



## listing



### Информация об агенте

|                    |  |
|--------------------|--|
| Название:          | ArKadia  |
| Название компании: |  |
| Страна:            | Великобритания   |
| Телефон:           |  |
| Languages:         | Dutch, English, French, German, Italian, Polish, Portuguese, Romanian, Russian, Spanish, Swedish |

### Детали объявления

|               |                  |
|---------------|------------------|
| Недвижимость: | На продажу       |
| Цена:         | USD 3,302,231.03 |

### Местоположение

|            |                |
|------------|----------------|
| Страна:    | Хорватия       |
| Область:   | Split-Dalmatia |
| Город:     | Макарска       |
| Добавлено: | 14.02.2026     |
| Описание:  |                |

**Великолепный отель на берегу Макарской ривьеры среди сосен рядом с пляжем! Рядом находится причал для яхт!**

Общая площадь - 800 м<sup>2</sup>  
Земельный участок - 697 м<sup>2</sup>

Вилла предлагает 10 полностью меблированных и оборудованных квартир с террасами с видом на море (6 квартир-студий для 3 человек и 3 апартамента с 1 отдельной спальней для 4 человек). Дополнение представляет собой пентхаус из 2 спален с двойным салоном, кухней, ванной комнатой и террасой.

Квартиры предлагаются туристам по цене от 35 евро в сутки зимой до 110 евро в сутки в высокий сезон (июнь-сентябрь).  
Общий годовой доход - 300 000 евро

На первом этаже есть ресторан и кухня. Ресторан способен обслужить 200 гостей.

Прекрасная недвижимость с большим потенциалом!  
Отличное состояние, очень хорошие показатели заполняемости!

Сервисные апартаменты в апарта-отелях набирают все большую популярность во всем мире. Уже



---

есть известные сети апарт-отелей, такие как Adagio, Adina, Kempinski Lindner, Pierre&Vacances и другие. Они становятся очень популярными и в Хорватии, на самом деле формат апарт-апартаментов был популярен на Адриатическом побережье уже давно.

Этот формат особенно популярен у семей с детьми, которым нужно специальное питание, у людей, которым не нравится стандартная гостиничная кухня, или просто у тех, кто предпочитает более просторное жилье. Гостиницы с меньшими комнатами 16-20 м<sup>2</sup> не очень конкурентоспособны по сравнению с сервисными апартаментом с современной кухней со всей бытовой техникой, 1-2 отдельными спальнями и гостиной. Большинство апарт-отелей верхнего сегмента имеют типичные гостиничные услуги, такие как рестораны, бары, фитнес- и велнес-центры. Обычно цены на апартаменты в таких отелях сравнимы со стандартными ценами на номера в 4-5-звездочных традиционных отелях.

Когда мы говорим о Хорватии, современная тенденция к более крупным единицам жилья сочетается с местной традицией сдачи в аренду. Стандартный хорватский дом всегда делился на 3-4-5 квартир, так что хозяин жил в одной из них, а другую использовал для сезонной аренды. Те, кто это сделал, успешно развили свой бизнес, а позже построили полноценные дома с апартаментами гостиничного типа. Досуг в Хорватии всегда был ориентирован на семью. Люди с двумя-тремя типами всегда искали квартиры с 1-2 спальнями и здесь они предпочли частный сектор обычным отелям. Еще одним преимуществом меньшего многоквартирного дома с обслуживанием является количество туристов. Апарт-отели в Хорватии обычно предлагают от 4 до 10 апартаментов, в то время как в отеле может быть от 100 до 200 номеров. Тем клиентам, которые ценят уединение, спокойную обстановку, индивидуальное отношение и семейную атмосферу, подойдет формат апарт-отеля.

Теперь у нас есть апартаменты с обслуживанием высокого класса, предлагаемые туристам в Хорватии, и апарт-отели для продажи в Хорватии как недвижимость и бизнес. Глядя на тенденции роста в хорватском бизнесе (от +5 до +10% каждый год), многие инвесторы в настоящее время изучают рынок апарт-отелей в Хорватии, и здесь мы предлагаем отличный выбор предложений. Это не типичная недвижимость для продажи в Хорватии, а недвижимость+бизнес. Многое зависит от того, как вести этот бизнес после покупки. Большинство покупателей видят в нем семейный бизнес у моря, где они будут совмещать личный отдых и работу в собственном отеле. Другие понимают, что им не хватает ни сил, ни времени, ни профессиональных навыков для личного управления и предлагают гостиницы в аренду. В качестве альтернативы они ищут команду или менеджера отеля, чтобы нанять его. При самостоятельном управлении мини-гостиницей можно выйти на цифры 8-10% прибыли в год. При привлечении другого персонала или управляющей компании придется пожертвовать ок. 35-50%.

Мы всегда рекомендуем личное участие, так как никто, но вы не сможете лучше продвигать свой отель в Хорватии, никто не будет подчеркивать все преимущества, как вы их видите, никто не сделает более качественные фото и видео со всех сторон. Ваш отель в Хорватии - это больше, чем бизнес, это вопрос образа жизни и видения мира.



Ref: RE-LB418

При покупке недвижимости в Хорватии покупатель несет дополнительные расходы около 7% от цены купли-продажи: налог на переход права собственности (3% от стоимости недвижимости), агентская комиссия (3% + НДС), гонорар адвоката (ок. 1%), нотариальная пошлина, судебная пошлина, оплата услуг сертифицированного переводчика. Подписание Агентского соглашения (на 3% комиссии + НДС) предшествует показу объектов.

Преимущества: Спортзал, Спа, Современный

## Общие

|                  |          |
|------------------|----------|
| Спальни:         | 11       |
| Ванные комнаты:  | 10       |
| Готовые кв.м.:   | 800 кв м |
| Площадь участка: | 697 кв м |

## Lease terms

Date Available:

## Дополнительная информация

URL вебсайта: [http://www.arkadia.com/ZLWS-T17/?utm\\_campaign=multicast&utm\\_medium=web&utm\\_source=IMLIX.COM](http://www.arkadia.com/ZLWS-T17/?utm_campaign=multicast&utm_medium=web&utm_source=IMLIX.COM)

## Contact information

IMLIX ID: re-lb418

