



BRE Property Partner Sp. z o.o. została utworzona w odpowiedzi na rosnące zainteresowanie Klientów bankowości prywatnej BRE Banku alternatywnymi, względem rynku kapitałowego, formami lokowania aktywów finansowych.

Spółka jest doradcą w zakresie inwestowania na rynku nieruchomości.

Naszym celem jest zapewnienie Klientom możliwości dokonywania inwestycji w nieruchomości z wykorzystaniem potencjału biznesowego Banku.

#### DANE KONTAKTOWE:

Aleksandra  
Jastrzębska

[aleksandra.jastrzebska@brepp.pl](mailto:aleksandra.jastrzebska@brepp.pl)

tel.: 22 - 526 74 02

Małgorzata  
Brodziak

[malgorzata.brodziak@brepp.pl](mailto:malgorzata.brodziak@brepp.pl)

tel.: 22 - 526 74 06

**BRE PROPERTY PARTNER SP. Z O.O.**

ul. Królewska 14  
00 - 065 Warszawa  
fax.: 22 526 74 03

## MEMORANDUM INFORMACYJNE

Projekt:

Apartamenty na Klifie

### Parametry projektu

Lokalizacja:	WŁADYSŁAWOWO	
Deweloper:	JK Invest-Hel Sp. z o.o. Sp. k.	
Inwestor:	JK Invest-Hel Sp. z o.o. Sp. k., spółka budowlana	
Finansowanie inwestycji:	kredyt w BRE Banku Hipotecznym S.A.	
Liczba lokali:	218 apartamentów o pow. 26 - 71 mkw.	
Ceny:	apartament:	8,5 - 12 tys. pln brutto/mkw.
	miejsce postojowe:	28 tys. pln brutto
Rozpoczęcie inwestycji:	I etap: maj 2008 r.	
Zakończenie inwestycji:	listopad 2009 r.	
Operator wynajmu:	Sun&Snow - spółka powołana przez CEE Property Group oraz Kristensen Group specjalizująca się w zarządzaniu obiektami turystycznymi	



### Opis projektu

Apartamenty na Klifie to zlokalizowany przy ul. Żeromskiego 73 we Władysławowie zespół budynków apartamentowych z podziemnym garażem, podlegający całodobowemu monitoringowi. Inwestycja położona jest w bezpośrednim położeniu Nadmorskiego Parku Krajobrazowego i Rezerwatu Przyrody „Dolina Chłapowska”.

Projekt składa się z sześciu czterokondygnacyjnych budynków realizowanych w kilku etapach oraz Hotelu Klif\*\*\*\* oferującego apartamenty w systemie condo. Apartamenty oferowane są przez dewelopera w standardzie „pod klucz”. W listopadzie 2009 roku do użytku zostały oddane dwa pierwsze budynki kompleksu.

### Koncepcja *second home*

Określenie stosowane dla segmentu nieruchomości przeznaczonych na wypoczynek i zlokalizowanych na terenach odznaczających się wysokimi walorami turystycznymi. Nieruchomość typu *second home* traktowane są przede wszystkim jako inwestycja, ich wynajmowanie ma przynosić właścicielowi dodatkowy dochód (nie mający charakteru stałego).

W Polsce koncepcja ta jest stosunkowo nowym rozwiązaniem, stale zyskującym na popularności.



## System wynajmu - zakres obsługi

Właściciel nie musi angażować się w proces zarządzania apartamentem i jego wynajmu - robi to za niego wyspecjalizowany operator

W ramach serwisu operator zobowiązany jest do:

- skutecznej promocji apartamentów
- prowadzenia rezerwacji on-line
- udostępniania apartamentów, przekazywania kluczy, pobierania kaucji
- sprzątania i zmiany pościeli
- dokonywania przeglądów technicznych oraz bieżących drobnych napraw
- przygotowania lokalu dla kolejnych gości
- wypłaty czynszu właścicielowi.

Średnie stawki wynajmu:                      apartament dwupokojowy:    350 - 450 pln/doba

Dochody z wynajmu:

Wariant z czynszem gwarantowanym:

Apartament jednopokojowy:	12 tys. pln netto rocznie
Apartament dwupokojowy:	18 tys. pln netto rocznie
Apartament trzypokojowy:	23 tys. pln netto rocznie

Wariant bez gwarancji czynszu: w zależności od obłożenia apartamentu minus 29% kosztów operatorskich

Roczne koszty utrzymania apartamentu:

fundusz remontowy: po upływie okresu gwarancji  
podatek od nieruchomości: 0,7 pln za mkw.  
ubezpieczenie: we własnym zakresie  
opcjonalnie: koszt obsługi kredytu

## ANALIZA SWOT PROJEKTU

### SILNE STRONY

- Możliwość wynajęcia apartamentu za pośrednictwem wyspecjalizowanego operatora
- Znaczne zróżnicowanie apartamentów pod względem oferowanej powierzchni

### SZANSE

- Niewielka podaż nieruchomości o podobnym charakterze w najbliższej okolicy
- Budowa czterogwiazdkowego hotelu w ramach kompleksu przekładająca się na catoroczne wysokie obłożenie apartamentów
- Wysokie walory rekreacyjne projektu ze względu na jego usytuowanie w terenie

### SŁABE STRONY

- Późniejsze w stosunku do części apartamentowej uruchomienie hotelu

### ZAGROŻENIA

- zwiększenie podaży poprzez realizację analogicznych projektów w najbliższej okolicy