Super oferta?

31 lipca 2014

Nieruchomości są bardzo wygodną grupą aktywów. Nie trzeba wyszukanej wiedzy aby kupić apartament a następnie czerpać dochód z najmu. Jeszcze prościej wygląda sprawa zakupu gotowego apartamentu w kurortach wakacyjnych od firmy zajmującej się za nas wszystkimi sprawami związanymi z wynajmem okazjonalnym.

Niedawno zupełnie przypadkiem natknąłem się na ofertę w stylu „kup od nas apartament w…, a my zagwarantujemy ci 8% dochodu z najmu”. Oferta wydaje się być super. Standardowy wynajem przynosi nam dochód nie większy niż 4%, a tu nagle mamy prawie dwukrotnie wyższy wynik. Co za tym stoi?

Otóż przyjrzałem się bliżej szczegółom i oferta nie wygląda tak różowo. Cała działalność zaczęła się od fantastycznego pomysłu, czyli uporządkowania kwestii wynajmu okazjonalnego (wakacyjnego). Dawniej chcąc wybrać się w góry czy nad morze byliśmy zdani na szukanie kwatery. W dobie internetu sprawa się trochę uprościła, lecz ciągle mieliśmy bardzo rozdrobniony rynek.

Lukę na rynku wypełniła wspomniana firma, która w zamian za określoną prowizję zajęła się wyszukiwaniem najemców. Korzyści były obustronne. Firma przejmowała na siebie obowiązek sprzątania, wymiany pościeli, ryzyko zniszczenia lokalu podczas gdy właściciel nieruchomości otrzymywał co miesiąc lub kwartał wynagrodzenie z najmu pomniejszone o prowizję.

Szybko jednak wynajem stał się działalnością dodatkową podczas, gdy firma zajęła się działalnością deweloperską. Wracając jednak do sedna. Widzimy ofertę zakupu apartamentu pod wynajem z gwarantowanym 8% zyskiem przez pierwsze 3 lata.

SPRAWDŹMY, JAK JEST NAPRAWDĘ

Kupujemy apartament o powierzchni 60 m2 za kwotę 600 000 PLN brutto. Dość drogo. Co prawda, mamy atrakcyjne lokalizacje, ale absolutnie nie uzasadniają one 10 000 PLN za m2.

Płacąc 600 000 PLN możemy oczekiwać zysku na poziomie 8% rocznie przez pierwsze 3 lata. Co roku deweloper gwarantuje nam przychód nie mniejszy niż 48 000 PLN. Jeżeli apartament nie przyniesie oczekiwanych zysków, deweloper dopłaci różnice z własnej kieszeni. Brzmi nieźle. Zwróćmy jednak uwagę na szczegóły.

PIERWSZE TRZY LATA, CZYLI GWARANTOWANE 8%

W pierwszych trzech latach otrzymujemy gwarantowany przychód w wysokości 8%, czyli w naszym przypadku 48 000 PLN. Od tej kwoty odejmujemy 8,5% – zryczałtowany podatek. Następnie odliczamy czynsz, jaki płacimy do wspólnoty mieszkaniowej wynoszący około 4000 PLN rocznie. Musimy także sami pokryć koszty rachunków za prąd, wodę, RTV, internet jak i koszty ubezpieczenia lokalu. Łącznie mówimy o kolejnych 4000 PLN.

Powinniśmy także odliczyć około 3 tys. na poczet pokrycia przyszłych remontów czy wymiany części wyposażenia.

Z hipotetycznych 48 000 PLN okazuje się, że pozostaje nam około 34 000 PLN (rentowność rzędu 5,6%). Nie jest źle.

CO SIĘ DZIEJE PO TRZECH LATACH?

Załóżmy że nasz hipotetyczny apartament nam morzem ma 90% obłożenia w miesiącach wakacyjnych, 70% obłożenia w czerwcu i wrześniu oraz 50% w maju i w kwietniu. Pozostałe miesiące wypadają zdecydowanie gorzej. Przyjmijmy w takim razie, że pozostałe miesiące zapewniają nam dodatkowe 30 dni, w trakcie których nasz apartament generuje przychody. Moim zdaniem realne obłożenie jest niższe, ale będę się trzymał informacji, jakich udzielił mi pracownik firmy.

Z moich wyliczeń wynika, że po 3 latach gwarantowanego 8%

przychodu strumień naszych środków zmaleje i to w znacznym stopniu. W bardzo optymistycznym scenariuszu roczny przychód z wynajmu naszego apartamentu przyniesie 45 000 PLN. Nasze wynagrodzenie zostanie jednak w pierwszej kolejności pomniejszone o 8% podatku VAT (odprowadzony do USA przez firmę zajmującą się wynajmem naszej nieruchomości). Dopiero od wynagrodzenia netto otrzymamy 70% naszej części, 30% bowiem stanowi prowizja agencyjna.

Pozostanie nam zatem niecałe 29 000 PLN, od których musimy zapłacić 8,5% podatku dochodowego oraz pokryć koszty czynszu dla wspólnoty (4000 PLN rocznie), prądu, wody, internetu czy RTV (kolejne 3000 PLN). Nagle okazuje się, że nas zysk spadł do 20 000 PLN, z których powinniśmy odliczyć kolejne 3000 PLN na poczet przyszłych remontów.

Pozostanie nam zatem 17 000 PLN. Nasze wirtualne 8% zysku okazuje się oscylować po okresie promocyjnym na poziomie 3%.

GDZIE LEŻY HACZYK?

Jak to zatem możliwe, że firma godzi się na wypłacanie nam 8% zysku przez pierwsze 3 lata? Otóż, moim zdaniem głównym źródłem dochodu opisywanej firmy jest sprzedaż luksusowych apartamentów po sporo zawyżonej cenie.

Jeżeli marża na apartamencie sprzedanym za 600 000 PLN wynosi około 20%, to w kieszeni dewelopera pozostaje 100 000 PLN. Bardzo konserwatywne wyliczenia. Deweloper oczywiście zobowiązuje się do wypłaty gwarantowanego nam zysku w wysokości 3 x 48 000 PLN, lecz absolutnie owe 48 000 PLN nie jest dla niego kosztem. Przynajmniej nie w całości.

Z danych odnośnie obłożenia apartamentu uzyskaliśmy przecież przychód rzędu 45 000 PLN. W takiej sytuacji deweloper musiałby dopłacać nam co roku 3000 PLN oraz zrezygnować z prowizji agencyjnej.

Z punktu widzenia jednak dewelopera zdecydowanie bardziej

opłaca się podnajmować w pierwszej kolejności apartamenty objęte dochodem gwarantowanym, a następnie te, z których otrzymuje 30% prowizji.

Najemcy także zdecydowanie chętniej wybierają apartamenty nowe. Przy odpowiedniej konstrukcji oferty sprzedażowej może się okazać, iż apartamenty nowe, objęte programem gwarantowanego zysku będą miały zdecydowanie większe obłożenie niż pozostałe apartamenty.

CZY TEGO TYPU OFERTY SKREŚLAJĄ NAJEM OKAZJONALNY?

Oczywiście, że nie. Napisałem o tym przypadku aby pokazać na co zwracać uwagę oraz jak poprawnie liczyć planowany zwrot z inwestycji. Wiele pensjonatów w górach czy kurortach nadmorskich generuje dużo większe zwroty niż opisywany program.

Przyczyn jest wiele. Po pierwsze, zdecydowana większość pensjonatów budowanych jest tzw. metodami gospodarczymi, co pozwala na znaczne ograniczenie kosztów w porównaniu do zakupu gotowego apartamentu. Może się okazać, że mimo luksusowych warunków koszt budowy 1 m2 nie przekroczy 5000 PLN, co już na starcie pozwala na zaoszczędzenie sporych kosztów, a tym samym wyższy zwrot z inwestycji. Dla porównania większość apartamentów w przytoczonej ofercie oscyluje na poziomie 9-10 000 PLN za m2.

Jeżeli przy okazji sami mamy głowę na karku i zajmiemy się aktywnie poszukiwaniem najemców, to z dużym prawdopodobieństwem pośrednik nie będzie nam potrzebny, dzięki czemu w naszej kasie pozostaje owe 30% prowizji.

SZERSZE SPOJRZENIE

Ogólnie w przypadku najmu okazjonalnego w Polsce dużym problemem jest klimat ograniczający możliwość użytkowania nieruchomości. Są jednak lokalizacje, w których sezon trwa przez cały rok.

Kilka lat temu spędziłem sporo czasu na małej wyspie w Indonezji.

Poznałem dwóch Anglików zajmujących się budowaniem domów dla zachodnich klientów. Koszt budowy domu od 150 do 200 USD za m2 nigdy nie przekraczał 120 000 USD. Sprzedawano je natomiast w cenie od 150 do 180 000 USD. Deweloper po sprzedaży zajmował się administrowaniem w zamian za 20% prowizję w systemie podobnym do opisanego powyżej.

Każdy z domów przynosił zysk brutto na poziomie 17% rocznie. Po odjęciu kosztów energii oraz remontów co 4-5 lat (bardzo wilgotny klimat + słona woda) zysk netto spadał do 12-13%, co i tak jest wynikiem bardzo dobrym.

Różnice w rentowności wynikały z wielu czynników:

– zdecydowanie niższy koszt budowy (tanie naturalne materiały + bardzo tania siła robocza),

– brak czynszów, bardzo niski koszt obsługi czy drobnych napraw,

– bardzo wysoka stawka za wynajem rzędu 300 USD za noc lub 3000 USD za miesiąc,

– mimo wysokich cen oferta pozostawała atrakcyjna w porównaniu do cen hoteli na pobliskich wyspach.

W takim otoczeniu poza bardzo dobrym zwrotem z inwestycji mamy sporą szansę na wzrost ceny nieruchomości w kolejnych latach.

W inwestowaniu w nieruchomości, tak jak w każdym innym przypadku, najważniejsze jest trzeźwe spojrzenie na całość. Jeżeli jakaś oferta wydaje się zbyt dobra, aby była prawdziwa, to na 99% posiada ukryty jakiś haczyk.

W opisanym przykładzie moim zdaniem celem pierwotnym jest sprzedaż nieruchomości po znacznie zawyżonej cenie. Organizacja najmu ma tylko przyciągnąć klientów.

Jak widać z powyższego wyliczenia po okresie 3 lat nasz zysk z 5,6% spadł do 3%. Oczekiwanie 30 lat na zwrot z inwestycji to trochę długo, przynajmniej jak dla mnie. Realny zwrot zapewne jest jeszcze niższy, gdyż nieruchomości po prostu się starzeją.

Nieruchomości budowane dziś mają zdecydowanie wyższe ceny niż te sprzed 30 lat. Co prawda, jak pokazałem na przykładzie Indonezji, są miejsca, w których kupno domu i oddanie go w administrację ma sens, lecz Polska niestety do takich miejsc nie należy. Raz jeszcze powtarzam, najważniejsze w inwestowaniu niezależnie od aktywa jest zdrowy rozsądek i umiejętność samodzielnego liczenia, bo jak widać 3% zwrot nie ma za wiele wspólnego z gwarantowanym 8% przytaczanymi w reklamach.

Autor: Trader21
Źródło: Independent Trader
Nadesłano do „Wolnych Mediów”