

BYT JAKO STRATEGIE MODRÉHO OCEÁNU

Mladí lidé chtějí být svobodnější. Nechtějí se moc vázat, netouží tolik po vlastních bytech. Spíše více cestovat, poznávat, studovat...Neplánují tolik, nezakládají rychle rodiny. Nová generace mění preference. Nemusí proto řešit ani dnešní příliš vysoké ceny bytů, které přestávají odpovídat realitě. „Trh už dneska není zdravý. Situace se změní až když se z trhu „stáhne“ stát, a konečně zrychlí povolování nových staveb. Tím dojde alespoň k částečnému narovnání mezi nabídkou a poptávkou.“ říká Tomáš Kašpar, ředitel projektu Luka Living, jehož 215 bytů slouží čistě pro nájemní bydlení.

Jak by mělo podle vás vypadat správné městské bydlení?

Pomyslnou špičkou parametrů městského bydlení a také jeho velkou budoucností jsou a stanou se projekty, které lidem nabídnou více než byt. Totiž komplexy s výbornou dopravní dostupností, kde máte ve spodním parteru možnost si nakupovat, relaxovat, kde vám budou nabídnuty další vámi očekávané služby a teprve nad takovým parterem se rád ubytujete, lhostejno zda ve vlastním nebo nájemním.

Co podle vás stojí za tím, že má u nás nájemní bydlení podíl jen dvacet procent?

Nájemní bydlení u nás dlouhodobě za moc nestálo. V Rakousku nebo Německu developéři často staví projekt na prodej i na pronájem a lidé tak dostávají podobnou kvalitu. Jeden objekt na prodej, druhý vedle na pronájem. Jenže u nás? Docela pěkný nový byt na prodej versus panelák nebo už trochu vybydlený činžák. Když jsem začínal před lety s nájmy, ptal jsem se lidi, kteří tak bydleli. Snad všichni se shodli, že bydlí v kompromisu. Vždy museli slevit ze svých představ. A když se objevil „jakž takž“ dobrý byt, hned ho raději vzali. My jsme se snažili udělat bydlenní opravdu bez kompromisů. Do Luka Living se můžete nastěhovat „s igelitkou“, bydlíte doslova propojený s metrem

a nakupování. Takové nájemní bydlení má šanci být plnohodnotnou alternativou k vlastnickému bydlení: totiž, když dokáže nabídnout stejnou kvalitu...nebo lepší...jako my...(usmívá se)

Bude asi také záležet na výši nájmu?

Už v roce 2008 jsem měl čest stát u zrodu projektu Albertov rental apartments... díky Jiřímu Muškovi a naší vizi... byl to totiž první projekt ve střední Evropě postavený čistě k nájemnímu bydlení. Upřímně: tenkrát jsme byli za úplné bláznů... proč to raději neprodáte... vždyť vám to lidi zničí, američani se nezouávají, japonci nevětrají... No, vidíte, už deset let na Albertově nájem funguje, i když garsonka stojí třeba 20.000 Kč za měsíc. Já myslím, že když uděláte něco dobře, s maximálním nasazením, s maximální odborností, tak si skoro vždycky trh klienta najde. V mírné nadsázce říkám, že jako Luka Living jsme společně s Albertovem vytvořili nové odvětví, kterému říkáme: hotelové nájemní bydlení. Našli jsme trochu díрку na trhu a věřili, že jsme sami schopni ukázat lidem, v čem by mohli bydlet, protože je by to často ani nenapadlo. A zdá se, že jsme to trefili.

Ale lidé v Česku hodně inklinují k vlastnickému bydlení. Vám to nepřišlo riskantní?

Pro mě je riskantní operace,

ve které jde o život. Tohle je vlastně „jen“ radost a starost. Když už je vám skoro 50, tak vaše zkušenosti do jisté míry eliminují průšvih. Četl jsem knihu Strategie modrého oceánu. Najděte takový oceán, abyste se nemuseli požírat s jinými rybami v krvavě zabarveném oceánu. Hotelové nájemní bydlení je pro mě takový modrý oceán. Sice sleduji výši nájemného, ale jestli někdo v okolních panelácích pronajímá byt levněji, není to pro mě rozhodující, nepožere mě. Nemůže nabídnout to co my, protože my jsme od začátku opravdu hodně přemýšleli, čím se chceme odlišovat a k tomu jsme navíc vytvořili i adekvátní profesionální zázemí obchodníka, správy...

Na nájemní bydlení už se chystají i další developéři. Co vy na to?

Roky jsem se to snažil zbrzdít (usmívá se), v každém rozhovoru jsem říkal, jak je těžké bojovat s pohledávkami, starat se o byty atd... Tak nás to aspoň přinutí neusnout na vavřínech. Všechno má dvě strany: lidé se z většiny chovají k bytům dobře. Dokonce platí nájemné. Není to strašák. Na druhou stranu postavit projekt jako máme my, s obchody, parkem, na metru, všechny byty vybavít interiéry na míru... máme know how z velkých nádherných projektů... naše konkurence se ještě s lečtím potápí... no, vidíte, už zase odrazují...

Nájemní bydlení má nyní



výhodu i kvůli rostoucím cenám nemovitostí...

Ceny nemovitostí rostou, protože nejsou. Stát zpomalil povolovací proces. On obecně v posledních letech všechno jaksi více kontroluje, svazuje a určuje...a já si myslím, že by měl dělat naopak všechno proto, aby vytvořil co nejhodnější podmínky a prostředí...místo toho se dnes díváme na developery pomalu jako na zločince. A ona je to dneska pěkná řehole! Na začátku investujete do pozemku, ale nikdo vám negarantuje, co na něm nakonec postavíte. Takže jste si koupil auto, a teď trnete, co vyjede z linky: vejdou se tam moje tři děti? Bude to mít vůbec kola? Představte si, že si koupíte pozemek na výstavbu vašeho vysněného rodinného domu a ona je z toho sotva chatička... Investor následně po koupi pozemku investuje do projektantů, kreslí návrhy, roky je projednává v úřadech, s různými sdruženími...třikrát to překreslí a stále ho to stojí peníze. Trošku to zjednoduším: když si moje paní sousedka rozhodne otevřít obchod, může vydělávat za měsíc. Zboží si vezme do komise, nakoupí pár šten-drů, navěsí a ...začne! A developer? Po mnoha a mnoha letech konečně získáte povolení a potom už musíte dům „jenom“ postavit a prodat. A co když se za ty dlouhé roky změnila cena stavebních prací? Z plánu na desetipatrový dům, jenž měl být hotový za pět let, se klidně může stát poloviční dům za deset let. „Kolo se musí točit“ tedy se ale zadržává a ne vlastní vinou. Speciálně nájemní bydlení je na tom nejhůř, protože první malé zisky se skutečně objeví až po spuštění celého projektu na trh.

aby 70ti metrový byt stál v Praze šest milionů korun. Je sice pravda, že jsme pořád ve srovnání s podobnými evropskými městy levnější, a že se i v Evropě rozmáhá stav, kdy střední třída přestává mít na byty v širších centrech peníze, nicméně naše ceny rostou zejména proto, že se nestaví, a to není vinou trhu.

A to, že se nestaví, má ještě podle vás nějaké jiné souvislosti? Možná, že zde zbytečně detailně a vyhrcočně řešíme problém jen úzké skupiny obyvatel?

Jeden příklad. Skoro všichni máme životní pojištění. A jak se vám líbí výnosy? Asi příliš nízké, bych si myslěl. Protože klesají výnosy z podílových fondů, není co nakupovat, a když, tak drazo, takže výnosy nemohou být nic moc. Dotýká se nás to všech. A za humny čekají další lidé, kteří by rádi za prací do Prahy...

A co si tedy myslíte, že se stane?

Ceny nejspíš ještě porostou a bytů bude málo. Hypotéky zdrazí a banky budou chtít záruky, které si většina lidí nebude moci dovolit. Bude se prodávat méně drahých bytů těm bohatším. Pomůže jedině, až se na trh uvolní patnáct, dvacet tisíc bytů. Potom se ceny jakž takž srovnají podle nabídky a poptávky. A ceny bytů následně začne určovat kupující a prodávající. Pokud mám predikovat něco v době, kdy na trhu s byty nefunguje normální prostředí, potom nemohu sloužit. To neumím...



Tomáš Kašpar (49) Vystudoval Business School Nederland. Je spoluautorem unikátního konceptu hotelového nájemního bydlení. Spolupracoval na projektech na Slovensku, v Rakousku a Německu.

Takže ani vám nepřijdou dnešní ceny za byty normální?

Já chci standardní podmínky na trhu – jako ta paní s obchodem. Ale v nemovitostech dnes nejsou. Není normální,

