

HOTELARZ

OD 1962 ROKU

HOTELARZE WSZECH CZASÓW

**KONFERENCJE
WRACAJĄ**

na razie do Warszawy

Jak weryfikować
ZASZCZEPIONYCH



Sukces inwestycji w condo zależy dziś od przypadku

Obecnie, przy wysokiej inflacji oraz niewielkich możliwościach do zainwestowania kapitału z satysfakcjonującym zyskiem, wciąż na popularności zyskują inwestycje w tzw. condohotele i apartohotele- mówi radca prawny Agata Lickiewicz z kancelarii Lickiewicz.

Czy warto inwestować we condohotele?

Tak, ale po dokładnej weryfikacji takiej inwestycji. Należy bardzo ostrożnie dokonywać wyboru dewelopera i operatora oraz wnikliwie przeanalizować postanowienia umowy.

Jakie ryzyko z tym się wiąże?

Często inwestycje te obarczone są wysokim ryzykiem, nie tylko brakiem oczekiwanych zysków, ale również utraty całego zainwestowanego kapitału. Inwestowanie w condohotele dla wielu zdaje się być po prostu inwestycją w nieruchomości, co kojarzy się z bezpiecznym sposobem lokowania kapitału, a to powoduje uspienie czujności inwestorów.

Oczywiście na rynku są dostępne bezpieczne, wiarygodne opcje inwestowania w condohotele i apartohotele. Są firmy, które swoją dotychczasową praktyką dają pewnego rodzaju promesę bezpieczeństwa inwestycji.

Niestety coraz częściej inwestorzy trafiają na nieprofesjonalnych deweloperów lub operatorów, co jest często początkiem wieloletnich sporów prawnych, nie tylko o zapłatę należności, ale także dotyczących korzystania z kupionych lokali.

Jednak jak grzyby po deszczu wyrastają nowe inwestycje, oferowane przez małe firmy bez doświadczenia, które niejednokrotnie przeniosły się z regulowanego rynku mieszkaniowego na nieuregulowany ustawowo rynek condohoteli.

Dlatego powodzenie przedsięwzięcia niestety często zależy od dobrej woli i uczciwości deweloperów oraz operatorów systemów condo, poziomu kompetencji losowo dobranej grupy właścicielskiej, która chciałaby nadzorować działalność obiektu, czy od skłonności firmy zarządzającej hotelem do transparentnego działania. W praktyce powodzenie inwestycji w hotel typu condo często zależy od przypadku, a tak nie powinno być, bo swoje pieniądze inwestują tu osoby fizyczne. Obecny system prawny to furta do nieuczciwości.

Dlaczego tak się dzieje?

Generalnie większość problemów z systemem condo wynika z faktu, iż brak jest przepisów regulujących kompleksowo ten sposób



inwestowania, ze szczególnym uwzględnieniem ochrony interesów inwestorów, którymi często są osoby, lokujące tam oszczędności całego życia. Zapewnieni o wysokim zwrocie z inwestycji oraz zabezpieczeniu w postaci własności lokali, ufnie zawierają wieloletnie (a nawet kilkudziesięcioletnie) umowy dzierżawy, które nie zabezpieczają ich praw w wystarczający sposób, a istniejące przepisy nie tylko nie rozwiązują problemów, a wręcz przeciwnie – potęgują je.

Kto najczęściej inwestuje w condohotele?

Z moich obserwacji wynika, że najczęściej są to osoby prywatne, które wydały często swoje oszczędności życia lub zaciągnęły kredyty hipoteczne na zakup apartamentów, myśląc o dodatkowym źródle dochodów z tytułu wynajmu na

emeryturze. Osoby te nie są w wystarczający sposób chronione przepisami prawa, a same również często nie mają wystarczającej wiedzy prawnej. Ich relacje z deweloperem i operatorem obiektu, który zarządza hotelem po przekazaniu lokali do użytkowania, są regulowane na gruncie umów cywilno-prawnych, które często już gotowe przedstawiane są do podpisu inwestorom. Zapisy takich umów są bardzo skomplikowane i często zdarza się, że nie chronią w wystarczający sposób interesów inwestorów. Trzeba również mieć na uwadze, że analizę skutków takich umów trzeba przeprowadzić nie tylko pod kątem prawnym ale także inwestycyjnym i operacyjnym, uwzględniając specyfikę branży hotelarskiej.

Czy może Pani podać jakieś przykłady?

Taka sytuacja jest w condohotelu we Wrocławiu. Deweloper sprzedał inwestorom apartamenty, podpisał z nimi umowę na dzierżawę, popadł w kłopoty finansowe i obecnie jako część swojego planu restrukturyzacyjnego przewidział sprzedaż części wspólnych hotelu, czyli recepcji, restauracji, kuchni, sal konferencyjnych, garaży, które są nieruchomością wspólną, czyli należą do wszystkich właścicieli lokali w budynku. Bez części wspólnych żaden obiekt hotelowy nie funkcjonuje.

Kolejnym dobrym przykładem jest inwestycja w Kotlinie Kłodzkiej. Powstający obiekt ma problemy nawet z pozwoleniem na budowę, pierwsze pozwolenie zostało uchylone, a akta nowego pozwolenia na budowę obecnie znajdują się w prokuraturze. Oczywiście podpisujący umowy przedwstępne inwestorzy nie byli dostatecznie poinformowani o tak znaczących problemach inwestycyjnych. Wiele osób zapłaciło już po kilkaset tysięcy złotych tytułem części ceny za lokale, a na razie nie mają nawet pewności czy obiekt rzeczywiście powstanie.

Złożoność problemów z systemami condo widać na przykładzie dwóch obiektów w Ostródzie. Jeden z nich w ogóle nie powstał, a inwestorzy stracili wszystkie zainwestowane pieniądze. Drugi co prawda funkcjonował, ale na skutek skrajnie nieprofesjonalnych działań operatora bez doświadczenia popadł w wielomilionowe długi. Pokrzywdzeni są inwestorzy i kontrahenci condohotelu na wielomilionowe kwoty, a spółka operatora jest w upadłości likwidacyjnej. Sprawy toczą się od ponad czterech lat i wymagają od inwestorów, chcących uratować obiekt dodatkowego zaangażowania finansowego i operacyjnego. Ostróda skupia jak w soczewce wszystkie patologie systemu condo, pokazujące jak niezbędne jest wprowadzenie odpowiednich uregulowań prawnych tego rynku.

Co w takim razie powinien zrobić inwestor, który jest zainteresowany nabyciem lokalu w condohotelu?

Powinien przede wszystkim zweryfikować wiarygodność i wypłacalność dewelopera i operatora. Coraz częściej za budowę condohoteli biorą się pseudo deweloperskie spółki, które nie mają wystarczającego doświadczenia w tej branży ani kapitału. Często są to spółki celowe, z minimalnym kapitałem zakładowym i bez żadnego istotnego majątku. Budowę często opierają wyłącznie o fundusze zgromadzone od inwestorów. Brak jest na rynku condohoteli tak istotnych mechanizmów zabezpieczających kupujących, jakie zostały wprowadzone do ustawy deweloperskiej. Dlatego w dalszym ciągu w condohotelu można stracić setki tysięcy złotych, kupując często tzw. dziurę w ziemi.

Kolejnym warunkiem koniecznym do spełnienia przed wejściem w inwestycję w condohotele jest szczegółowa analiza warunków umownych współpracy z deweloperem i operatorem. Niestety inwestorzy często zwracają uwagę tylko na wysokość proponowanego czynszu, przymykając oko na wszelkie inne postanowienia umów lub na brak zabezpieczeń w tych umowach.

Jakie pułapki dla inwestorów mogą kryć tego rodzaju umowy?

Doskonałym przykładem jest szereg pełnomocnictw udzielanych deweloperowi lub operatorowi, często pełnomocnictwa te praktycznie pozbawiają inwestora prawa do decydowania o swojej własności, czasami są nawet ustanawiane jako nieodwołalne i niewygasające nawet po śmierci inwestora.

Często spotykany jest też brak zabezpieczenia płatności czynszu oraz niekorzystane warunki rozwiązania przez inwestorów umów z operatorami w przypadku opóźnień w płatności czynszu. Niezmiernie ważnym aspektem, niejednokrotnie całkowicie pomijanym w analizach umów są kwestie, związane z funkcjonowaniem wspólnoty mieszkaniowej i jej uprawnieniami do dysponowania strategicznymi powierzchniami w obiekcie. Wielu inwestorów nawet nie zdaje sobie sprawy z faktu, że taka wspólnota musi być powołana z mocy prawa i odgrywa niezwykle ważną rolę w funkcjonowaniu inwestycji.

Co jeśli inwestor ulokował kapitał w zagrożonych projektach?

Niestety taki inwestor jest skazany na wieloletnią walkę w sądach, aby odzyskać chociaż część swoich środków, o ile w ogóle firma zobowiązana do zapłaty jest jeszcze wypłacalna. W Ostródzie operator condohotelu przez długi czas nie płacił czynszów za wynajem pokoi i jest im winny blisko 2,7 mln zł. Kilkadziesiąt spraw jest w sądzie

od 2017 roku, po wielu miesiącach bez płatności należnego czynszu udało się wypowiedzieć nieuczciwemu operatorowi umowę i właściciele sami zarządzają obiektem. Dziś operator jest w upadłości i już wiadomo, że z niewielkiego majątku nie uda spłacić się wszystkich jego zobowiązań, w tym zadłużenia wobec inwestorów – właścicieli lokali. W prezentowanych przeze mnie przykładach w Ostródzie, Wrocławiu czy Kotlinie Kłodzkiej zaangażowane są organa ścigania, sądy oraz UOKiK. Co z tego, skoro instytucje państwa wkraczają już po zaistnieniu szkody inwestorów?

Jak prawnicy radzą sobie z takimi problemami zgłaszających się klientów?

Wiedza prawnicza jest tu tylko jednym z elementów w walce o interesy inwestora systemów condo. Obsługując naszych klientów niezbędna jest współpraca z przedstawicielami różnych dziedzin, w tym specjalistami od nieruchomości i inwestycji budowlanych, ekspertami z branży hotelarskiej, doradcami restrukturyzacyjnymi, ekspertami od zarządzania w biznesie. Bo nawet jeśli złożymy pozwy o zapłatę i wypowiemy umowy dzierżawy z operatorami, to kolejnym krokiem jest zawsze przywrócenie w takim obiekcie działalności, przygotowanie budynku, zatrudnienie nowego operatora lub utworzenie specjalnego podmiotu, który będzie zarządzał hotelem. Potrzebni są więc specjaliści, którzy wyprowadzą obiekt na prostą i zaprogramują jego działalność w przyszłości.

Czego potrzeba aby uzdrowić obecną sytuację na rynku condo?

Wszystkie przytoczone zjawiska występują z powodu braku przepisów, dedykowanych ochronie inwestorów w systemach condo.

Trzeba ustawowo uregulować zasady, według których prowadzona będzie działalność operacyjna condohoteli pod zarządem operatorów. Celem byłoby tu stworzenie takich rozwiązań, umożliwiających funkcjonowanie grupy właścicieli obiektu jako jednego organizmu, bez względu na rozproszoną strukturę właścicielską. Należałoby tu wykorzystać dotychczasowe zasady funkcjonowania wspólnot mieszkaniowych, rozszerzając ich uprawnienie do zarządzania wszystkimi lokalami w budynku. Ukonstytuowałaby się wówczas specjalna organizacja, zrzeszająca wszystkich właścicieli condohotelu, pełniąca funkcje administracyjne i operacyjne oraz posiadająca uprawnienia do prowadzenia działalności operacyjnej w imieniu i na rzecz zrzeszonych właścicieli.

A co ze sprzedażą lokali w obiekcie?

Ostatnią ale niezwykle ważną kwestią, wymagającą uregulowania prawnego winno być opracowanie zasad wyjścia z inwestycji. Tu pomocne mogą być postanowienia Ustawy o obligacjach w zakresie zobowiązania emitenta do wykupu obligacji. Analogicznie deweloper powinien mieć obowiązek odkupu lokalu od inwestora na określonych zasadach po pierwotnej cenie zbycia. Rozwiązania te mogłyby zabezpieczać fundusze powiernicze lub ubezpieczeniowe. Takie rozwiązanie skłaniałoby dewelopera do planowania inwestycji w oparciu o fachową wiedzę z zakresu hotelarstwa, opracowania strategii rozwoju i rzetelnej wyceny oferty inwestycyjnej.

Czy ktoś zgłosił taką inicjatywę ustawodawczą?

Z mojej wiedzy wynika, że nie ma niestety takiego projektu przepisów. Ale uważam, że wprowadzenie ich do obrotu prawnego jest konieczne ze względów gospodarczych i społecznych. Rynek condo i apartohoteli rośnie i utrzymywanie obecnego stanu może mieć znaczące negatywne skutki dla rynku inwestycyjnego i branży hotelarskiej. Mówienie o trudnych sytuacjach jak we Wrocławiu, Kotlinie Kłodzkiej czy Ostródzie powinno zachęcić wszystkich interesariuszy tego rynku i branży do szerokiej dyskusji oraz działań w kierunku przygotowania propozycji takich przepisów.