

## Inwestycje w condo już na starcie są często na minusie

opublikowano: wczoraj, 25-06-2023, 20:00



PAWEŁ BERŁOWSKI

@ email

### Obserwuj w **MójPB**:

+ Budownictwo i nieruchomości

+ Paweł Berłowski



Ładujemy zawartość...

**Niektórzy deweloperzy zaczęli działać jak piramidy finansowe - przestrzega weteran rynku condo. UOKiK powinien mocniej docisnąć podejrzone firmy czy potrzebne jest rozwiązanie ustawowe?**



Dynamiczny wzrost cen energii pod koniec ubiegłego roku sprowadził flautę na rynek apartamentów inwestycyjnych.

– Nasz główny klient to przedsiębiorca, który kupuje apartamenty w kurortach z nadwyżek finansowych. Kiedy nadwyżek nie ma, rynek zaczyna hamować - wyjaśnia Artur Wach, prezes Condo.pl, firmy zajmującej się sprzedażą lokali condo.

Menedżer twierdzi, że ostatnio optymizm zaczął powracać na rynek. Ożywienie to dobra wiadomość dla deweloperów, jednak zdaniem Jana Wróblewskiego, współwłaściciela Zdrojowej Invest & Hotels, są też złe wiadomości.

– Część deweloperów spoza branży hotelowej próbuje obecnie zarabiać na inwestycjach condo jak na piramidach finansowych. Sprzedają lokale, żeby zrolować długi i móc rozliczyć się z poprzednimi klientami, a potem sprzedawać kolejne - mówi Jan Wróblewski. ✕

### **Firmy pod kroplówką**

Zdaniem współwłaściciela Zdrojowej, która jest jednym z pionierów na rynku condo i najliczniejszą siecią hoteli w polskich kurortach, to skutek sztucznego podtrzymywania przy życiu firm, które bez pomocy państwa by upadły.

– Gdyby nie dotacje covidowe z PFR, już wcześniej doszłoby do bankructw, a tak wszystko jeszcze przed nami - mówi Jan Wróblewski.

Uważa, że rozwiązanie problemu to zadanie dla Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK).

– Liczni deweloperzy nie informują klientów o ryzyku związanym z inwestycjami w ich nieruchomości czy sposobie i kosztach finansowania budowy, a jednak w jakiś sposób unikają konsekwencji - twierdzi współwłaściciel Zdrojowej.

Podaje przykład wrocławskiej Gwarnej. UOKiK poprzestał na kontroli zapisów w umowach, a po ich zmianie uznał, że nie ma potrzeby wszczynać postępowania (patrz: ramka). [Tymczasem Gwarna jest obecnie w restrukturyzacji, a jej klienci i kontrahenci domagają się łącznie zwrotu prawie 50 mln zł.](#) Uważa, że gdyby na początkowym etapie została ukarana wielką grzywną, nie byłoby teraz tego problemu, a kara odstraszyłaby innych.



#### **Umowy do retuszu:**

**W wyniku interwencji UOKiK deweloper wrocławskiego condohotelu poprawił niedozwolone zapisy w umowach i sprawa się dla urzędu zakończyła. Tymczasem poszkodowani od dwóch lat starają się odzyskać swoje pieniądze na drodze sądowej.**

Tomasz Walków

– Gdyby UOKiK wykorzystywał swoje możliwości kontrolowania takich inwestycji, poszkodowanych byłoby mniej. Branża widzi, kto finansuje się wyłącznie z wpłat klientów i ich o tym nie informuje albo zadłuża się, nawet na 20 proc., emitując np. obligacje. Jak taka inwestycja ma przynieść „gwarantowane” 8-proc. zwrotu inwestorom lub udziały w zawyżonych przychodach obiecywane w reklamach? Kolejne takie projekty rzutują niekorzystnie na pozostałe, bo konkurują z nimi na początku o inwestora, a potem, po otwarciu – o gości, więc wyniki się pogarszają – mówi Jan Wróblewski.

## **GRA O MILIARDY ZŁOTYCH**

---

Wartość lokali condo w obiektach będących w budowie można szacować na ponad 3 mld zł. Według raportu „Rynek hoteli i condohotelu w Polsce” firmy Emmerson Evaluation w pierwszej połowie 2022 r. podaż na rynku condo przekraczała 40 tys. lokali (prawie 18,5 tys. nad Bałtykiem, 12,5 tys. w górach, niemal 1 tys. na Warmii i Mazurach i ponad 8,7 tys. w metropoliach), a do 2024 r. ma znacznie wzrosnąć (o 27,5 proc. na pojezierzu, o 20 proc. w pasie górskim, o 14 proc. w pasie nadmorskim

oraz o 12 proc. w największych aglomeracjach). To oznacza, że przybędzie około 6,4 tys. lokali sprzedawanych orientacyjnie po 500 tys. zł.



W 2019 r. Komisja Nadzoru Finansowego, UOKiK i Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju przeprowadziły kampanię, w której przestrzegały przed nieuczciwymi praktykami niektórych deweloperów condo i zwracały uwagę na ryzyko związane z takimi inwestycjami. Zapytaliśmy UOKiK, jakie działania mające chronić konsumentów na tym rynku podjął od tego czasu. Regulator odesłał nam zestawienie 13 interwencji - przedstawiamy je w ramce.



**UOKiK bada:**

**Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, którego prezesem jest Tomasz Chróstny, podjął kilkanaście interwencji wobec deweloperów i pośredników na rynku condo.**

fot. Grzegorz Kawecki, Puls Biznesu

## **KONTROLE UOKIK W INWESTYCJACH CONDO**

Belmonte Hotel — w toku postępowania wyjaśniającego wystąpienia miękkie, tj. bez rozpoczynania postępowania administracyjnego, pozwoliły na wyeliminowanie lub zmianę zakwestionowanych postanowień we wzorcach umów oraz budzących wątpliwości praktyk. Brak było podstaw do formułowania zastrzeżeń co do informacji o ryzyku.

Burco Development Polska — postępowanie administracyjne w sprawie stosowania niedozwolonych klauzul umownych zakończone decyzją zobowiązującą. [takie



decyzje obligują kontrolowanych przedsiębiorców do naprawienia szkody wyrządzonej klientom i wprowadzenia zmian zakazanych klauzul umownych oraz publiczne ich ogłoszenie — red.]

Berg Holding — postępowanie wyjaśniające, weryfikujące proces informowania w toku oferowania obligacji korporacyjnych finansujących zakup, remont i odsprzedaż kamienic na Śląsku.

CGA Invest — postępowanie administracyjne w sprawie zrealizowania i sprzedawania lokali w condohotelu Czarna Perła w Siennej. Prezes UOKiK zakwestionował m.in. wprowadzanie w błąd co do bezpieczeństwa inwestycji, wysokość i częstotliwość zysków, a także nieprzekazywanie istotnych informacji o modelu finansowania, wydając decyzję zobowiązującą.

Grupa Gent Holding (obecnie Quantum Fund) — postępowanie wyjaśniające, a następnie w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów wobec trzech spółek z grupy zakończone decyzją. Skierował też zawiadomienia do prokuratury o podejrzeniu przestępstwa w związku z działalnością grupy oraz poinformował o nich Komisję Nadzoru Finansowego. Prokuratura prowadzi śledztwo, w ramach którego zatrzymała osiem osób związanych grupą Gent Holding i postawiła im zarzuty m.in. udziału w zorganizowanej grupie przestępczej i oszustwa na szkodę inwestorów. KNF natomiast wpisała Equal Real Estates, jeden z podmiotów z grupy, na listę ostrzeżeń.

Gwarna Wrocław — wystąpienie miękkie z maja 2021 r. w sprawie wątpliwości wobec klauzul stosowanych we wzorcach umów. Po działaniach UOKiK przedsiębiorca mienił zapisy umowne i nie było konieczne wszczęcie postępowania.

Infinity Zieleniec — postępowanie administracyjne. Nieruchomość Infinity Zieleniec Ski & Spa w Dusznikach-Zdroju. Zarzuty dotyczyły m.in. sposobu informowania o zasadach finansowania inwestycji oraz o wysokości stopy zwrotu i bezpieczeństwie inwestycji. Wydana została decyzja.

Kancelaria Genke i Wspólnicy oraz inni przedsiębiorcy oferujący inwestycję w nieruchomość o nazwie Duovita Smart Apartments (jej budowa była planowana w Wiśle Jaworniku) a także oferujących i emitujących obligacje związane z inwestycją — w toku postępowania wyjaśniającego UOKiK stwierdził, że nie ma podstaw do prowadzenia dalszych działań.

Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej Termy Uniejów — UOKiK prowadzi postępowanie administracyjne. Zarzuty dotyczą przekazywania konsumentom nieprawdziwych informacji dotyczących wysokości rocznej stopy zysku z inwestycji w treści materiałów reklamowych oraz w treści umów związanych z nabyciem lokalu

w ApartHotel Termy Uniejów. Zakwestionował także niedozwolone zapisy umowne. Postępowanie jest w toku. ✕

Seaside Park — postępowanie zakończone wydaniem decyzji zobowiązującej. Praktyka przedsiębiorcy polegała na przekazywaniu konsumentom w treści materiałów reklamowych nieprawdziwych informacji o wysokości korzyści finansowych związanych z nabyciem lokalu użytkowego w inwestycji realizowanej pod nazwą Seaside Park w Kołobrzegu.

Wisła Mountain Resort — trwa analiza działalności przedsiębiorcy w ramach postępowania wyjaśniającego.

Wyspa Solna. Postępowanie wyjaśniające rozpoczęte w 2019 r., w którym przedsiębiorca oferujący lokale inwestycyjne był podejrzany o stosowanie niedozwolonych postanowień we wzorcach umów oraz praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, zostało zakończone w 2022 r. Wystąpienie miękkie przyniosło wyeliminowanie lub zmianę zakwestionowanych postanowień.

Ziemia Inwestycje — wystąpienie miękkie w sprawie reklam o treści: „Zysk z inwestycji 24% w skali roku” oraz „Inwestycja 50 000 zł, Zysk po roku 24%, Wartość inwestycji po roku 62 000 zł”, które mogły wprowadzać w błąd. UOKiK bada, czy taki zysk z inwestycji był możliwy.

Źródło: UOKiK w odpowiedzi na pytanie PB

---

## **Z mieszkaniem się udało**

Agata Lickiewicz, radca prawny specjalizujący się w sprawach inwestycji condohotelowych (reprezentująca m.in. inwestorów, którzy kupili lokale od Gwarnej Wrocław), uważa, że same kampanie informacyjne urzędów oraz kontrola reklam i umów sprzedaży niewiele pomogą.

– Nie ma systemowego rozwiązania problemu, jakim w przypadku rynku mieszkaniowego była ustawa deweloperska. Zła praktyka z segmentu mieszkaniowego przeniosła się do condohoteli. Inwestor może zapłacić nawet całą cenę sprzedaży lokalu i nigdy nie nabyć prawa własności. Rozwiązanie systemowe wzmocniłoby pozycję rzetelnych firm poprzez ograniczenie funkcjonowania niedoświadczonych i nieposiadających wymaganego kapitału – mówi Agata Lickiewicz.

Zdaniem Jana Wróblewskiego nie ma dobrego pomysłu na regulację tego segmentu rynku.

– W innych krajach taka działalność też nie jest regulowana - poza obowiązkiem informowania o ryzyku i zadłużeniu w podobny sposób jak w przypadku produktów finansowych. Jedynie w USA deweloper musi uzyskać zatwierdzenie regulatora dla



oferty, chyba że jest skierowana do przedsiębiorców lub profesjonalistów - mówi współwłaściciel Zdrojowej.

W jego opinii rozszerzenie ustawy deweloperskiej na segment condo też byłoby złym pomysłem.

– Gdyby nie można było wykorzystać na budowę pieniędzy wpłacanych przez klientów, konieczne byłoby uzyskanie zewnętrznego finansowania. Banki nie dają kredytów na projekty condo, więc deweloperzy musieliby pożyczać na wysoki procent poza systemem bankowym, co tylko zwiększałoby ryzyko – mówi Jan Wróblewski.

#### **Nie trzeba regulacji:**

**Kluczem do uzdrowienia rynku jest wyegzekwowanie od deweloperów i operatorów rzetelnego informowania o produkcie i ryzyku – mówi Jan Wróblewski, jeden z pionierów na rynku condo.**

#### **Co daje znane logo**

Do czasu pandemii międzynarodowe sieci hotelowe rzadko używały marek obiektom realizowanym w systemie condo. Kiedy jednak zaczęły się kłopoty z finansowaniem inwestycji hotelowych przez banki, zliberalizowały podejście. Na ogół logo znanej sieci jest dla hotelu potwierdzeniem, że spełnia wysokie standardy. Wpływa to na decyzje kupujących pokoje w systemie condo.

– Dokładnie analizujemy zarówno lokalizację, jak i potencjał danej nieruchomości pod kątem jej zabudowy, zastanawiając się również, kim będą goście planowanego hotelu. Długo rozmawiamy z inwestorem nie tylko o jego zamierzeniach, ale również o dotychczasowej działalności - zwłaszcza jeśli ma to być nasz pierwszy wspólny projekt – mówi Jacek Stasikowski, dyrektor ds. rozwoju sieci Accor w Polsce. ✕

Accor wymaga, żeby deweloper pozostał właścicielem 100 proc. powierzchni wspólnej hotelu, czyli restauracji, baru, sal konferencyjnych, części spa, fitness itp. Ma to zapewnić jego zaangażowanie w działalność obiektu.

– Oczekujemy też od dewelopera przedstawienia dokumentów, które potwierdzą zasadność ekonomiczną planowanej inwestycji i jej zgodność z wymogami prawnymi. Takimi dokumentami są: prawna analiza due diligence przyszłej struktury właścicielskiej, w tym praw nabywców lokali, oraz analiza rynku i opłacalności inwestycji – mówi Jacek Stasikowski.

Według Jana Wróblewskiego obecnie logo międzynarodowej sieci nie ma już jednak takiego znaczenia jak przed pandemią.

– Sieci niewiele ryzykują, przyznając swoje logo obiektom w słabych lokalizacjach lub należącym do zadłużonych deweloperów. W razie kłopotów zawsze mogą zrezygnować z umowy franczyzy – mówi przedsiębiorca.

### **Dobra inwestycja na minusie**

Zdaniem prezesa Condo.pl ocena opłacalności inwestycji przez pryzmat szybkiego zwrotu jest podejściem typowo deweloperskim, a nie hotelarskim.

– Mamy takie projekty, w których z powodu horrendalnych kosztów budowy już na starcie widać, że w najlepszym wypadku uda się wyjść na zero. W przypadku niektórych inwestycji długoterminowy inwestor jest jednak skłonny to zaakceptować, bo wierzy, że uda się osiągnąć satysfakcjonującą marżę z działalności operacyjnej – mówi Artur Wach.

Jako przykład podaje inwestycję Radisson Ostróda Artura Koziei, która nie miała szans osiągnąć zysku czysto deweloperskiego ze względu na ogromną infrastrukturę konferencyjną, rekreacyjną i gastronomiczną. Tylko jedna trzecia powierzchni obiektu była na sprzedaż w systemie condo. Tego typu inwestycje wymagają długiego horyzontu.

Artur Wach zwraca uwagę, żeby podejścia długoterminowego nie mylić z istniejącą w branży patologią polegającą na tym, że dewelopera nie obchodzi późniejsza działalność operacyjna obiektu.

– Z takimi deweloperami w ogóle nie współpracujemy – podkreśla prezes Condo.pl.