

## Postavit byt a pronajmout ho. Rarita, kterou lidé chtějí

20.6.2016

**Aleš Černý**  
redaktor MF DNES



**Pad stanicí metra Luka vyrůstá mezi paneláky terasovitá stavba nepravidelných tvarů. Netradiční vzhled není to jediné, čím se od někdejšího i dnešního mainstreamu liší. Dalšího unikátu si na první pohled nevšimnete.**

Všech 215 bytů ve stavbě, za kterou stojí rodina Valových (zakladatelé koupelnářského impéria Siko), totiž půjde po dokončení na podzim příštího roku do pronájmu. *"Vlastnit nemovitost a pronajímat ji je podle nás nyní dobrý způsob, jak zhodnocovat peníze. Zároveň věříme, že nájemní bydlení má v Česku potenciál a vyplatí se i lidem,"* říká Tomáš Kašpar, který projekt s názvem Luka Living řídí.

Odkazuje na svůj minulý projekt na Albertově, který podle něj funguje nad očekávání dobře. Na Lukách se chtějí zaměřit spíše na střední třídu a podle toho nastavili i ceníky. Konkrétně to znamená, že nejmenší garsonky budou k mání za čistý nájem 9,5 tisíce korun, dvoupokojové byty od 12,5 a ty třípokojové od 19,5 tisíce.

I když je toto nacenění vyšší než na sídlištích v okolí, podle Kašpara na něj lidé slyší. Ukázala to zkouška, kdy investoři inzerovali na realitním serveru. *"Přišlo nám okolo čtyř set reakcí. Zájemcům teď budeme rozesílat e-maily s nabídkou na rezervační smlouvu, což je něco, o čem jsme na začátku nepřemýšleli,"* říká manažer projektu. První nájemníci se přitom budou moci nastěhovat až od září příštího roku.

Z investovaných 850 milionů korun (částečně zdroje rodiny Valových, částečně bankovní úvěr) by stavba měla dávat hrubý roční výnos šest procent. Majitelům firmy Siko Valovým se v sektoru nájemního bydlení zalíbilo – na Vinohradech totiž připravují další projekt. Činžovní dům s deseti byty chtějí zrekonstruovat a první nájemníky by měli uvítat pár měsíců poté, co zažijí premiéru Luka.

Zatímco systém "postav a pronajmi" platí na trhu kanceláří za klasiku, v rezidenčním developmentu jde o unikát. V prvním čtvrtletí letošního roku se v Praze prodávaly byty ve 250 projektech, k pronájmu jich byla jen hrstka.

### **Servis pro investory**

Ani klasické developery přitom fenomén pronájmů nemíjí. Naopak, stará se o nemalou část jejich tržeb, ovšem nikoli přímo. Jde o tzv. investiční bydlení, tedy prodeje, jejichž kupci byt nepořizují primárně pro sebe, ale k pronájmu. A developeři si to uvědomují a zákazníkům, kteří se jim starají i o třetinu prodejů, vycházejí vstříc. Příkladem je institut takzvaného garantovaného výnosu.

To znamená, že klientovi po zakoupení bytu partnerská firma developera sežene do bytu nájemníka, stará se o něj a klientovi posílá nájemné, které se postará o zaručený několikaprocentní výnos. Domluvenou částku posílá i v případě, že nájemníka nesežene.

**V Česku nabízí tuto službu například Pražská správa nemovitostí a u dvou projektů ji plánuje i Central Group. Samotné byty určené k pronájmu se však největší český developer budovat nechystá.** Neplánuje to ani další propagátor investičního bydlení – Ekospol. Jeho majitel Evžen Korec dokonce o investování do bytů napsal knihu. A sám tvrdí, že 5% roční výnos z této investice není problém. Z pozice primárních investorů by tedy mohli developeři teoreticky dosáhnout na ještě vyšší výnos. Proč tedy ani Ekospol, ani jiní velcí developeři nestavějí přímo na pronájem, jako to nyní zkouší Valovi?

*"Umrtovalo by to totiž kapitál, který je potřeba pro nákup dalších pozemků a stavbu nových projektů," říká Korec. Jinými slovy, peníze, které je třeba na dlouhou dobu vložit do nájemního projektu, developeři mezitím přes prodeje bytů protočí a zhodnotí několikrát.*

K tomu, že se vyplatí stavět na pronájem, se staví skepticky i Jiří Pácal, jehož Central Europe Holding v Praze pronajímá okolo 250 bytů ve starších a zrekonstruovaných domech. *„Je to podle mne možné, když stavíte za své. Když si ale vezmete úvěr, tak ani za dnešních velmi příznivých podmínek nemůžete vydělat,"* říká s tím, že i nyní ve výhodně koupeném (nikoli postaveném) bytě může být roční výnos z nájmu 3,5, v lepším případě čtyři procenta.