

Inwestycje w nieruchomości z gwarantowanym pasywnym przychodem

Typ inwestycji: Condohotel

Condohotel to standardowy hotel, gdzie właścicielami poszczególnych wyodrębnionych nieruchomości (pokojów) są poszczególni inwestorzy, często osoby prywatne inwestujące mniejsze kwoty w pokoje hotelowe. Inwestorzy, którzy zdecydują się na zakup poszczególnych nieruchomości nabywają prawa do czerpania pożytków z biznesu jakim jest biznes hotelowy (umowa z operatorem). Warto zauważyć, że o ile zakup pokoju nad morzem czy w górach jest bardziej oparty o ryzyka związane z pogodą, turystyką wrażliwa na kierunki ofert turystycznych, to zakup pokoju w aglomeracji wyklucza te ryzyka, w zależności od lokalizacji, ilości pokoi w obiekcie, usług towarzyszących oraz standardu.

Właściciel pokoju nie jest udziałowcem hotelu, a właścicielem części przestrzeni, którą oddaje w najem operatorowi obiektu. W zależności od doświadczenia operatora hotelu, dewelopera który oddaje obiekt do użytku i prowadzi biznes uzależnione są gwarancję wypłacalności gwarantowanych umów na którym zależy inwestorom. Ryzyka nie są duże w tym przypadku, gdyż gwarancję otrzymuje się w postaci nieruchomości. Oczywiście wszystko jest uzależnione od ceny nieruchomości – pokoju oraz stopy zwrotu. Pokoje w kurortach są wyceniane często na setki tysięcy złotych a gwarantowana stopa zwrotu wynosi zwykle od 12 do 18 lat.

Analitycy rynku rekomendują zakup małych i niedrogich

nieruchomości w formatach pokoi hotelowych w ilości nie mniej aniżeli 46 pokoi w obiekcie, co umożliwia na przykład zakwaterowanie pasażerów autobusu dalekobieżnego, każdego w osobnym pokoju hotelowym. Mowa jest o obiektach zlokalizowanych w głównych miastach o liczbie ludności powyżej 500 000 przy głównych ciągach komunikacyjnych, w pobliżu zintegrowanej sieć usług umożliwiającej komfortowy pobyt. Samo zakwaterowanie uzależnione jest od jakości oferowanych usług operatora hotelu, przy czym w dzisiejszych czasach cena usług jest wyznacznikiem gwarancji sukcesu w dużej mierze. Tak więc przekładanie poszczególnych usług na obiekty zlokalizowane w pobliżu jest tą optymalizacją i kompromisem, o który chodzi w bezpiecznym biznesie. Koszty utrzymania basenów, zakładów fryzjerskich, restauracji oraz pralni czy klubów nocnych bywają zabójczymi dla tego biznesu. Jak piszą analitycy hotelowi, idealny jest ten który oferując podstawowe usługi hotelowe pozwala korzystać z usług dodatkowych nie obciążając własnego biznesu. Taki kompromis wydaje się być oczywistym. Przez lata wznoszą nowe biznesy hotelowe, gdyż rynek jest nadal otwarty na inwestycje. Nie mniej, liczba upadłych biznesów jest policzalna. Ważna jest lokalizacja, jakość usług oraz dostosowanie oferty do rynku oraz konkurencji. Biznes hotelowy jest bardzo lukratywny przy zachowaniu porządku i stabilności kosztów.

Pieniądze warto inwestować, jednak, jak mówią fachowcy, zarobić trzeba już na samym początku. Kupując pokój hotelowy od dewelopera warto porównać cenę metra kwadratowego pokoju ze średnią ceną mieszkania w okolicy. Jeśli cena nie będzie wyższa o 10-15% za metr kwadratowy od ceny mieszkania, to w zależności od obciążenia biznesu hotelarza, przy zachowaniu warunków o których pisałem wcześniej, przy zakupie lokalu o powierzchni około 16 m.kw (taka jest zwykle wielość pokoju) ryzyka są bardzo małe. Jednak oferty zaskakują, a klienci jakby nie mieli wyboru, decydują o zakupie pokoi w kurortach, gdzie biznes w dużej mierze uzależniony jest od okresu wakacji, weekendów i pogody. Inwestorzy kupują lokale za

astronomiczne ceny, widząc gwarancję w marce i wielkości projektu co może być mylące. Marka nie jest własnością hotelarza, a tylko jest jego modelem biznesowym który wybrał z rynku. Tak działa franchising. Marka może być odebrana, co wynika z umowy z właścicielem znaku towarowego. Hotele działają w sieci handlowej, tak samo jak dealerzy samochodów. Marka może oszołomić, zniewolić i pozbawić nas zdrowego rozsądku. Nie mowa o tym, że stosunkowo wysoka stawka wejścia w ogromny kompleks hotelowy z marką jest ryzykowna. Jednak ryzyka rosną przy wysokiej cenie za metr kwadratowy, małej rentowności wynikającej z ilości usług, zatrudnionych osób oraz wszelkich kosztów z tym powiązanych. Bywają oferty, gdzie 1 m.kw pokoju kosztuje nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych. Bywają, jak wszędzie okazje cenowe wynikające z różnych ryzykownych i biznesowych okoliczności. Księga wieczysta, brak obciążeń, lokalizacja i niska cena są wartościami wyjściowymi. Sukces wypłat gwarantowanych, jak pisałem jest wypadkową wielu czynników. Przed zakupem warto zapoznać się z bezpośrednią okolicą, sąsiedztwem hotelu. Ważne jest czy hotel obciążają inne usługi. Baseny wszyscy lubią, jednak czasami trudno jest za nie płacić...

Oceń inwestycję poprzez pryzmat zwrotu inwestycji z zainwestowanego kapitału, lokalizacji obiektu, wielkości oraz kosztochłonnych bytów w obiekcie.

Można na temat spojrzeć także w taki sposób. O ile łatwiej można wybudować nowy hotel w polskich górach, aniżeli w centrum Amsterdamu. Pomyśl zanim wydasz swoje pieniądze. Zakupy to emocje. Ochłoń czytając poradnik urbanistyczny od Urbano.

Pozdrawiamy!