reguły nie mają co do tego wątpliwości – który kolejny raz zawiera umowę z siecią i wie czego może się spodziewać powinien skorzystać z doradcy. Nawet jeżeli wie o wszystkim i wszystko jest w stanie dopilnować i przewidzieć, to na końcu najtrudniej może być mu na chłodno, bez emocji, obiektywnie spojrzeć na wynegocjowane warunki. A takie właśnie podejście powinien prezentować doradca – chłodne, wyważone i konserwatywne. Decyzje podejmuje inwestor, ale doradca ma być jego „aniołem stróżem”, jego absolutnie zaufanym partnerem - co ważne - nie związanym z żadną siecią i reprezentującym wyłącznie interesy swojego Klienta.

ILE KOSZTUJE DORADZTWO HOTELOWE ? I ILE DZIĘKI NIEMU MOŻNA ZAOSZCZĘDZIĆ?

Przyjmuje się, że koszt pozyskania operatora/franczyzodawcy nie powinien wynosić więcej niż 1% wartości inwestycji. Oczywiście będą występować różnice w zależności od skali obiektu i jego standardu oraz dodatkowych funkcji (np. SPA, kasyno czy aquapark). Korzyści związane z wykorzystaniem wiedzy doradcy sięgają setek tysięcy złotych rocznie, tym więcej im większy i droższy jest planowany obiekt.

RODZAJE UMÓW SIECIOWYCH I ICH TYPOWE ZASTOSOWANIE

Rozróżniamy trzy główne rodzaje umów w projektach hotelowych:

UMOWA O ZARZĄDZANIE	UMOWA FRANCYZOWA	UMOWA DZIERŻAWY
<p>W tego rodzaju umowie właściciel oddaje sieci w zarządzanie operacyjne swój obiekt. Nie ma to, jak niektórzy sądzą jednak nic wspólnego z dzierżawą, sieć hotelowa pełni tu rolę wynajętego menadżera i nadzorcy nad obiektem hotelowym i wszystkimi aspektami jego działalności, a właściciel płaci sieci wynagrodzenie za zarządzanie uzależnione z reguły od obrotów i wyników hotelu.</p> <p>Koszty operacyjne ponosi właściciel. Pracownicy są pracownikami właściciela, zatrudnianymi tylko w jego imieniu przez sieć. Sieć szkoli i nadzoruje personel, ma także obowiązek utrzymać standard marki hotelowej.</p> <p>Z uwagi na bezpośrednie zaangażowanie sieci w zarządzanie taka umowa jest droższa niż umowa francyzowa, jednak przy niektórych typach obiektów i lokalizacji jest preferowana ze względu np. na brak doświadczenia właścicieli w zarządzaniu lub strategię wyjścia z inwestycji.</p>	<p>Z punktu widzenia gościa i klienta hotelu powinno to być całkowicie niezauważalne czy hotel jest we francyzie, czy jest zarządzany bezpośrednio przez sieć. Różnica jest po stronie właściciela, który w tym wypadku odpowiada za zatrudnienie i selekcję personelu, utrzymanie standardu marki i wyniki hotelu.</p> <p>Opłaty w tego rodzaju umowach są nieco niższe ponieważ ograniczają się jedynie do kwestii licencyjnych, dostępu do systemów rezerwacji (powinien on być taki sam w obu przypadkach), czy korzystania z usług scentralizowanych (globalnych): sprzedaż, marketing czy szkolenia.</p> <p>Zawarcie umowy francyzowej zalecane jest doświadczonym inwestorom, którzy posiadają własny zespół hotelowy (lub potrafią go zbudować) oraz w obiektach mniejszych i tańszych, w których umowa o zarządzanie będzie po prostu za droga.</p>	<p>To dzierżawca zarządza hotelem i odpowiada za utrzymanie jego standardu wg wymogów sieci. Właściciel jest zobowiązany do wybudowania i oddania obiektu gotowego do użytkowania, w zamian dzierżawca płaci mu miesięczny czynsz.</p> <p>Umowy tego rodzaju są najtrudniejsze do wynegocjowania ponieważ oczekiwania właściciela i dzierżawcy są przeciwstawne. Dzierżawca musi wykazać się odpowiednimi kompetencjami oraz posiadać zabezpieczenie kapitałowe. Rentowność tego rodzaju umów jest najniższa, ale w przypadku doboru silnego i wiarygodnego partnera dająca (przynajmniej teoretycznie) największe bezpieczeństwo. Ten rodzaj umowy eksperci FORTECH CONSULTING rzadko polecają ponieważ oznacza ona taką lub inną konieczność podziału dochodu z hotelu z dzierżawcą. Jest to oddawanie pieniędzy komuś na zewnątrz, kto na dodatek niekoniecznie jest zmotywowany do dbania o nasz obiekt. Obiekty dzierżawione najszybciej się dekapi-talizują.</p> <p>Na rynkach bardziej dojrzałych niż polski umów tego rodzaju przybywa z tą różnicą, że tam dzierżawca „kładzie na stole” np. 10-letni czynsz gwarantowany przez jego bank. W Polsce takich rozwiązań jeszcze nie ma.</p>

Na rynku spotykane są również **umowy hybrydowe**. To kombinacje ww rodzajów umów, np. przewidujące zamianę umowy o zarządzanie na francyze, lub różnego rodzaju przekształcenia zakładające opcje dedykowane dla właściciela, które mogą być rozłożone w czasie i związane chociażby z kwestiami sprzedaży udziałów w projekcie, wyjścia z projektu, przeniesienia go do innego podmiotu czy wejścia na giełdę, itp.

POLSKA STAŁA SIĘ DOJRZAŁYM RYNKIEM HOTELOWYM

Na rynku hotelowym w Polsce w szybkim tempie dokonują się przemiany z jakimi mieliśmy do czynienia w USA i Europie zachodniej w II połowie i pod koniec XX wieku. Polska stała się dojrzałym, konkurencyjnym i wymagającym rynkiem. Na takim rynku przetrwają silne kapitałowo, profesjonalne podmioty umiejące precyzyjnie wykorzystywać dostępne narzędzia analizy i wsparcia w realizacji projektów hotelowych, w tym projektów finansowanych w formule condo. Kwestie prawne, dopasowanie profilu produktu do oczekiwań rynku, a także wdrożenie właściwych standardów i procedur zarządczych będą decydować o sukcesie projektu i osiągniętych zyskach. Inwestycje w wiedzę i w rozwój kompetencji będą jednym z kluczowych czynników, które pozwolą wielu polskim inwestorom i deweloperom osiągnąć pozycję regionalnych liderów z ambicjami i możliwościami realizacji najbardziej spektakularnych projektów.

Erhard Noreisch
partner, Fortech Consulting



PRZEPROWADZENIE KONKURSU OFERTOWEGO, PODPISANIE LOI

Zebranie ofert - rolą doradcy hotelowego w kolejnym kroku współpracy jest **zebranie ofert od sieci hotelowych i zarekomendowanie na tej podstawie wyboru sieci oraz marki hotelowej najbardziej odpowiedniej dla planowanego obiektu**. Skierowanie takiego zapytania powinno odbywać się w komunikacji z inwestorem, doradca wyjaśnia do jakich sieci i o propozycje jakich marek występuje. Nie wysyłamy zapytania do wszystkich sieci, a jedynie do tych, dla których uważamy, że lokalizacja i sam projekt będą interesujące..

Przygotowanie materiałów inwestora: **z badania rynkowego powinien on orientować się jaka jest konkurencja dla projektu i jaki jest pipeline planowanych obiektów**.

Pomija się tych operatorów czy franczyzodawców, dla których planowany projekt jest w oczywisty sposób konkurencyjny. Czasami wybór nie są oczywiste i jest dobrze jeżeli uda się pozyskać więcej niż jedną ofertę. Tak dzieje się na nasyconych i bardzo konkurencyjnych rynkach. **Optymalne jest uzyskanie 3-4 ofert, by spośród nich wybrać lidera**.

W trakcie wstępnych rozmów zdarza się, że sieci składają nam oferty na franczyzę kiedy pytamy o zarządzanie (lub na odwrót), potrafią też sugerować zupełnie inny wariant hotelu, np. 4 gwiazdki zamiast 3, inną ilość pokoi, inny rozkład funkcji. **W wyborze i analizie inwestorowi pomaga doradca i wykonane wcześniej badanie rynkowe**, które powinno być swoistą biblią dla inwestora. **Można wówczas rzeczowo ocenić argumenty sieci za zmianą koncepcji i przedyskutować je na podstawie już posiadanej wiedzy**.

WIARYGODNOŚĆ INWESTORA I PROJEKTU:

Sieci zanim odpowiedzą na zapytanie ofertowe od inwestora, będą starały się sprawdzić wiarygodność zarówno samego inwestora, jak i proponowanego projektu. Do sieci należy się zgłaszać z konkretną i przygotowaną propozycją oraz planem jej realizacji.

Fakt zaangażowania przez inwestora doradcy oraz środków w pozyskanie, czy to badania rynkowego, czy koncepcji architektonicznej uwiarygadnia go w oczach sieci i powoduje, że inwestor jest traktowany poważnie.

Konkurs ofertowy nie powinien trwać dłużej niż 3-4 tygodnie. Jeżeli w tym czasie sieci nie są w stanie odpowiedzieć, tzn. że nie są zainteresowane. **Uzyskanie wstępnych ofert**, prezentowanych z reguły w postaci: LOI (Letter of Intent), MoU (Memorandum of Understanding) czy HoT (Head of Terms) - każda sieć nazywa to inaczej - **sprowadza się to do uzgodnienia kluczowych warunków**, tzw. listu intencyjnego. Są to: **opłaty, sposób zarządzania, okres trwania umowy, gwarancje, okresy wyłączności i ochrony, nadzór nad realizacją projektu, budżet na otwarcie, poufność, warunki szczególne** (dedykowane tylko do tego projektu). Po rundzie wstępnej powinna nastąpić runda zasadnicza, w której inwestor przedstawia swoją kontrpropozycję do zaproponowanych przez sieć parametrów, a sieć, która odpowie najbliższej oczekiwaniom inwestora, powinna zostać wybrana do dalszych rozmów.

Następuje podpisanie listu intencyjnego - powinno to nastąpić nie dłużej niż w 6-8 tygodni od rozpoczęcia konkursu ofertowego. Fakt podpisania listu intencyjnego niesie ze sobą szereg ważnych konsekwencji. **Po pierwsze listem można posługiwać się już w banku** (lub innej instytucji finansowej), który będzie finansował nasz projekt. Zupełnie inna jest rozmowa kiedy stoi za inwestorem globalna sieć, niż kiedy jej nie ma. **Sieci weryfikują zarówno osobę inwestora, jak i sam projekt**. Podpisanie listu oznacza, że sieć w projekt wierzy i chce go z inwestorem realizować. To bardzo ułatwia rozmowę w banku, zwłaszcza jeżeli inwestor nie posiada doświadczenia hotelowego. Podpisanie listu **wiąże się także z udzieleniem danej sieci wyłączności na rozmowy** - co oznacza, że zobowiązujemy się zaprzestać rozmów z kimkolwiek innym, warunek ten powinien jednakże obowiązywać obie strony (w okresie obowiązywania listu intencyjnego). Sam list nie stanowi zobowiązania do zawarcia umowy i ewentualne niedojście projektu do skutku nie powinno rodzić żadnych konsekwencji po stronie inwestora.

PODPISANIE UMÓW SIECIOWYCH

Po podpisaniu listu intencyjnego sieć przedstawia projekty umów, a właściwie całego pakietu obejmującego:

- umowę franczyzy lub o zarządzanie
- umowy licencyjne
- dystrybucyjne (o ile dotyczy)
- umowy o usługi scentralizowane i o doradztwo techniczne.

Najważniejsza jest oczywiście główna umowa franczyzowa lub o zarządzanie - ona powinna regulować zasadniczy poziom opłat, obowiązków inwestora, obowiązków franczyzodawcy lub operatora, kwestie dotyczące prowadzenia finansów, księgowości, raportowania, zatrudnienia personelu, ubezpieczenia, zmian w projekcie, standardu marki, naruszeń umownych, zakończenia umowy, sprzedaży projektu itd. Główne warunki nie mogą być inne niż uzgodnione w liście intencyjnym. To sprawia, że strony mogą przejść do zagadnień szczegółowych, bez konieczności powrotu do kwestii zasadniczych.

Pozostałe umowy w zależności od standardu i procedur przyjętych przez sieć w różnym zakresie regulują kwestie: korzystanie ze znaków towarowych, praw autorskich i własności intelektualnej, korzystanie z systemów rezerwacyjnych oraz wielu narzędzi wspomagających sprzedaż, promocję czy marketing. Ostatnia wymieniona wyżej umowa o doradztwo techniczne stanowi o wsparciu dla inwestora w trakcie projektowania i budowy hotelu. **Negocjacja całości nie powinna zająć dłużej niż 3-4 miesiące, co oznacza, że cały proces od rozpoczęcia konkursu ofertowego do podpisania umów włącznie średnio nie powinien przekroczyć pół roku**. Wraz z podpisaniem umów sieciowych często następuje też podpisanie i uruchomienie finansowania.

FINANSOWANIE HOTELARSKIEGO PROJEKTU INWESTYCYJNEGO

Inwestor, negocjując umowy operatorskie z siecią hotelową, powinien równolegle rozpocząć rozmowy dotyczące finansowania swojej inwestycji. Najczęściej udaje się on do banku po kredyt na sfinansowanie części budżetu projektu. W trakcie pierwszej, wstępnej rozmowy z bankowym analitykiem dowie się, że:

- **Hotelarskie projekty inwestycyjne są uważane za wyjątkowo trudne do kredytowania, ponieważ są realizowane w jednej z najbardziej ryzykownych, z punktu widzenia wielu banków, branż** czy sfer działalności gospodarczej. Są one obciążone tak wieloma grupami ryzyk, poczynając od ryzyka politycznego, a kończąc na ryzyku braku jakiegokolwiek personelu do pracy w hotelach, czy sezonowości ruchu turystycznego,
- **Inwestor, potencjalny kredytobiorca, powinien już wcześniej prowadzić działalność gospodarczą** (oczywiście najlepiej od kilku lat) **zbliżoną merytorycznie, jak np.: gastronomiczną czy turystyczną, ale najlepiej tę właściwą: hotelarską**. Bank wcale nie jest pewien tego, czy jego potencjalny klient potrafi prowadzić taką działalność, i czy zwyczajnie nie zbankrutuje kiedy otworzy hotel.
- **Inwestor powinien mieć i oferować zabezpieczenie o odpowiedniej wartości**, która to wartość z pewnością **będzie weryfikowana przez bank**. A więc najlepiej, gdy ta wartość będzie określona przez biegłych z listy wskazanej przez bank. Może się więc okazać, że zabezpieczenie w postaci działki, na której ma zostać zbudowany obiekt hotelowy, oraz inne gotówkowe środki własne inwestora, mogą być zbyt małe w zderzeniu z wymaganiami banku.
- **Inwestor powinien więc dysponować środkami własnymi najlepiej na poziomie ok. 35-40% budżetu, w tym gotówką i działką** (której wartość określa się drogą wyceny na poziomie z reguły na ca 10-20% budżetu). **Bank sfinansuje częściowo koszty budowy obiektu i wyposażenia, najczęściej do 60-65% łącznej wysokości tych kosztów.**

Pierwsza wizyta w banku kończy się zwykle rozczarowaniem dla inwestora hotelowego, któremu mogło wydawać się, że jest świetnie przygotowany do ubiegania się o kredyt na inwestycję hotelarską.

Jego sytuacja radykalnie się zmienia w dwóch przypadkach:

- gdy inwestor pracuje z renomowaną firmą doradczą, która opiekuje się nim samym i jego projektem
- gdy inwestor związał się z uznaną na rynku siecią hotelarską. Bank doceni powiązanie na zasadach franczyzy lub w oparciu o umowę o zarządzanie.

Przy tych okolicznościach, w opinii banku znika znaczna część ryzyka, a **najlepszą rekomendacją dla projektu jest uczestnictwo w nim międzynarodowej sieci**.

Wybór kredytu musi być odpowiednio dopasowany do specyfiki projektu i do możliwości spłaty jakie on generuje. Najczęściej odrzucane są te banki, które oferują kredyty krótkoterminowe i średnioterminowe, ponieważ **inwestora będą interesowały głównie kredyty długoterminowe (10 do 15 lat kredytowania) i kredyty hipoteczne (nawet do 25 lat) zakładające przy tym wydłużony okres karencji spłaty rat kredytowych (np. do 2 lat)**.

Inwestor zwykle daje sobie doskonałe radę z problemem wyselekcjonowania banku z punktu widzenia okresu kredytowania, czy wyborem pod kątem kosztów pozyskania i wysokości oprocentowania kredytu. **Znacznie trudniej inwestorom jest znaleźć i przekonać do kredytowania projektu bank z punktu widzenia zabezpieczenia kredytu, czy wysokości środków własnych** zaangażowanych w projekt. Szczególnie, że banki w kontekście zabezpieczeń kredytowych sięgają obecnie po wszelkie możliwe i będące w ich zasięgu możliwości wychodząc z założenia, oceniając, że im więcej ryzyk tym więcej zabezpieczeń. Są to zabezpieczenia na majątku lub na przepływach finansowych z działalności potencjalnego kredytobiorcy czy sponsora projektu.

Inwestor najczęściej oferuje jako zabezpieczenie prawo własności do działki (nieruchomości), na której zlokalizowana jest budowa planowanego hotelu, a także na przewłaszczeniu nakładów inwestycyjnych, które mają być na niej poczynione w ramach projektu. Bywa, że oferuje hipotekę kaucyjną na innej nieruchomości. **Uzyskanie kredytu przy tego rodzaju zabezpieczeniach jest możliwe choć będzie obwarowane przedstawieniem studium wykonalności projektu (nie biznesplanu), zapewnieniem odpowiednio wysokiego udziału środków własnych w projekcie, coraz częściej uczestnictwem w projekcie uznanej sieci hotelarskiej i współpracą z renomowaną firmą doradczą**. Udział wymaganych środków własnych będzie różny w różnych bankach. Będzie miał także wpływ na wysokość prowizji bankowej i oprocentowania kredytu (obok długości okresu kredytowania). Eksperti FORTECH Consulting rekomendują ten tryb postępowania jako najbardziej efektywny.

FINANSOWANIE HOTELARSKIEGO PROJEKTU INWESTYCYJNEGO

Może oczywiście pojawić się przed inwestorem **problem z zabezpieczeniem środków własnych na odpowiednim poziomie, w tym środków gotówkowych. Rozwiązaniem bywa pozyskanie partnera finansowego (można go pozyskać współpracując z wybranym doradcą) aktywnego lub biernego oferującego udziały w spółce inwestycyjnej. Pewnym rozwiązaniem jest także emisja obligacji przez spółkę realizującą projekt.**

W ostatnich trzech latach modnym na rynku stało się finansowanie inwestycji hotelarskich w systemie condo, co także może być dobrym rozwiązaniem z punktu widzenia inwestora (zwłaszcza dewelopera). **System condo nie musi być jednak korzystny z punktu widzenia renomowanych sieci hotelarskich, dlatego konieczne jest ustalenie dodatkowych warunków umownych dla projektu przewidujących m.in. podporządkowanie umów sprzedaży lokali pod umowy z siecią.**

Inwestor kierując się do banku musi wiedzieć, że banki w swoich decyzjach są autonomiczne i nie muszą się z nich tłumaczyć, nawet wtedy, gdy są one z naszego punktu widzenia niezrozumiałe. Najlepiej jest więc ubiegać się o kredyt inwestycyjny w banku, który już inwestora zna (i odwrotnie) z dotychczasowej współpracy.

W przypadku ubiegania się o finansowanie w innych instytucjach niż banki, np. w funduszach inwestycyjnych, firmach leasingowych, u prywatnych pożyczkodawców bardzo ważne oprócz spełnienia ww. warunków co do zawarcia umów z siecią i posiadania wsparcia doradcy, będzie dokładne rozpoznanie oczekiwań i możliwości potencjalnego pożyczkodawcy. Inaczej do naszego projektu będzie podchodzić dedykowany hotelom fundusz hotelowy, inaczej firma leasingowa, a inaczej osoba prywatna, czy duży krajowy albo międzynarodowy fundusz obligacji. Rolą firmy doradczej zatrudnionej przez inwestora jest pokazanie możliwości inwestorowi i wytłumaczenie różnic. Kilka ostatnich, najbardziej spektakularnych transakcji hotelowych było finansowane nie przez banki, ale przez firmy leasingowe i fundusze.

BUDOWA HOTELU - NADZÓR I REALIZACJA INWESTYCJI

- **Projekt architektoniczny** - formalne i techniczne przygotowanie budowy do realizacji rozpoczyna się od sporządzenia koncepcji architektonicznej hotelu, następnie projektu do pozwolenia na budowę, wreszcie opracowania projektu wykonawczego lub przetargowego. Bardzo istotny jest wybór architekta. Hotelarstwo to specyficzna dziedzina. Architekt, który robił świetne biurowce czy centra handlowe, ale nie robił hoteli, może sobie nie do końca profesjonalnie poradzić z obiektem hotelowym. Warunek profesjonalizacji pracowni projektowej jest szczególnie istotny przy planowanej realizacji hotelu sieciowego, w których wszystko jest w najdrobniejszych detalach przemyślane i wielokrotnie sprawdzone. Przykładowe błędy, które pojawiają się w realizacji hoteli bez doświadczenia, to np. zapomniano o windach dla obsługi, kuchnie zlokalizowano po jednej stronie budynku, a restaurację po przeciwnej, wybudowano ogromne sale konferencyjne, ale zapomniano o możliwości wjazdu do nich samochodów (zbyt niskie obciążenie dopuszczalne), albo zaprojektowano wylot wentylatorów pod tarasami apartamentów hotelowych. Błędy popełnione po realizacji są często nieodwracalne i mogą decydować o opłacalności całej inwestycji.
- **Projekt budowlany** – ważne, aby na etapie negocjacji umów sieciowych zadbać o odpowiednie zapisy, które potwierdzą akceptację sieci dla przyjętych rozwiązań. Z chwilą złożenia projektu do pozwolenia na budowę dobrze jest już mieć potwierdzenie sieci co do jego akceptacji. Nie zawsze jest to reguła – czasami inwestor przychodzi już z projektem i wydaną decyzją, wówczas zastanawiamy się nad koniecznością i możliwościami wprowadzenia zmian, powstaje tzw. lista odstępstw od standardu marki hotelowej, jeśli zmiany są istotne wykonuje się projekt zamienny. Sieci hotelowe w tej kwestii są elastyczne i jeżeli projekt jest atrakcyjny biznesowo to znajdowane są rozwiązania pozwalające uzyskać standard, a jednocześnie nie wywrócić budżetu inwestora.
- Jedną z umów jaką zawiera deweloper z siecią jest **umowa o doradztwo techniczne**. Dzięki niej inwestor zyskuje dostęp do standardów marki hotelowej. Otrzymuje tzw. guide – instrukcję jak krok po kroku powinien być realizowany projekt od fundamentów po dach, łącznie – co niezwykle istotne – z wszelkimi szczegółami dotyczącymi projektu wnętrza. Umowa ta określa relacje i obowiązki stron w trakcie budowy i przewiduje bieżące odbiory poszczególnych etapów projektu przez architekta sieci. Współpraca pomiędzy architektami sieci a architektem inwestora rozpoczyna się już w chwili przedstawienia koncepcji, często umowa nawet nie jest jeszcze zawarta, ale obu stronom zależy żeby upewnić się, że projekt spełnia pokładane w nim oczekiwania – koncepcja to pierwszy etap, kolejnym jest projekt budowlany i pozyskanie decyzji o pozwoleniu na budowę, następnym jest stworzenie projektu wykonawczego i projektu wnętrza.
- **Projekt wykonawczy** - wiele zależy od tego w jaki sposób będziemy realizować budowę, czy będąc firmą budowlaną albo deweloperską sami będziemy budować dla siebie, czy wynajmiemy generalnego wykonawcę (GW), czy tzw. generalnego podwykonawcę (GPW) i zatrudnimy np. inwestora zastępczego. Zdarza się

także model, kiedy do realizacji, w poszczególnych etapach zatrudniany jest wykonawca, a całość nadzoruje project manager pełniący jednocześnie rolę kierownika budowy. W ocenie ekspertów FORTECH Consulting nie zawsze to dobrze wychodzi i niekoniecznie taniej. Zdecydowanie najbezpieczniej realizować jest projekt przez GW, którego wyłania się w drodze przetargu i on na podstawie projektu przetargowego oraz standardu sieci sporządza ostateczny projekt wykonawczy.

- **Wnętrza** - o ile przy wyborze architekta całej konstrukcji sieci wymagają ogólnego doświadczenia hotelowego, o tyle architekta wnętrz inwestor wybrać może często jedynie z określonej, zamkniętej listy firm specjalizujących się w aranżacji wnętrz hotelowych. Dzieje się tak dlatego, iż wnętrza stanowią o niepowtarzalności danej marki hotelowej. Im wyższy standard hotelu tym wymogi będą wyższe, a lista interior designerów potencjalnie krótsza. Ostatnie lata przyniosły jednak pewne zmiany w tym zakresie. Jeszcze 10 lat temu w zasadzie można było wybierać jedynie spośród dużo droższych firm zagranicznych. Dziś sieci hotelowe dopuszczają już firmy i projektantów polskich. Wyboru architekta dokonuje się z reguły po podpisaniu umów sieciowych. Umowy te przewidują obowiązek zbudowania pokoju pokazowego tzw. mock-up roomu, czasami więcej niż jednego. Na jego podstawie weryfikowane są wszystkie przyjęte rozwiązania projektowe oraz zastosowane sprzęt, materiały i dostawcy. Jakość wnętrz będzie miała fundamentalne znaczenie nie tylko dla odbioru hotelu przez gości, ale również dla końcowego budżetu, stopnia dekapitalizacji obiektu (szybkości zużywania się poszczególnych elementów wyposażenia i wykończenia). Dlatego ważne jest aby designer miał nie tylko umiejętność efektywnego projektowania, ale jeszcze potrafił zmieścić się w przyjętym budżecie na tzw. FF&E (furniture, fixtures and equipment) i wiedział gdzie to zamówić.

PRE-OPENING - OTWARCIE I ROZ- RUCH HOTELU, PIERWSZE MIESIĄ- CE I LATA DO STABILIZACJI

Pre-opening to w hotelarstwie słowo klucz, ponieważ dla gości hotelu jego historia zaczyna się de facto w dniu otwarcia. To jak obiekt wejdzie na rynek i jakie zrobi pierwsze wrażenie ma ogromne znaczenie.

Najlepiej przeprowadzony proces inwestycyjny może zostać poważnie zniweczony przez złe otwarcie. Z kolei hotele z ewidentnymi mankamentami, ale dobrze otwarte odnoszą nierzadko spektakularny sukces.

Idealnie jest oczywiście połączyć jedno z drugim: bezbłędnie przeprowadzić proces inwestycyjny i dobrze przygotować otwarcie hotelu. Co to oznacza? Odpowiedź częściowo tkwi w samym słowie „pre-opening”, przedrostek „pre” wskazuje na to, że **otwarcie jest planowane dużo wcześniej. Generalnie przyjmuje się, że rozpoczyna się ono z chwilą zatrudnienia GM’a (General Manager’a – Dyrektora Hotelu), a to z kolei jest uzależnione od skali hotelu, jego standardu, lokalizacji itp. Im większy hotel i wyższy jego standard, tym proces pre-openingu powinien zacząć się wcześniej. Z reguły jest to okres od 9 do 6 miesięcy przed otwarciem.** Mówimy o pewnej średniej, te 2-3 kwartały są potrzebne do tego aby dokonać selekcji personelu, wybrać i zatrudnić właściwych ludzi, przeszkolić ich, przygotować system rezerwacyjny, uruchomić kanały sprzedażowe, rozpocząć marketing i reklamę obiektu, wreszcie dokonać tzw. miękkiego rozruchu.

Jeśli inwestor ma podpisaną umowę o zarządzanie, proces pre-openingu przeprowadza za inwestora sieć – w umowie są określone terminy i budżet na otwarcie, który jest też elementem negocjacji. Sieć zajmuje się wszystkim.

W przypadku umowy franczyzowej sieci nie wymagają przeprowadzenia oficjalnego otwarcia, a sam proces pre-openingu, a więc selekcja i zatrudnienie personelu, następnie przygotowanie hotelu do otwarcia należy wyłącznie do decyzji inwestora. Zdarza się, iż właściciele hoteli chcąc oszczędzić rezygnowali z oficjalnej imprezy otwierającej, hotele wchodziły „po cichu” w rynek. Konsekwencją tego może być ciąg zdarzeń, który pogarsza wyniki obiektu: hotel, który powinien stabilizować się 2 lata stabilizował się 3 albo 4, właściciel obarczał winą kierownictwo obiektu, hotel nierzadko dostawał przy okazji finansowej „zadyszki”, bo np. karencję w spłacie kapitału miał na rok lub półtora, a w rezultacie potrzebował np. 3 lat, aby dojść do oczekiwanych poziomów sprzedażowych. Dlatego niezwykle ważne jest jak hotel się otworzy. Jeśli zrobi się to źle, to potem można już tylko odrabiać straty.

Oczywiście nie jest też tak, że koniecznie trzeba to robić z siecią i przy franczyzie jest to zbyt trudne. To nieprawda. Minusem otwierania hotelu pod umową o zarządzanie mogą być właśnie koszty, a przy franczyzie będzie to plus. Standardem jest, że **budżet na pre-opning jest ustalany w trakcie negocjacji i stanowi on część budżetu inwestycji, a nie koszt operacyjny hotelu. Dlatego sieci chcą aby właściciel wydał jak najwięcej pieniędzy, bo w żaden sposób to ich nie obciąża, a ułatwia im rozruch hotelu. Gdyby to był koszt operacyjny to pomniejszałyby bazę do naliczenia opłaty motywacyjnej, ale tak nie jest. Dlatego negocjując ten element też warto zdać się na doradcę, który powinien mieć rozeznanie w średnich kosztach i porównanie z podobnymi hotelami.** Natomiast przy umowie franczyzowej samemu narzucić sobie ten element jako nieodzowny i wdrożyć odpowiednie procedury.

Pierwsze 2-4 lata po otwarciu to tzw. okres stabilizacji hotelu, jego długość w dużym stopniu może zależy od skutecznego otwarcia. Nie ma hoteli, które się nie stabilizują. Zdarzają się sporadycznie przypadki, kiedy proces stabilizacji przebiega niezwykle szybko, np. w ciągu jednego roku. Kluczem do takiego sukcesu jest połączenie dwóch elementów – przeprowadzonego profesjonalnie procesu inwestycyjnego i znakomicie zrealizowanego otwarcia. **Sama stabilizacja opiera się na umiejętnościach zespołu zarządzającego – kluczowi są ludzie, których inwestor pozyska do hotelu właśnie w okresie przed otwarciem. Praca, którą wówczas wykonają będzie procentować w okresie stabilizacji. Im więcej zrobią na początku, tym szybciej hotel osiągnie zakładane przychody i rentowności.**

WYJŚCIE Z INWESTYCJI

Jak podkreślają eksperci FORTECH Consulting **warto** tak przeprowadzić proces inwestycyjny, a później zarządzania majątkiem, aby **wszelkie możliwe furtki do ewentualnego wyjścia z inwestycji pozostawić otwarte.** O co chodzi? **Proces pozyskania działki, pozwoleń, budowy do otwarcia hotelu łącznie zajmuje średnio 3-4 lata. Inną możemy mieć perspektywę na początku procesu, inną na końcu.**

Spotykane są sytuacje, kiedy wspólnicy projektu budują go dla siebie i swoich dzieci, i nie zamierzają go sprzedawać, jednak po otwarciu (z różnych często zupełnie obiektywnych powodów), jeden ze wspólników musiał wyjść zmuszając innych albo do sprzedaży obiektu, albo do przejęcia udziałów. Również instytucjonalni inwestorzy zmieniają zdanie, bo zmieniają się okoliczności – dlatego niezależnie od bieżącej sytuacji wszelkie inne scenariusze trzeba starać się przewidzieć na początku.

Proces wyjścia z inwestycji rozpoczyna się od sporządzenia **umowy spółki**, która będzie właścicielem hotelu. Najlepiej aby była to spółka celowa, powołana do tego konkretnie projektu. **Należy przewidzieć w niej mechanizmy sprzedaży udziałów lub akcji pomiędzy wspólnikami, wprowadzić klauzule:**

- **„tag-along” - prawo przyłączenia**, wspólnicy zastrzegają sobie prawo przyłączenia się do sprzedaży do transakcji realizowanej przez jednego z nich
- **i „drag-along” - prawo pociągnięcia**, wspólnik sprzedający zastrzega sobie prawo wezwania do sprzedaży udziałów/akcji przez pozostałych wspólników.

Klauzule w jasny sposób określić powinny terminy, kwestie wyceny i parytety. **W obydwu przypadkach chodzi o to, aby zabezpieczyć kwestię możliwości jednoczesnej sprzedaży 100% udziałów/akcji spółki zewnętrznemu inwestorowi i uniknąć sytuacji, w której nie jest on w stanie nabyć całości (a jest to często kluczowy warunek) albo nie zostać z udziałami mniejszościowymi w spółce, w której większość ma już ktoś zupełnie inny.** To na poziomie spółki. Na poziomie samego hotelu kluczowe mogą się okazać zapisy umów sieciowych, które powinny określać w jaki sposób właścicielowi wolno sprzedawać hotel, tak aby ich nie naruszyć. **Trzy najczęściej spotykane sytuacje, w których sprzedaje się projekt hotelowy:**

- **Po wykonaniu tzw. pre-developmentu** – czyli po pozyskaniu działki, pozwolenia na budowę, podpisaniu co najmniej listu intencyjnego (najlepiej umowy z siecią hotelową), ewentualnie po zabezpieczeniu finansowania. Przy tego rodzaju sprzedaży nabywcami są z reguły inwestorzy branżowi, którzy kontynuują projekt, a sprzedającemu płacą premię za wykonaną i poświęcony czas. Wyceny w takim modelu przejścia projektu hotelowego są bardzo różne. Eksperci FOR-

TECH Consulting doradzają podliczenie wszystkich kosztów spółki, czyli: kosztów nabycia ziemi (wraz ze wzrostem jej wartości), kosztów projektu budowlanego, pozyskania pozwoleń, doradztwa, a także kosztów administracyjnych (np. koszty prowadzenia biura), i wynegocjowanie od tego premii. Z reguły wynosi ona od 30 do nawet 100%.

- **Po ukończeniu budowy i otwarciu hotelu** – to częsty scenariusz realizowany przez firmy deweloperskie i budowlane, które nie są zainteresowane prowadzeniem działalności hotelowej jako takiej. Uzyskać można wycenę oczywiście wyższą i lepszą niż w przypadku poprzednim, bo znika ryzyko deweloperskie. Co się traci? Traci się premię za przyszłe wyniki, bo hotel można sprzedać w zasadzie tylko wyceniając go metodą odtworzeniową, czyli obliczając jego pełną wartość księgową i dodając do tego premię. Premie wynoszą od 30 do 50% ponad koszty budowy (razem z działką). Zdarzają się także sytuacje, że wyjątkowo atrakcyjne hotele są wyceniane wg. wartości przyszłej tzw. future value, gdzie nabywca płaci cenę za kupowany strumień przyszłego dochodu, oczywiście z jakimś dyskontem. Nabywcami w tym scenariuszu są najczęściej także inwestorzy branżowi, ale pojawiają się również inwestorzy finansowi, którzy potrafią obliczyć te wartości i skorzystać na przyszłym ich wzroście.
- **Po stabilizacji obiektu** – to najkorzystniejsza metoda sprzedaży ponieważ pozwala niejako „wydobyć” maksymalną wartość z hotelu, i sprzedać go za wielokrotność osiąganego wskaźnika EBIDTA (zysk przed amortyzacją, podatkiem i kosztami finansowymi). W zależności od hotelu, jego lokalizacji, standardu i oczywiście od kupującego (a w tym wypadku mamy ich najszersze spektrum) mnożnik dla nowych i sieciowych hoteli wynosi w dużych miastach między 12,5 a nawet 18x EBIDTA, w pozostałych lokalizacjach między 12x a 16x EBIDTA.

Istnieją także sposoby mieszane np. **forward purchase** – czyli sytuacja, w której zgłasza się do inwestora nabywca hotelu na etapie jego planowania i oferuje określoną cenę za jego wybudowanie i dostarczenie w standardzie pod klucz.

Proces poszukiwania potencjalnych kupców obiektów hotelowych odbywa się poprzez doradców branżowych i agentów nieruchomości. Hotele mniejsze i o niższym standardzie łatwiej sprzedać lokalnie. Te najdroższe kupują przede wszystkim nabywcy zagraniczni.

* materiał opracowany przez FORTECH Consulting ukazał się w zbliżonej formie w Świecie Hotelu w latach 2018-2019

Na polskim rynku hotelowym robi się ciasno. Konieczna profesjonalizacja

Rok 2018 przyniósł pierwszy od kilku lat spadek ilości nowych hoteli. Za to te, które powstają są coraz większe i coraz częściej sieciowe. Wynika to z różnic w stopach zwrotu, dobrze zaplanowany i zarządzany obiekt może się zwrócić nawet w 8 lat, co daje bardzo solidny zwrot na poziomie 12,5% rocznie. Ale często również hotele wpadają pod kreskę i są to te, w których popełniono błędy podczas planowania, realizacji bądź rozruchu. Nie wszystkie można „wyleczyć” niektóre błędy są nieodwracalne, a przy rosnącej konkurencji i wymaganiach rynku suma drobnych szczegółów będzie robić różnicę. Staranny dobór lokalizacji, przemyślane zdefiniowanie finalnego produktu hotelowego, a wreszcie precyzyjnie wypełniony Excel na pewno pomogą podjąć właściwe decyzje



Jerzy Miklewski,

prezes zarządu Projekt Hotel, partner w FORTECH Consulting

REKOMENDACJE FORTECH CONSULTING DLA INWESTYCJI

Rekomendacje dla najwyżej ocenianych destynacji turystycznych, tych które uznawane są za najbardziej atrakcyjne turystycznie w Polsce, i na terenie których planowane są kolejne condo/aparthotele:

Destynacje turystyczne	Wskaźnik atrakcyjności turystycznej	Obłożenie hoteli 2010	Obłożenie hoteli 2015	Obłożenie hoteli 2018	Wstępna rekomendacja dla condo/aparthoteli
Warszawa	41,7	60 - 70%	70,7%	72,0%	^^^
Kraków	37,6	48,0%	67,2%	66,6%	^^
nowosądecki	21,9	30,8%	39,3%	45,3%	vv
tatrzański	21,9	44,3%	45,5%	56,0%	^
Gdańsk	20,6	46,9%	64,0%	67,3%	^^
nowotarski	20,1	27,2%	42,5%	42,2%	vv
Wrocław	20,1	49,3%	59,4%	63,8%	^
kłodzki	19,6	24,6%	33,9%	43,1%	vv
krakowski	19,1	30,4%	36,5%	51,4%	^
jeleniogórski	19,1	32,6%	33,0%	38,4%	vvv
bieszczadzki	17,6	15,9%	43,2%	46,9%	vv
warszawski zachodni	16,0	38,8%	40,1%	45,0%	vv
wielicki	15,9	31,1%	37,2%	42,7%	vv
leski	15,6	28,9%	34,6%	40,0%	vvv
żywiecki	15,3	35,5%	Bd	41,1%	vv
sanocki	15,1	38,6%	bd	bd	vvv
Poznań	14,9	41,0%	52,8%	57,8%	^
kołobrzeski	13,9	44,4%	63,2%	64,2%	^^

Autorzy raportu



Marlena Kosiura

ekspert rynku nieruchomości,
analityk portalu
InwestycjeWKurortach.pl

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



Dorota Kaczyńska

dziennikarz,
analityk VERA Insight

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



Jerzy Miklewski

prezes Projekt-Hotel,
partner w FORTECH Consulting

M: jmiklewski@fortech-consulting.pl
T: 606 996 946



Marcin J. Podobas

założyciel i partner zarządzający
FORTECH Consulting

M: mjpodobas@fortech-consulting.pl
T: 693 004 888



Erhard Noreisch

partner,
FORTECH Consulting

M: enoreisch@fortech-consulting.pl
T: 698 688 867



InwestycjeWKurortach.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, apartohoteli, 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.inwestycjewedkurortach.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.

FORTECH Consulting - to niezależna firma doradcza obsługująca rynek inwestorów nieruchomości, w tym w szczególności segment hotelowy. Swoje usługi kieruje przede wszystkim do inwestorów i deweloperów, którzy planują realizację obiektów hotelowych oraz do właścicieli hoteli wymagających audytu, restrukturyzacji lub finansowania. Specjaliści firmy posiadają międzynarodowe, wieloletnie doświadczenie zdobyte na najwyższych stanowiskach w sieciach hotelowych, funduszach nieruchomości i firmach deweloperskich. Doradzali, zarządzali bądź współpracowali z takimi Partnerami jak: Grupa Accor, Allianz, Aviva, Bank of New York Mellon, Hilton Worldwide, Marriott International, InterContinental Hotel Group, Pioneer Real Estate, Rezidor Hotel Group, Starwood Hotels & Resorts.

www.fortech-consulting.pl

Raport niniejszy jest analizą ekspertów portalu Inwestycje w Kurortach.pl, firmy VERA Insight oraz firmy FORTECH Consulting 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, wrzesień 2019

Jakiegokolwiek powielanie całości lub fragmentów niniejszego raportu możliwe jest tylko z powołaniem się na źródło i właściciela raportu.