

## PROGRAM FORUM APARTAMENTÓW INWESTYCYJNYCH FAIN 24-25 września 2018

Hotel Radisson Blu Centrum, Warszawa, Grzybowska 24

### DZIEŃ 1, 24 września (poniedziałek)

- 9:00-9:30** śniadanie i rejestracja przy kawie
- 9:30-10:15** WYKŁAD OTWIERAJĄCY Gościa Specjalnego
- 10:15-11:45** **Condohotele – bezpieczny backup, easy money czy efekt ewolucji rynku? Definicje, mity i perspektywy rozwoju.**

#### Rynek condo- i aparthoteli w Polsce

WPROWADZENIE DO DYSKUSJI

- Czy condo-/aparthotel to produkt nieruchomościowy, czy finansowy?
- Gdy na rynku wzrosty... Źródła rosnącej popularności apartamentów inwestycyjnych.
- Konfrontacja wyobrażeń z realiami rynku: Czy condo- i aparthotele są zabezpieczeniem przed spadkiem sprzedaży, drożącym finansowaniem i spowolnieniem rozwoju dla deweloperów mieszkaniowych?
- Konkurencja czy suplement? – condohotele a klasyczny rynek hotelowy.

PANEL DYSKUSYJNY

- 11:45-12:00** przerwa kawowa

- 12:00-13:00** **Ignorantia iuris nocet – Nieznajomość prawa szkodzi. Odpowiedzialność prawna i ochrona uczestników procesu inwestycyjnego w segmencie condo.**

- Regulacje, zapisy umowne i zabezpieczenie przed ryzykiem w kontraktach na realizację.
- Warunki zawierania umów podnajmu i umów o zarządzanie jednostkami condo.
- Obszary odpowiedzialności i sposoby na transfer ryzyka.
- Opcje wyjścia z projektu na różnych etapach jego zaawansowania.

PANEL DYSKUSYJNY

<b>13:00-13:45</b>	lunch
<b>13:45-14:00</b>	CASE STUDY
<b>14:00-15:15</b>	<p><b>Kto komu, ile i za co? Ceny, podatki i modele rozliczeń inwestycji condo.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Co z tym VAT-em? Skutki podatkowe dla dewelopera, operatora i nabywcy.</li> <li>• Liczmy z głową. Wpływ regulacji podatkowych na długoterminowe przychody z inwestycji.</li> <li>• Polityka cenowa i modele rozliczeń: efektywne zarządzanie ceną jednostki (pokoju), obsługi operacyjnej oraz usług dodatkowych.</li> <li>• Gwarancja zysku – jak to wygląda w praktyce.</li> </ul> <p>PANEL DYSKUSYJNY</p>
<b>15:15-15:30</b>	CASE STUDY
<b>15:30-15:45</b>	przerwa kawowa
<b>15:45-17:00</b>	<p><b>Od angaży do apanaży. Efektywne modele zarządzania w biznesie condo- i aparthotelowym.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Franczyza, dzierżawa, management? – podobieństwa, różnice i kryteria wyboru najbardziej efektywnego modelu.</li> <li>• Kiedy warto zawierzyć specjalistom – współpraca z pośrednikami i zarządcami nieruchomości.</li> <li>• Ograniczanie ryzyka: wyzwania w procesie zarządzania oraz realne koszty procesów i pracowników.</li> <li>• Pańskie oko konia tuczy, czyli o odpowiedzialności właścicielskiej.</li> </ul> <p>PANEL DYSKUSYJNY</p>
<b>21:00-1:00</b>	BANKIET

## DZIEŃ 2, 25 września (wtorek)

- 9:30-10:00**      śniadanie i rozmowy przy kawie
- 10:00-10:30**      **W kurorcie czy w mieście? Definiowanie optymalnych obszarów inwestycyjnych przez pryzmat przychodów, kosztów pozyskania nieruchomości, możliwości komercjalizacji i rynkowego postrzegania lokalizacji.**
- 10:30-11:30**      **Pokoleniowe zmiany nawyków. Nowe wyzwania rynku usług turystycznych i pobytowych oraz ich przełożenie na segment apart- i condohoteli.**
- Ogólna segmentacja ruchu turystycznego: pobyty krajowe i zagraniczne, ruch MICE (meetings, incentive, conferences, exhibitions).
  - Nowe kategorie podróżujących: łowcy wrażeń (aktywny wypoczynek, sporty ekstremalne, turystyka spa i medyspa, turystyka gastronomiczna).
  - Nowe kategorie podróżujących: kolekcjonerzy wspomnień (kampery, zloty, festiwale).
  - Jak zmiany w preferencjach i nawykach turystów wpływają na cykliczność rynku oraz definiowanie usług hotelowych.
  - Wskaźniki sezonowości i ich wpływ na biznes.
- PANEL DYSKUSYJNY
- 11:30-11:45**      CASE STUDY
- 11:45-12:00**      przerwa kawowa
- 12:00-13:15**      **Dla kogo ostatecznie budujemy? Jak pogodzić wymagania gości hotelowych z oczekiwaniami inwestorów finansowych?**
- Komfort gości vs. maksymalizacja przychodów dla właścicieli pokoi i operatora.
  - Czy warto inwestować w rozbudowane usługi towarzyszące noclegom?
  - Jak zdefiniować kafeterię usług dodatkowych i jak rozliczać wpływy z tych usług?
  - Czy apartamenty inwestycyjne są atrakcyjnym rozwiązaniem dla inwestorów instytucjonalnych? Condo a inne, perspektywicznie atrakcyjne, segmenty rynku: PRS (Private Rented Sector) i PBSA (Purpose Built Student Accommodation).
- PANEL DYSKUSYJNY

**13:15-13:30**

CASE STUDY

**13:30-14:00**

lunch

**14:00-15:15**

### **Dyskusja o gustach. Jak efektywnie zaprojektować i efektywnie zaaranżować, żeby łatwo sprzedać i szybko wynająć?**

- Jak zaprojektować obiekt, by sprostał oczekiwaniom rynku i wymaganiom operatorów sieciowych? Na jakie ograniczenia techniczne i jakościowe trzeba zwrócić uwagę? Jakie wymogi planistyczne i formalne trzeba spełnić?
- Które strefy i elementy wystroju podnoszą atrakcyjność condohotelu w oczach gości?
- Czy istnieją sprawdzone standardy wyposażenia i wykończenia condo- i aparthoteli?

PANEL DYSKUSYJNY

**15:15-15:30**

CASE STUDY

**15:30-15:45**

przerwa kawowa

**15:45-17:00**

### **Happy end, czyli jak wyjść z inwestycji condo- lub aparthotelowej z zyskiem i perspektywami?**

- Czego po sprzedaży oczekuje się od dewelopera? Poziom zysku a gwarancje i obsługa techniczna.
- Czego poszukuje nabywca? Jak wyceniać produkt, biorąc pod uwagę jego jakość techniczną i konkurencyjność.
- Jakie oczekiwania ma operator, czyli jak kontrybucje od dewelopera wpływają na wartość przedsięwzięcia.
- Jak się rozwinie rynek wtórny condo- i aparthoteli?
- Jak wyceniać inwestycję w fazie wyjścia?

PANEL DYSKUSYJNY