

ROZHOVOR

—TEXT— Jan Němec

—FOTO— Lukáš Biba

David HAUERLAND

spolumajitel investiční skupiny Fidurock



Mladí by si měli pořídit nejdřív investiční byt. Vydělá jim na vlastní nemovitost

Do realitního byznysu zamířil hned po studiích, před deseti lety David Hauerland založil vlastní firmu zabývající se nemovitostmi. Dnes společnost Fidurock, kterou vlastní společně s kolegou Petrem Valentou, spravuje celkem čtrnáct menších obchodních center v regionech a dvacítku činžáků. V plánu je přitom další růst: firma podle Hauerlanda zvládne rok co rok opravit pět dalších činžovních domů, které předělává na nájemní byty. Za deset let se prý naučili, jak z investičního bytu udělat „mašinu na peníze“ a vydělávat na nich více než běžní malí pronajímatelé. Pořídit si investiční byt ostatně doporučuje i mladým lidem – měli by to prý udělat ještě dříve, než si koupí vlastní bydlení.

Ve Fidurocku se specializujete na nákup starších činžovních domů, jejich rekonstrukci a pronájem. Proč jste se rozhodli zrovna pro činžáky, a ne třeba nákup nových nájemních developerských projektů, jako to dělají jiné společnosti?

Začali jsme v tomto segmentu v roce 2016, vstoupili jsme do něj prostřednictvím nákupu sedmi činžovních domů. V té době jsme přemýšleli, která oblast v rámci nemovitostního trhu má potenciál a která by zároveň splňovala náš rizikový profil. To znamená co nejméně rizika s přiměřeným výnosem, ale zároveň s nějakou přidanou hodnotou. Nechtěli jsme kupovat hotové projekty a ty držet a spravovat, chtěli jsme být developerem s přidanou hodnotou. A právě segment činžáků je krásným příkladem, kde se dá přidaná hodnota realizovat. Koupíte něco, co už stojí a generuje nějakou hodnotu, a zároveň je to likvidní, protože můžete dům případně rozprodat po jednotlivých bytech. Pak svou práci, peníze a díky svému know-how přispějete k navýšení hodnoty této nemovitosti, a to při zachování relativně snesitelné míry rizika, protože je tu pořád onen plán B, tedy prodat byty ve stavu, v jakém jsou.

Proč se orientujete jen na Prahu a Brno, a ne další města. V regionech se dá z pronájmu často dosáhnout vyšších výnosů, poměr prodejních cen a nájmu je pro investory příznivější.

Ano, nájemní bydlení má svoje místo všude, v každém městě nebo i vesnici. Znáám spoustu lidí, kteří mají domy v malých městech a v nájemním segmentu se jim daří. My jsme vsadili na Prahu a Brno proto, že tato města vnímáme jako klíčové trhy s demografickou budoucností. Lidé do nich přicházejí a neodcházejí. Druhý důvod je, že tu máme své



Činžáky jsou pro investora velmi efektivní. Nemají garáže, recepci nebo zeleň. Ušetříme díky tomu na nákladech za jejich údržbu.

týmy. V našem oboru je to klíčové – potřebujete být na místě a znát místní trh. Nedovedu si představit, že bychom pronajímali byty třeba v Českých Budějovicích, kde trh neznáme a nemáme tam lidi. A třetí důvod je naše konzervativnost. Byt v Praze obsadíte nájemníkem vždycky, navíc roli hraje i poměr výše samotného nájmu a plateb za služby.

V jakém smyslu?

Ukázalo se to během covidu i války na Ukrajině. Dám příklad: v Ústí nad Labem platil nájemník nájem pět tisíc a za služby další tři tisíce. Pak ale najednou služby vyskočily ze tří tisíc na osm a nájemník na takové zvýšení neměl dost peněz. Naproti tomu v Praze platil dejme tomu 20 tisíc korun nájem a tři tisíce za služby, a když platba ze služby vzrostla taky na osm tisíc, celkový nárůst měsíční platby nebyl tak velký. Pro lidi v malých městech je mnohem těžší reagovat na šokové změny než v Praze, kde je proporce nájmu a služeb nižší.

Jakých výnosů z nájmu v průměru dosahujete?

Díváme se na výnosnost kolem čtyř procent. Což je samozřejmě rozdíl oproti regionálním městům, je to dáno trhem a poptávkou po nemovitostech.

Podle čeho v Praze a v Brně vybíráte lokality, kde koupit činžáky? Které jsou pro vás zajímavé?

Snažíme se zaměřovat na širší centrum města, hlavně na rezidenční lokality. V Praze to jsou například Vinohrady, Vršovice, Žižkov, Nusle nebo Letná. Třeba Praha 1 pro nás zajímavá není, tu vnímáme spíš jako turistickou oblast vhodnou pro krátkodobé pronájmy.

NÁŠ NEJDRAŽŠÍ BYT SI PRONAJÍMÁM SÁM

Pronájmy typu Airbnb vás nelákají? U nich jsou výnosy ještě podstatně vyšší.

Nechceme být na turistických pronájmech závislí. Vždycky upřednostňujeme možnost mít v bytech trvale bydlící lidi, ideálně na rok a více, než řešit pronájmy na pár dní. Širší centra města se nám líbí taky kvůli efektivitě provozu činžáků. Tyto domy byly navrženy velmi efektivně: není tam nic, co by stálo peníze.

Jak to myslíte?

V činžáku je prostě vstup do budovy z veřejného chodníku, není tam žádná zeď, žádná recepcie, rekuperace a další věci, které by se mohly pokazit. Takže servisujeme doopravdy jen chodbu, vstupy do bytů a případně výtah. Naproti tomu u build to rent projektů (*bytové domy postavené přímo za účelem pronájmu – pozn. red.*) je recepcie, fitness, zelená střecha, spousta zeleně kolem domu, garáže. To všechno musí někdo udržovat a stojí to spoustu peněz. Díky tomu, že nám odpadají tyto náklady, je poměr hrubého a čistého výnosu vyšší než u nových nájemních projektů.

Nájemníci zase ale mají přece jen menší komfort, ne? Nemá to vliv na cenu nájmu, respektive nemusíte být oproti těm novým nájemním projektům s řadou dalších služeb levnější?

Ve čtvrtích, o kterých jsem mluvil, lidé tyto služby navíc nepotřebují. Mají všechno na dosah ruky, obchody

a restaurace, fitko v ulici a podobně. A parkování pro dnešní mladé generace taky není tak důležité. Takže v praxi to je tak, že si člověk může vybrat – buď půjde bydlet někam dál od centra, kde bude mít v novém nájemním bydlení projekty všech služeb, o kterých jsem mluvil, nebo si vybere za stejnou cenu náš byt v centru. Ve výsledku pak pronajímatel bydlení v build to rent projektu dostane po odečtení nákladů na správu domu například z nájmu 40 tisíc třeba 28 tisíc čistého, nám z těch 40 tisíc zůstane třeba 36 tisíc.

Ve starších činžácích v širším centru bývají často velké byty. Někteří developéři je při rekonstrukci „rozsekají“ na velmi malé jednotky a ty prodávají. Jak postupujete vy? Upravujete velikost jednotlivých jednotek?

Ano, musíme jít za efektivitou. Tyto domy byly postaveny v nějaké době a tehdy se žilo úplně jinak. Čtu teď zajímavou knihu o historii Vinohrad a v ní stojí, že tehdy v bytech 4+1 bydlely klidně dvě rodiny. A podívejte se dnes na počet jedno- nebo dvoučlenných domácností. Dnes z toho bytu uděláte čtyři jednotky 1+kk a v nich bydlí čtyři lidé. Musíme jít naproti trendům, kdy se žije po jednom, po dvou. Celkově pak v bytovém domě žije méně lidí než v dobách, kdy byl postaven.

Stavějí se čím dál menší byty, protože lidé hledí hlavně na konečnou cenu, a ne až tak na cenu za metr čtvereční – menší byty jsou tak pro ně dostupnější. Děláte to taky tak?

Ano. Výhoda centra města je i v tom, že nájemník nepotřebuje 70metrový byt 2+kk, protože jídlo si buď nechá dovézt, nebo si zajde do restaurace, pracuje dlouho, často v korporátu, kde je o něj postaráno, s kolegy jde večer na pivo... Takže byty už nejsou tak často místem, kde si vaříte a setkáváte se s přáteli. Dnes se tam často chodíte jen „vyspat“.

Pro developera je zas výhoda, že v domě vznikne těchto menších bytů více. Jaká je tedy podle vás optimální velikost nájemního bytu 2+kk?

U investičního bytu je to mezi 40 a 50 metry čtverečními.

Předěláváte při rekonstrukci činžáky jen na tyto malé jednotky, nebo si necháváte i větší byty?

Většinou je to průřez různých velikostí a dispozic. Chceme mít v domech i ty velké, prémiové byty, protože i po těch je poptávka. V Praze žije v širším centru spousta lidí, kteří chtějí mít nadstandardní byt s terasou a jsou ochotni za něj zaplatit nadstandardní cenu – 50, 60 nebo i 100 tisíc.



Byty dnes pro mladé nejsou už tolik místem setkávání s přáteli, chodí tam spíš jen přespat. Nepotřebují 70metrový byt, stačí jim 40 metrů.

Pak jsou stále populárnější byty 1,5+kk – byty s jednou místností, kde je zároveň koutek sloužící jako ložnice, oddělený tak, abyste nespali vyloženě v kuchyni.

Jaký je nejdražší byt, respektive nejvyšší nájem, který nabízíte?

Díváme se na to pohledem ceny za metr čtvereční. Jinak nejdražší byt si u nás pronajímám já.

Dal jste si nějakou slevu?

Ne, kolegové byli nemilosrdní. Ale abych se vrátil k ceně, když máte superefektivní 1+kk nebo 2+kk, můžete se dostat třeba na 700 až 800 korun za metr čtvereční měsíčně.



Když si majitel bytu odečte od výnosů náklady za čas, který stráví péčí o byt, výnos mu může klesnout klidně o 15 tisíc měsíčně.

To není zrovna málo, vzhledem k průměrné ceně nájmu, která je v Praze aktuálně asi 440 korun za metr.

Tyto statistiky jsou hodně zkreslené. Nižší průměrné nájem vycházejí z neefektivit na trhu. Protože když si vezmete danou čtvrť, mezi 80 a 90 procenty bytového fondu jsou jednotky o té „staré“, neefektivní výměře. Taký musíte srovnávat srovnatelné, tedy podobně kvalitní byty. Můžete si pronajmout 60metrový byt ve starém, neopraveném činžáku, kde jezdí starý výtah, majitel se o vás až tak nestará a neposkytuje žádné služby a zaplatíte mu třeba 25 tisíc korun. Nebo si můžete pronajmout 40metrový byt 2+kk v našem zrekonstruovaném činžáku, který je vybavený nábytkem, máte k němu nonstop servis údržby, online vyúčtování a další výhody za 29 tisíc. Ve výsledku pak majitel toho prvního bytu dostane za metr čtvereční něco přes 400 korun a u nás je výnos přes 600 korun za metr. My máme díky efektivitě vyšší výnos a vy jste spokojený, protože platíte tolik, kolik jste chtěl, a máte větší komfort bydlení.

Narazil jsem na argument, že institucionální pronajímatelé vysokými cenami táhnou nahoru celý trh a zdražují nájem i ostatním. Podle vás to tak tedy není?

Ne. Kritika vychází z průměrných cen, ale jak jsem říkal, tyto statistiky jsou silně zkreslené neefektivitou většiny nájemních bytů. Myslím si, že by se měly průměry počítat podle toho, kolik dostanete v daném bytě pokojů – jestli je to 2+kk, 3+kk –, a také by měly nějakým způsobem zohledňovat kvalitu bydlení, vybavení a podobně.

Jak velký je potenciál institucionálních pronajímatelů, jak velkou část například na pražském nájemním trhu si mohou „ukousnout“?

Řekl bych, že se tady etabluje jen několik velkých hráčů, kteří na tomto trhu budou působit.

Proč?

Je to moc práce za málo peněz. Profesionálně provozovat nájemní byty je náročné, vyžaduje to specifické know-how a tým, který se o portfolio stará.

PO DESETI LETECH UŽ VÍME, JAK NA PAMÁTKÁŘE

Kolik spravujete jednotek a kolik se o ně stará lidí?

Dnes máme v provozu asi 500 jednotek a ročně řešíme zhruba 200 smluv, tedy obměn nájemníků. Přitom těchto 500 bytů má přibližně stejnou hodnotu jako jedna velká kancelářská budova, kde máte třeba tři nájemní smlouvy. Jeden člověk se u nás stará zhruba o 140 bytů. V týmu pak máme různé specializace – právník dělá smlouvy, další člověk má na starosti prohlídky, jiný vymáhání pohledávek... Díky této specializaci, díky tomu, že lidé se soustřeďují na jednu věc, jsme mnohem efektivnější. Když si někdo koupí třeba pět investičních bytů jako fyzická osoba, musí se o všechno postarat sám, to je práce na půl úvazku.

To mi nezní úplně jako pasivní příjem, jak se někdy o byznysu „landlordů“ mluví.

No to je téma. Lidé si často vůbec neuvědomují, kolik je za pronájmem práce a úsilí. Když si takový malý pronajímatel spočítá, kolik tím stráví času, a přepočte to na svou hodinovou mzdu v práci, může si rovnou odečíst z výnosu klidně 15 tisíc měsíčně. Jenže to lidé většinou nedělají, takže nemají představu, o kolik se správou investičních bytů snižuje jejich výnos. Mimochodem, to naše know-how jsme budovali deset let. Díky tomu se dnes s nájemníkem vlastně vůbec nemusíme vidět – má možnost si byt prohlédnout online, nájemní smlouvu může uzavřít přes naši platformu a s pomocí aplikace v telefonu si i odemknout dveře.



S nájemníkem se vlastně vůbec nemusíme vidět – má možnost si byt prohlédnout online, nájemní smlouvu může uzavřít přes naši platformu a s pomocí aplikace v telefonu si i odemkne dveře, popisuje know-how **David Hauerland**.

Založili jste také investiční fond, do kterého vkládáte činžáky. Jaký je o něj zájem, kolik už máte investorů a kolik investují?

Fond jsme sice založili loni na podzim, ale fakticky funguje od letošního dubna a investují v něm řádově stovky investorů. A to od malých, kteří posílají třeba pětistovku měsíčně, až po větší investory, kteří vkládají vyšší jednotky milionů. Právě u těch větších investorů je jejich častým argumentem, že se jim nechce starat o vlastní investiční byty, takže raději dají peníze nám, přičemž výnosy mají podobné.

Každoročně ve vašem portfoliu přibývá pět domů ročně. Za jak dlouho budete mít v Praze dostatek domů, které zapadají do vaší strategie?

Ještě příštích 20 až 30 let pro nás bude dostatek práce.

Jak dlouho trvá získání všech povolení a pak samotná rekonstrukce činžáku?

V průměru dva roky trvá získat povolení a dva roky samotná rekonstrukce. To je taky výhoda starších činžáků – na rozdíl od developerů, kteří koupí pozemek nebo brownfield, nás nezdržuje nutnost žádat o změnu územního plánu a další komplikace.

Na druhou stranu jsou to starší domy. Narážíte na problémy s památkáři, které jsou v Praze taky vyhlášené?

I v tom máme za ty roky svoje know-how, takže problémům už umíme předejít. Už víme, co památkáři chtějí, jak má žádost a samotná rekonstrukce vypadat, aby u nich nenarazila. Pokud si v Praze koupí činžák třeba továrník z Českých Budějovic a vezme si špatného architekta, může půdní vestavbu povolovat klidně deset let. Naproti tomu my si vybíráme architekty, kteří v tom umějí chodit. V minulosti jsem si tím sám prošel. Architekt nám nakreslil rekonstrukci, která zvyšovala dům z pěti na šest pater. Tvrdil, že Vinohrady jsou šestipatrové a nebude to problém. Jenže okolní domy v ulici měly jen pět pater, takže to samozřejmě neprošlo a dnes je ten dům jen pětipatrový, jak chtěli památkáři. A my jsme ztratili šest let.

MILION NA INVESTIČNÍ BYT SE DO TŘICÍTKY NAŠETŘIT DÁ

Co byste poradil člověku, který si chce koupit investiční byt?

Především bych doporučil koupit investičního bytu mladým lidem ještě předtím, než si budou pořizovat vlastní bydlení. Mladý člověk by si měl co nejdříve koupit



Svoji první vlastní nemovitost jsem si koupil ve 33 letech.

Kdybych věděl to, co vím teď, ještě předtím bych si pořídil také investiční byt.

byt na hypotéku a nebydlet v něm. Měl by se na to dívat očima investora – pořízení bytu je ideální cesta k vytvoření zdrojů na nákup budoucí vlastní nemovitosti. Dám příklad. Pokud máte k dispozici milion korun, koupíte si s 80procentní hypotékou pět milionový byt. Ten pět let pronajímáte a po pěti letech máte z milionu tři, protože za pět let ten byt prodáte ne za pět, ale sedm milionů, další milion vydělá na nájmech. Tím získáte dostatečný základ pro vlastní vysněné bydlení, třeba rodinný dům.

Jenže milion do základu asi není v možnostech každého mladého člověka.

Dobře, ale nebavíme se o lidech, kterým je dvacet. A druhá věc: rodiče by měli ideálně svým dětem spořit už od dětství. Všechno je to o finanční gramotnosti. Když se mi narodí dítě, budu mu odkládat dva tisíce měsíčně do jeho osmnácti, a když to dítě neutratí za dovolenou na Bali, bude mít v 18 letech na spoření 300 nebo 400 tisíc. Když pak tyto peníze opět někam uloží a sám si bude každý měsíc odkládat ze své výplaty, může milion našetřit. Když jsem ve svých dvaceti letech začal vydělávat, bral jsem 30 nebo 40 tisíc měsíčně a byl jsem schopný 12 tisíc ze mzdy ušetřit. Jsem přesvědčený o tom, že do nějakých 28 let věku se prostě s pomocí rodičů milion dát dohromady dá.

Kdy jste si koupil vy svoji první nemovitost?

Ve 33 letech. Ano, investiční byt jsem si jako mladý nekoupil, protože mi to tehdy nikdo neřekl. Kdybych tehdy věděl to, co vím dnes, udělal bych to.

Skupina Fidurock vedle nájemního bydlení investuje také do komerčních nemovitostí, konkrétně retailových parků.

Proč zrovna tento segment?

Z oblasti komerčních nemovitostí nám retailové parky vyšly jako nejvíce odolné vůči krizím. V lokální ekonomice jsou potřebné za všech okolností. Nacházejí se

v regionálních městech a každé město potřebuje nabídku maloobchodu, kterou nabízejí – potraviny, základní potřeby, oblečení. Nahrává jim to, že v historických centrech jsou obchodní prostory nedostatečné.

Jak si vedly retailové parky třeba během pandemie?

Covid a také období vysoké inflace před dvěma lety ukázaly, že když lidé mají méně peněz, častěji chodí do diskontu a nakupují hlavně věci, které nutně potřebují. To nabízejí právě retailové parky. Zároveň mají z celého segmentu komerčních nemovitostí nejvyšší výnosnost a nejrychlejší návratnost. Je to dáno tím, že byly dlouho opomíjené. Velcí hráči, velké fondy se zaměřují spíš na kancelářské budovy, logistická centra nebo velká obchodní centra.

Kdo jsou vaši největší konkurenti v oblasti retailových parků?

Na trhu jsou tři dominantní hráči. Největší je CPI, pak Intercora a Sallerova výstavba. Ti mají každý po desítkách projektů. Pak jsou menší hráči, mezi které patříme i my a společně s námi fondy DRFG nebo ZDR.

Plánujete tyto parky držet dlouhodobě a dál rozšiřovat portfolio?

Ano, chceme je držet dlouhodobě a aktuálně řešíme jednu středně velkou akvizici. ■



David Hauerland

Vystudoval ekonomii na České zemědělské univerzitě. Po studiích nastoupil jako konzultant do realitněporadenské společnosti JLL, kde se zabýval komerčními nemovitostmi. V roce 2014 společně s kolegou Petrem Valentou založili investiční společnost Fidurock, jejíž portfolio tvoří jak komerční nemovitosti, tak bytové domy.