



Forum Apartamentów Inwestycyjnych 2018

Investment Apartments Forum

24-25 września 2018 | Warszawa, Radisson Blu Centrum Hotel

PROGRAM FORUM APARTAMENTÓW INWESTYCYJNYCH FAIN

24-25 września 2018

Hotel Radisson Blu Centrum, Warszawa, Grzybowska 24

PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNER WSPIERAJĄCY



PARTNERZY TOWARZYSZĄCY



PARTNER PODATKOWY



SREBRNY SPONSOR



BRĄZOWY SPONSOR



PARTNER STREFY BUSINESS IN PROGRESS



PATRONI HONOROWI



PATRONI MEDIALNI



DZIEŃ 1, 24 września (poniedziałek)

9:00-9:30 śniadanie i rejestracja przy kawie

9:30-10:15 **Gościnność. Pasja. Sport. O trudnej sztuce motywacji do działania i jeszcze trudniejszej – odpoczywania.**

WYKŁAD OTWIERAJĄCY GOŚCIA SPECJALNEGO **MATEUSZA KUSZNIEREWICZA**

10:15-11:45 **Condohotele – bezpieczny backup, easy money czy efekt ewolucji rynku? Definicje, mity i perspektywy rozwoju.**

Rynek condo- i apartoteli w Polsce

WPROWADZENIE DO DYSKUSJI

PRELEGENCI:

Marlena Kosiura, Ekspert, InwestycjeKurortach.pl

Artur Pietraszewski, Partner, Fortech Consulting

- 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 apartotele są zabezpieczeniem przed spadkiem sprzedaży, drożącym finansowaniem i spowolnieniem rozwoju dla deweloperów mieszkaniowych?
- Konkurencja czy suplement? – condohotele a klasyczny rynek hotelowy.

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:

Maciej Górka, Dyrektor ds. Rozwoju, E-bazanieruchomości.pl

PANELIŚCI:

Adam Konieczny, Dyrektor ds. Rozwoju na Polskę i Europę Wschodnią, Louvre Hotels Group

Marlena Kosiura, Ekspert, InwestycjeKurortach.pl

Artur Pietraszewski, Partner, Fortech Consulting

Konrad Płochocki, Dyrektor Generalny, Polski Związek Firm Deweloperskich

Dariusz Radtke, Dyrektor ds. Marketingu i PR, Dekpol

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

MODERATOR:

Katarzyna Lubaś, Marketing & Business Development Coordinator, EY Polska

PANELIŚCI:

Jacek Broławik, Radca Prawny, Ishikawa, Broławik. Adwokaci i Radcowie Prawni

Tomasz Olkiewicz, Partner Zarządzający, MDDP Olkiewicz i Wspólnicy

Marek Roefler, Prezes Zarządu, Dantex

Maciej Szatkowski, Prezes Zarządu, Spółdzielnia Właścicieli Blue Marine Mielno

13:00-13:45 lunch

13:45-14:00 **Matka Teresa czy Bill Clinton, czyli co każdy szef powinien wiedzieć o charyzmie.**

Wielu ludzi twierdzi, że z charyzmą trzeba się urodzić, ale to nieprawda. Jak się jej nauczyć? Jak ją wykorzystać? I dlaczego każdy szef powinien się nią zainteresować?

PREZENTACJA

PRELEGENT:

Michał Kasprzyk, założyciel Biura Mówców Spice



14:00-15:15

Kto komu, ile i za co? Ceny, podatki i modele rozliczeń inwestycji condo.

- Co z tym VAT-em? Skutki podatkowe dla dewelopera, operatora i nabywcy.
- Liczmy z głową. Wpływ regulacji podatkowych na długoterminowe przychody z inwestycji.
- Polityka cenowa i modele rozliczeń: efektywne zarządzanie ceną jednostki (pokoju), obsługi operacyjnej oraz usług dodatkowych.
- Gwarancja zysku – jak to wygląda w praktyce.

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:

Justyna Bauta-Szostak, Partner i Szef Zespołu Nieruchomości, MDDP

PANELIŚCI:

Paweł Kobierski, Członek Zarządu, Sun & Snow Real Estate

Michał Pacyga, Radca Prawny/Doradca Podatkowy, Manager, EY Polska

Mateusz Stańczyk, Partner, Crido

15:15-15:30

przerwa kawowa



15:30-16:45

Od angaży do apanaży. Efektywne modele zarządzania w biznesie condo- i aparthotelowym.

- Franczyza, dzierżawa, management? – podobieństwa, różnice i kryteria wyboru najbardziej efektywnego modelu.
- Kiedy warto zawierzyć specjalistom – współpraca z pośrednikami i zarządcami nieruchomości.
- Ograniczanie ryzyka: wyzwania w procesie zarządzania oraz realne koszty procesów i pracowników.
- Pańskie oko konia tuczy, czyli o odpowiedzialności właścicielskiej.

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:

Marcin Podobas, Partner Zarządzający, Fortech Consulting

PANELIŚCI:

Piotr Kwiatkowski, Wiceprezes Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego

Jacek Stasikowski, Dyrektor ds. Rozwoju, Accor Hotels Group

Krzysztof Wiśniewski, Współwłaściciel, WIK Capital

20:30-1:00

BANKIET w klubie Piękno, ul. Szpitalna 8A

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.**

WPROWADZENIE DO DYSKUSJI

PRELEGENT:

Maria Zielińska, Starszy Analityk, Cushman & Wakefield

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 medispa, 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

MODERATOR:

Adam Latek, Dyrektor Zarządzający, Latek Hotels

PANELIŚCI:

Anna Korzeniowska-Cegiełka, Właściciel, Posito

dr Mirosław Nalazek, Dyrektor Programu Turystyki i Rekreacji, Grupa Uczelni Vistula

Szymon Lach, Dyrektor Hotelu, Kompleks Dworzysko

dr Bartłomiej Walas, Dziekan Wydziału Turystyki i Rekreacji, Wyższa Szkoła Turystyki i Ekologii

11:30-11:45 przerwa kawowa

11:45-12:00

Uśmiechnięty recepcjonista – to luksus czy standard?

Czyli o prostych sposobach na tworzenie zadowolenia gości i budowanie ich lojalności oraz o tym, gdzie uciekają pieniądze.

WPROWADZENIE DO DYSKUSJI

PRELEAGENT:

Violetta Hamerska, CEO, Etirez

12:00-13:15

Dla kogo ostatecznie budujemy? Jak pogodzić wymagania gości hotelowych z oczekiwaniami inwestorów finansowych?

- Guest experience – czy stopień zadowolenia gości wpływa na stopień zadowolenia właściciela?
- L jak ludzie – jakość i doświadczenie personelu a odczucia gości.
- Komfort gości vs. maksymalizacja przychodów dla właścicieli pokoi i operatora.
- Czy warto inwestować w rozbudowane usługi towarzyszące noclegom?
- Jak zdefiniować kafenię usług dodatkowych i jak rozliczać wpływy z tych usług?

PANEL DYSKUSYJNY

MODERATOR:

Violetta Hamerska, CEO, Etirez

PANELIŚCI:

Anna Hencka-Zyser, Manager Marketingu i Spa, Przystań Hotel & Spa

Jerzy Miklewski, Partner, Fortech Consulting i CEO, Projekt Hotel

Janusz Mitulski, Dyrektor ds. Rozwoju, Marriott International

Bogdan Zasada, Dyrektor Zarządzający, Strabag Real Estate

13:15-14:00

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

MODERATOR:

Paweł Trojan, Associated Partner, Fortech Consulting

PANELIŚCI:

Magdalena Federowicz-Boule, Architekt i Współwłaściciel, Tremend

Marcin Jadczak, Architekt, M&K Architekci

Łukasz Koziana, Architekt, Iliard Architecture & Project Management

Maciej Lewandowski, Architekt, Grupa 5

Krzysztof Sobolewski, Prezes Zarządu, Gwiazda Morza

15:15-16:30

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

MODERATOR:

Dariusz Wilk, Dyrektor Zarządzający, Sun&Snow

PANELIŚCI:

Roksana Pachałko-Ciołkowska, Rzeczoznawca Majątkowy, Emmerson Evaluation

Bartosz Turek, Analityk, Open Finance

Jacek Twardowski, Dyrektor Zarządzający, Kristensen Group

Iwona Załuska, Prezes Zarządu, Upper Finance Consulting

Maria Zielińska, Starszy Analityk, Cushman & Wakefield