

INVESTICE

ZAHRANIČNÍ REALITY

Investice na **ledovci**

Apartmán v rakouských Alpách nebo vilka na chorvatském pobřeží nemusí být jen vysněným místem na dovolenou, ale taky zajímavou investicí. Jan Rejcha (38) vlastní realitní kancelář Rellox, která prodává nemovitosti v zahraničí. Tvrdí, že dobře vybraný objekt nese svému majiteli až sedm procent ročně.

JANA DRESSELOVÁ



Mám tři miliony korun. Kde se mi nejlépe zhodnotí?

Někde na horách, ideálně v Alpách. Je to lepší než u moře. Za tuto cenu se dá sehnat menší byt - buď garsonka nebo 1+1 - například v Zell am See, Bad Gasteinu nebo Saalbachu. Nebude asi hned u lanovky, ale dvě tři zastávky skibusem. A když nebudete byt využívat, pronajmete ho. Máme smlouvy s místními operátory, kteří se o to postarají. Pokud chcete něco atraktivnějšího blízko lanovky, bude to stát víc, třeba 200 tisíc eur, tedy sedm milionů korun. Díky dlouhé sezoně budou výnosy z pronájmu určitě vyšší než v přímorských oblastech, protože zimní sezona trvá od začátku

prosince minimálně do konce dubna a v červenci začíná letní. Kromě turistiky se tam dá i koupat, v Zell am See je hezké jezero s písčnou pláží a docela teplo.

Na kolik mě vyjde provoz apartmánu?

U menších apartmánů se bude pohybovat někde mezi 150 a 300 eur měsíčně. Všechny náklady vám v konkrétním případě vyčíslíme. Ale i po odečtení provozních výdajů bývá výnos z rakouských nemovitostí kolem pěti až sedmi procent ročně. Tedy před zdaněním. Doporučíme vám i místního daňáře. Pokud je šikovný, dokáže zdanění minimalizovat.

Právě jste přijel po čtvrt roce ze Španělska. Jak tam vypadá realitní trh?

Jeho kouzlo pro investory se po letech vrací, lidé ho znovu objevují. Během finanční krize se tamní trh s nemovitostmi zcela zhroutil, země prakticky vymizela z mapy realitních makléřů. Teď to opět vypadá jako hodně zajímavý region. Letos ještě ceny klesají a tipuju, že příští rok to bude stejné. Ale někdy kolem roku 2016 se trend otočí a začnou růst. Momentálně investuje ve Španělsku George Soros i americké fondy, což dokazuje, že to má potenciál. Skoro všichni chtějí rezidenční nemovitosti v oblasti Costa del Sol a Costa Blanca.

Takže byste španělské nemovitosti doporučil jako dobrou investici?

Zdá se, že je na to právě teď vhodná doba. Developeři mají hotové pěkné apartmány u golfových hřišť a stejně je nemůžou prodat. Je teda pravda, že ceny jsou v některých případech stále dost přemrštěné. I když už zlevnily o polovinu, nejsou výjimkou byty za 400 tisíc eur. Ale slušný apartmán na pobřeží a s dobrým zázemím seženete běžně za 200 až 300 tisíc eur. Jsou tam dokonce oblasti, kde pořídíte bydlení už za 90 tisíc eur, tedy 630 tisíc korun. Za takovou

cenu neseženete nic rozumného ani v Chorvatsku. Nevýhodou je pak ale horší dostupnost z Prahy, přímé lety jsou do Valencie, Málagy a Barcelony, ale na jiná místa ne. Pokud vám nejde v první řadě o zhodnocení peněz, ale o vlastní rekreaci, pak dáte nejspíš přednost Jadranu, prostě proto, že tam dojedete autem.

Máte hodně mladé klienty, často třicátníky, čím to je?

Je to velmi netypické, řada zahraničních partnerů se nad tím pozastavuje. V západoevropských zemích lidé bohatnou kontinuálně, zvolna. Do fáze, kdy jste hodně bohatý a můžete kupovat nemovitosti za velké peníze, se dostanete ve věku 50 až 60 let. Což je samozřejmě dané tím, že ekonomický vývoj v těch zemích byl jiný než u nás. V Rakousku jsou dost překvapení, když najednou přijde kluk, kterému je pětatřicet, před deseti lety začal podnikat a teď si kupuje dům za milion eur. Když pak klient odejde, rakouský notář se mě ptá: "Můžete mi vysvětlit, kde ten mladý člověk vzal tolik peněz?" Oni to jednoduše nechápu.

Co odpovídáte?

Vydělal si. V Česku, Polsku nebo na Slovensku jsou zkrátka jiné možnosti, lidé můžou zbohatnout skokově na rozdíl od západní Evropy.

A jak se tváří na to, že Češi za nemovitosti rádi platí v hotovosti?

Fakt je, že na to nejsou zvyklí. Ale není to žádná divočina, určitě nenosí peníze v igelitce. Mají prostě cash. 87 procent našich klientů si na koupi zahraničních realit nebere hypotéku. Mají našetřené peníze a přemýšlejí, kam je investují. Nemovitosti jsou jednou z možností.

Kam tedy nejvíc investují?

Do Rakouska a Chorvatska. Dohromady tam jde čtyřicet procent



našich zákazníků. Zajímají je hlavně apartmány a vilky, občas někdo koupí celý hotel. Neděláme nízkorozpočtové nemovitosti, protože ty pod sto tisíc eur bývají problematické.

V Chorvatsku měli problémy se stavbami načerno. Setkávejte se s tím ještě?

Během válek v 90. letech tam přestaly obecně fungovat instituce a jednou z nich byl i katastr nemovitostí. Spousta staveb tak vznikla v rozporu s územním plánem nebo načerno. Hromadně se samozřejmě stavělo u moře. Po válce pak proběhl generální pardon - nebýt jeho, musely by se zbourat tisíce staveb. Ale od té doby jsou chorvatské úřady striktní, už by se to dít nemělo. Přesto se vždy pečlivě dělá rešerše konkrétní nemovitosti, jestli je papírově v pořádku. Pokud je tam nějaká drobnost, třeba garáž bez stavebního povolení, dá se to vyřešit i dodatečně.

Nemusíte mít na nákup chorvatských realit firmu?

Tato podmínka padla před pěti lety, teď můžete nakupovat napřímo, jako česká fyzická či právnická osoba.

Jak drahé je teď na Jadranu slušné rekreační bydlení?

Chorvatsko patří k levnějším oblastem, Češi si tam pořizují nemovitosti za sto až dvě stě tisíc eur. Ale stačí i menší rozpočet, třeba 70 tisíc eur. Pak už ovšem musíte dělat kompromisy ohledně kvality nemovitosti nebo lokality. Češi jsou specifictví tím, že vyhledávají nemovitosti těsně u moře. Nikdo nechce být dál než na pěší vzdálenost, tedy maximálně 500 metrů od moře. To je taky rozdíl oproti Holanďanům nebo Angličanům. Oni jsou ochotni akceptovat, že budou bydlet třeba dvacet kilometrů od pobřeží a zajedou se obden vykoupat. Záleží jim spíš na tom, aby jejich - byť vzdálenější resort - měl dobrou úroveň a pořádné zázemí.

Před dvěma lety jste šli do Ruska, jak se vám tam daří?

Na začátku jsem si říkal, že je tam hodně superbohatých lidí a že jim budeme prodávat reality v Saint-Tropez za deset milionů eur. Jenže ku-

večírky, abychom jim něco nabídli. Ale chceme se víc přizpůsobit místním podmínkám. Do budoucna bych rád změnil systém prodeje. Uvažuju o franšíze nebo možná o více subfranšizách podle jednotlivých regionů. Hodně nosné jsou oblasti kolem Moskvy, Petrohradu a Nižného Novgorodu. Právě zkoumáme, jak celý mechanismus nastavit.

Novou kancelář jste otevřeli taky v Rumunsku.

To je úplně nejtěžší země, kterou máme. Naprosto tam chybí střední třída. Jsou tam buď úplně chudí nebo naopak extrémně bohatí. Najednou vám někdo zavolá, že má sto milionů dolarů, ať mu poradíme, kam investovat. Klasický marketing jako inzerce vůbec nefunguje, musíte navazovat osobní vztahy, dát na doporučení známých. Na začátku roku 2011 jsme do Rumunska vložili hodně peněz, ale byznys stále vážne. Naopak třeba Maďarsko jde výborně.

Začali jste prodávat nájemní byty v evropských metropolích. Je to dobrá investice?

Byty jsou určeny na dlouhodobé pronájemy, jejich výnosnost je pro investora nižší. Dostanete se maximálně na tři až pět procent. I když některá města jsou zajímavá na spekulaci, protože ceny bytů půjdou v příštích letech nahoru. Třeba Berlín je oproti Londýnu či Paříži stále levný. Já bych byl ale s Berlínem opatrný, množí se varování, že tam vzniká realitní bublina. Podle mého názoru jsou zajímavější města druhého ranku, jako Frankfurt nebo Hamburk. Vzhledem k německým platům i cenám pronájmů jsou tamní byty na prodej stále podhodnocené.

Na co si dát pozor při investicích v zahraničí?

Každá země má svá specifika. Třeba když v Itálii kupujete

Chorvatský apartmán jako investice

MÍSTO: DUBROVNIK
ROZLOHA: 62,44 M2
CENA (VČ. DPH): 9,1 MIL KČ

Majitel apartmán pronajímá od května do června za obvyklé ceny
roční výnosy z pronájmu: + 564 tis. Kč
roční provozní náklady: - 202 tis. Kč
místní daně a poplatky: - 8 tis. Kč
daň: - 47 tis. Kč
čistý roční výnos: 306 tis. Kč
Peníze vložené do apartmánu se budou ročně zhodnocovat o 3,36 %

POZN: NAKUPUJEME JAKO FYZICKÁ OSOBA ZA HOTOVÉ



podivu jdou nejvíc na odbyt levnější apartmány. Rusové jsou nám zkrátka podobnější, než jsem čekal. Navíc je to jediná země, kde je v oboru opravdu velká konkurence. Spousta developerů nabízí projekty napřímo, kromě nich tam funguje hodně internetových portalů typu českých S-reality a taky mnoho italských, francouzských a dalších realitek.

Kolik oligarchů je vašimi klienty?

Bohužel ani jeden. Oni nakupují úplně jinak, mají vlastní lidi po světě, kteří pro ně hledají nemovitosti. Nechodíme ani na jejich

nemovitost, tak se podpisem kupní smlouvy převádí i vlastnické právo. Z toho plyne, že Italové za ni chtějí v ten moment i peníze. Buď je tedy převedete předem, což se klientům moc nelíbí, nebo si přinesete s sebou šek, na který jsou v Itálii zvyklí. Navíc smlouva je jen v jednom originále. Takže vy koupíte dům, složíte peníze a v ruce nic nemáte. Musíme pak přesvědčovat notáře, aby napsal aspoň potvrzení, že český klient něco koupil. Je to vždy hrozný boj. Zvláštní je i Rakousko, kde je striktně dáno, která nemovitost se může použít jako hlavní bydlení, která jako rekreační a co je určené na další pronájem. Pokud to porušíte a dům využíváte jinak, může to úřadům oznámit soused. Nebo na vás přijdou sami úředníci, protože sledují, jakou máte spotřebu energií a jestli u domu parkuje auto. Když něco nesedí, dají vám pokutu. Ale nechci vyděsit případné zájemce. Vždy se dá najít řešení – třeba tak, že dům koupíte na právnickou osobu a pak je regulace volnější.

Máte vytipované nějaké nové slibné oblasti?

Jednoznačně Dubaj. Byl jsem tam nedávno na konferenci

o nemovitostech a během tří dnů developeri představili nové projekty za 11 miliard dolarů. Metr čtvereční je levnější než v Paříži, Římě nebo Moskvě a hrubé výnosy z pronájmu se pohybují kolem 15 procent. Podle mě to má velký potenciál. Po finanční krizi, kdy šly ceny prudce dolů, se

ČEŠTÍ PODNIKATELÉ OBJEVILI DUBAJ. KUPUJÍ NĚKOLIK LUXUSNÍCH APARTMÁNŮ NAJEDOU. JEJICH PRONÁJEM NESE AŽ 15 PROCENT ROČNĚ.

trh pomalu zotavuje a dubajské reality zhodnocují. Navíc vláda zpřísnila zákony, záleží jí na tom, aby odradila spekulanty a nalákala naopak dlouhodobé investory. Dubaj objevili i někteří čeští podnikatelé, kteří v luxusních mrakodrapech kupují hned několik apartmánů najednou. Ceny porostou až do výstavy EXPO 2020.

Jak jste se k tomuto byznysu dostal?

Moji rodiče chtěli před deseti lety koupit dům na Kypru. Ale nemluví anglicky, tak jsem jim s tím pomáhal. Postupně jsem zjišťoval, že by to mohl být zajímavý byznys. Česká republika v té době vstupovala do EU a celý proces kolem nákupu nemovitostí se zjednodušil. U nás se zahraničními realitami tehdy nikdo kromě Lucie Pilipové, manželky bývalého ministra financí Ivana Pilipa, neobchodoval. Přitom třeba anglické firmy dělaly v tomto oboru obrovské obraty. Z nákupu domu na Kypru nakonec sešlo, ale s pomocí mámy, která je právnička, jsem založil realitku. Sedl jsem do auta a navštívil pár zemí. Našel jsem partnery v Rakousku, Španělsku a Portugalsku a dal jejich nabídku na český trh. V prvních letech rostly prodeje o stovky procent.

Kam investujete vy sám?

Začínám reálně přemýšlet nad nákupem zahraniční nemovitosti, moc se mi líbí ve Španělsku u moře, chtěl bych se tam s přítelkyní přestěhovat a pobývat tam i půl roku. Nebral bych to ani jako investici, vlastně bych se tam napůl přestěhoval. **IF**