

# Projekty nájemního bydlení jsou v Čechách trochu jiná disciplína

## Rental housing projects are of a different discipline in the Czech Republic

**Budova Luka Living už v době výstavby získala několik ocenění vzhledem ke své nadčasovosti, náročnosti, nízkoenergetickým parametrům a jedinečnému umístění ve stavebně složitém území přímo nad stanicí Luka pražského metra.**

**O** situaci před slavnostním otevřením jsme hovořili s Tomášem Kašparem, ředitelem Luka Residential, který je u projektu od samého začátku.

### Kdy se bude Luka Living otvírat?

Pokud při nás budou stát všichni svatí, tak Luka Living včetně obchodního centra otevřeme ve středu 11. října. K tomuto termínu nastěhujeme také polovinu našich klientů, od přízemí do sedmého patra.

### Jaký je předpoklad, že bude fungovat propojení obytné a obchodní části?

Stavíme současně nový objekt, kde je převážná část určena k bydlení a k tomu rekonstruujeme stávající obchodní centrum, kde jsou prostory primárně určeny pro obchody a služby. Jde původně o stavbu ze socialismu, přestavěnou snad z knihovny. Nyní bude mít klasickou podobu obchodní pasáže ve tvaru písmene T s nabídkou obchodů ve dvou patrech. Nájemníci bytů budou informováni o akcích, které komerční nájemci chystají, prostřednictvím tabletů umístěných v každém výtahu a napojených na intranet, kde mohou sledovat aktuální nabídky prodejních akcí. Obrovskou výhodou pro nájemce domu je i nabídka servisu typu objednáte, doručíme do bytu, vyžehlíme košile atd.

### Prostě klasický boj o zákazníka – s výhodou, že bude bydlet v komplexu...

Jistě! Předpokládáme, že u nás bude v průměru bydlet 600 rezidentů, což už je jistě zajímavá skupina věrných zákazníků. A všechno tady najdou pod jednou střechou.



Bc. Tomáš Kašpar, MBA

### Kdy počítáte s kompletním předáním bytů?

Do konce letošního roku, aby od 1. ledna 2018 všechno kompletně běželo. Právě jsme oslavili 200 pronajatých bytů, takže můžeme říci, že máme vlastně splněno. Po této stránce jsme velmi spokojeni!

### A jak je to s komerčními prostory?

Máme ještě dva volné, v každém patře jeden, ale záměrně. Říkáme si, že na to nyní nebudeme už tlačit a počkáme, až otevřeme. Věříme, že potom oslovíme řadu dalších zajímavých klientů.

### Jak se podařilo naplnit technické zadání?

Vymysleli jsme si velmi, opravdu velmi složitý

dům! Chtěli jsme postavit něco skutečně jedinečného, takže jsme si naložili na záda „obrovský balvan starostí“. Říkáme, že máme objekt přímo na stanici metra, navíc propojený s obchodním centrem. Dům je rovněž nízkoenergetický, byty jsou plně zařízené a vybavené. V Luka Living je tříděný shoz odpadu... Jsou věci, které v této úrovni zatím nikdo nepostavil. A v důsledku toho se pochopitelně objevuje spousta věcí k řešení...

### Uvedete nějaký konkrétní příklad?

Když se v Praze rozhodnete stavět nízkoenergetický dům v A standardu, nejprve zjistíte, že ho nikdo neumí pořádně vyprojektovat. Archi-



tekti mají spíše pocit, že je omezujete. V našem případě jsme např. zmenšili okna, protože by nájemníci nejspíš zaplakali při vyúčtování energií. Myslím, že to stále vypadá i po úpravách oproti vizualizacím parádně. Nikdo nemá ani příliš valné zkušenosti s takovou výstavbou, což prodlužuje a prodražuje dobu stavby. Zkoušet si něco takového na domě s 215 byty je svým způsobem pořádné dobrodružství. A my budeme první v takovém rozsahu.

### A co stavební místo nad stanicí metra?

Moc jich tady nenajdeme, např. projekt Národní nebo Nové Butovice. A každý, kdo to zažil, ví, co to znamená – řešit hluk, vibrace. V celé Evropě je na to pár expertů. Najmete si jednoho a nezbyvá vám nic než s ním souhlasit... Maximálně to posunete k posouzení dalšímu expertovi, a tím to končí. A na závěr vás upozorním, že výsledek je spíše orientační +/- 50 %. Nemůžete dát vibrační podložky, až když dům stojí. Musíte je umístit v době, kdy začínáte stavět. Jenže při výstavbě mohou nastat další vlivy, každý má nějakou odchylku. Nakonec nedostanete ani žádné razítko, že by za to někdo nesl odpovědnost. Takže dneska musíme konstatovat, že jsme si vybrali hodně náročný úkol!

### Jak tyto vymoženosti přijímají klienti?

Budou se seznamovat s novinkami, na které

nejdou dosud zvyklí, jako je např. rekuperace vzduchu v bytě nebo tříděný shoz odpadu. Znamená to naučit je něco nového. Ale na druhou stranu, takové bydlení tady nikde není.

### Nájemní bydlení u nás není tak oblíbené jako v okolních státech. Proč?

Stále cítíme trend něco vlastnit: Nic jsem za totality neměl, tak teď chci něco za každou cenu koupit. Nájemní bydlení bylo kvalitativně na nízké úrovni. V Rakousku a Německu, kde žije polovina lidí v nájmu, developer postaví čtyři domy. Ve dvou jsou byty na prodej, ve dvou na pronájem. U nás to zatím tak nefunguje. A právě takový projekt, jako je Luka Living, může zájem o nájemní bydlení podnítit.

### A jaké máte další poznatky?

Lidem vyhovuje mít co nejmíň starostí a k dispozici komplexní řešení. Oceňují metro, obchodní centrum přímo v domě, vybavenost bytů, recepční služby, ostrahu a třeba i kvalitní internet v bytě. Mohou si pověsit své obrázky a fotky, aby na ně prostor působil osobně, a ne jako v hotelu. Klienti to chtějí mít jednoduché, pohodlné a intimní.

### Jaké další vymoženosti na nájemce čekají?

Na recepci bude například umístěna informační tabule o odjezdech metra, aby lidé věděli, jestli

mají čas si koupit noviny nebo čerstvý croissant. Většinou tu budou bydlet klienti, kteří sem jezdí za prací a po několika letech se třeba odstěhují, lidé, kteří se nechtějí vázat hypotékou nebo lidé z blízkého okolí, kteří nás vyměnili za vybydlený panelák. Snažíme se, aby pochopili, že je to kvalitní alternativa a protiváha vlastnického bydlení: moderní nájemní bydlení pro moderního člověka.

### Takže to začíná fungovat?

Už máme dokonce čekací listinu pro lidi, kteří mají zájem o pronájem za rok. To je přece fantastické, ne?

### Jak je řešena otázka parkování?

Máme 200 garáží, ale v nájemním bydlení to není zase takový požadavek, zvláště když je dostupná městská doprava. Registrujeme žádosti na méně než polovinu garáží. Možná v budoucnu budeme uvažovat i o nabídce okolním zájemcům, ale to zase znamená větší nároky na bezpečnostní režim.

### Jakou plánujete skladbu obchodů v nákupním centru?

My jsme se soustředili hlavně na služby. Lékárna, drogerie, kadeřnictví, papírnictví, květiny, potraviny, restauraci řetězce Colonial Coliseum & Pizza a mnoho dalších.

**Jaké jsou vaše další plány ohledně nájemního bydlení v návaznosti na tento úspěšný projekt?** Jsem přesvědčen, že u nás poroste zájem o nájemní bydlení. Stále jsme v ukazatelích hodně dole, na 18–19 %, ale myslím si, že mladí budou hledat pěkné nové bydlení a nebudou chtít platit hypotéky několik desítek let. To je i naše heslo: Žijte svobodně, bydlete bez hypotéky. Praha stále přitahuje lidi možnost získať dobrou práci a poptávka na pronájem bytů poroste. Abychom mohli v podobných projektech pokračovat, potřebujeme s Luka Living dosáhnout úspěch a v takovém případě o nás ještě určitě uslyšíte.

**Máte ale přece i jiné projekty?**

Ano, je to menší projekt ve Francouzské ulici na Vinohradech. Je to krásný doplněk pro ty,

kterí mají rádi Vinohrady. Dalším projektem je Charles Bridge Residence, kde se soustředíme na krátkodobé ubytování.

**Takže budete v podobných projektech pokračovat?**

Určitě bychom rádi, ale nájemní bydlení není sranda. V klasickém bytovém projektu zájemci platí v několika fázích zálohy ještě, než byt získají. Takže zaplatíte 50 % za byt a ještě koukáte na pole. A měsíc před kolaudací většinou máte zaplacenou prakticky celou částku. Zatímco při výstavbě nájemního bydlení je situace odlišná. Máte jen velké dluhy a první výnosy až po otevření projektu, a ještě pomalu a postupně. Musíte vybavit 215 bytů, a to jsou další výdaje. Banky se na takový typ pro-

jektu stále dívají s určitou nedůvěrou. Je to těžký byznys, proto se do něj developeři příliš nehrnou. Prodej bytů je daleko jednodušší, tohle je trochu jiná disciplína.

**Takže za vámi přicházejí lidé, kteří nedosáhnou na hypotéky?**

Tuto představu slyším poměrně často. Ale my tady takové lidi prakticky nemáme. Podle našeho průzkumu převažuje potřeba bydlet v Praze z důvodů zejména pracovních. Zájemci jsou převážně mladí, nejvíce ve věkové kategorii mezi 25–34 let; počet zájemců nad 50 let značně klesá. Takže se pochopitelně soustředíme spíše na mladší generaci, v níž vidíme budoucí zájemce o tento typ nájemního bydlení.

ARNOŠT WAGNER

**The Luka Living building has already received several awards during the time of its construction due to its timeless and demanding nature, low-energy parameters and unique positioning in a structurally difficult area above the Luka underground station in Prague.**



**We** were talking about the situation prior to its inauguration with Tomáš Kašpar, director of Luka Residential, who has been involved in the project since the very beginning.

**When is Luka likely to open?**

If all the saints are with us, Luka Living will be open on Wednesday, 11<sup>th</sup> October, including the shopping centre. By this date, 50% of our clients should have moved in, from the ground floor to the seventh floor.

**What is the prerequisite that the combination of residential and retail sectors will work?**

We are constructing a new building where the overwhelming majority is intended for residential housing and at the same time, we are reconstructing an existing shopping centre with premises primarily designated for shops and services. This building was originally from the communist era and probably converted from a library. Its current appearance will be of shopping arcades with a T-shape layout and shops on two parterres. Residential tenants will be informed about events that the commercial tenants are preparing. Each lift will be equipped with tablets connected to the internal intranet, where they can follow current sales offers. What is also a distinct advantage for tenants is the offer of a service where you order and have it delivered to your apartment, i.e. shirts ironed etc.

**Simply the classic battle for a customer – with the advantage that he/she will live within the complex...**

Certainly! We assume that there will be some 600 residents living there on average, which is certainly an interesting group of loyal customers. And they will have all they need under one roof.

**When are you counting on handing over the apartments?**

Before the end of this year, so that everything can operate completely by 1<sup>st</sup> January 2018. We have just celebrated the number of 200 rented apartments so we can say that we have actually fulfilled our plan. We really are satisfied from this point of view!

**What is the situation like regarding commercial premises?**

We still have two vacant, one on each floor, but this is intentional. We don't want to force it now and will wait for the opening. We will then seek to approach a number of interesting clients.

**How did you manage to fulfil the technical assignment?**

We really did come up with a very difficult building! We wanted to build something really unique so we loaded our shoulders with a 'tremendous load of problems'. We can say that the building is definitely situated at the underground station and on top of that connected to a shopping centre. The building is also of a low-energy standard, the apartments are fully equipped and furnished. Luka Living also offers a recycling waste chute... These are things that no one has so far built at this level.

And this naturally results in a considerable number of problems...

**Can you give us a particular example?**

When you decide to build a low-energy building of the A standard in Prague, you will first find out that nobody really knows how to design it properly. Architects rather feel that you are restricting them. In our case, we, for instance, reduced the size of the windows as tenants would probably shed tears on the receipt of their energy bills. Nevertheless, I think that it still looks great in comparison with the visualisations, even after the modifications. Nobody has much experience with this kind of development, which prolongs it and increases its price. Trying something like that on a building with 215 apartments is quite adventurous. And we will be the first ones to go to such an extent.

**And what about the location above the underground station?**

We won't find many of those here, for instance the Národní or Nové Butovice projects and everyone who has experienced it knows what it represents – dealing with noise and vibration. There are just five specialists for this in the whole of Europe. You hire one and have no other option but to agree with him... At best, you just forward it to another one for assessment and that's it. And at the end he will bring to your attention the fact that it is more likely indicative of +/- 50%. You can't put down vibration pads when the house is already built. You must place them at the time you commence construction. But other impacts can arise during construction and each of them comes with some fluctuations. Eventually, you won't get a stamp confirming that someone would actually bear responsibility for it. So, we must now say that we have chosen a really demanding task!

**How are clients accepting these conveniences?**

They will get acquainted with new products they are not used to, such as air recovery in the apartment or the recycling waste chute. That means teaching them something new. On the other hand, there is no other housing like this one here anywhere.

**Rental housing is not that popular in our country as in neighbouring countries? Why is that?**

We can still feel the trend to own something: I had nothing during the totality system so now I want to buy something at all costs. Rental

housing was qualitatively at a low level. In Austria and Germany, where 50% of the population lives in rental housing, the developer builds four buildings. Two of them offer apartments for sale and two for rent. It isn't so in our country yet. And a project like Luka Living can stimulate interest in rental housing.

**What other knowledge do you possess?**

People are happy to have as few worries as possible and a comprehensive solution available. They appreciate the underground, a shopping centre directly in the building, the standard of equipment and furnishings of the apartments, reception services, security and quality internet within the apartment. They can hang their pictures and photos on the wall so the room feels personal and not like a hotel. Clients appreciate simple and comfortable.

**What other conveniences are awaiting tenants?**

The reception will be equipped with an information board regarding underground arrival and departure times so that people know if they have enough time to buy newspapers or a fresh croissant. Those clients who are to live there will mostly be those who commute here for work and may move out a few years later. People who don't want to burden themselves with a mortgage or people from neighbouring areas who have replaced us with a devastated block of flats. We are trying to make them realize that it is a quality alternative and counterbalance of proprietary housing: modern rental housing for modern people.

**Is it starting to work?**

We already have a waiting list for people who are interested in renting next year. That's fantastic isn't it?

**How is the parking issue solved?**

We have 200 garages, but there is not such a requirement in rental housing, especially when public transportation is accessible. We have registered requirements for less than half the amount of garages. In future, we might even perhaps consider offering them to clients from the neighbourhood but that represents higher demands on our security regime.

**What is the plan for the structure of shops within the shopping centre?**

We have mainly focused on services. A pharmacy, chemist's, stationer's, florist's, green-grocers and restaurant from the Colonial Coliseum & Pizza chain.

**What are your other plans with regards to rental housing in connection with this successful project?**

I am convinced that interest in rental housing will continue growing here. We are still very low in the indication stakes, somewhere at 18–19%, but I think that young people will be looking for nice new housing and will not want to pay their mortgages for decades. That is also our motto: Live freely and live without a mortgage. Prague is still attractive for people due to the potential of good jobs and demand for rental housing will increase. In order to be able to continue with similar projects, we need to be successful with Luka Living and if that is the case, you are certainly going to hear more about us.

**But you also have other projects, is that right?**

Yes, we do. It is a smaller project in Francouzská Street in Vinohrady. It is a nice accessory for those who like Vinohrady. Another project is the Charles Bridge Residence, where we have focused on short-term housing.

**Does it mean that you are going to continue with similar projects?**

We would certainly like to, but rental housing is not easy. In classic residential projects, clients pay deposits in several phases even before they get the apartment. That means that you pay 50% for an apartment and are still just looking at a field. And a month before final building approval, you would usually have paid up in full. But the situation is different when building rental housing. You just have a lot of debt and the first yields don't come in until the project is active and even then it is a slow and gradual process. You must equip 215 apartments and that represents further costs. Banks still don't have that much confidence in this type of project. It is a difficult business and that is why developers don't get into it that much. Selling apartments is much easier. This is a slightly different discipline.

**Does it mean that those people who come to you are those who cannot get a mortgage?**

I hear this viewpoint quite often but we don't have this sort of people here. Based on our survey, the predominant need is the one to live in Prague for personal or work reasons. Our clients are usually young and mostly within the age category 25–34 years; the number of clients above 50 years of age keeps reducing considerably. That means that we obviously focus on the younger generation where we can see future clients in this type of rental housing.

ARNOŠT WAGNER