Interview s Janem Rejchou, CEO společnosti Rellox

Koupě nemovitosti v zahraničí už pro Čechy není něčím neobvyklým. Trh zahraničních realit v poslední době prošel poměrně bouřlivým vývojem, do kterého postupně promlouval covid, válka na Ukrajině, rychle rostoucí inflace nebo obavy z vývoje kurzu středoevropských měn. Na téma investice do realit v zahraničí se budeme povídat s Janem Rejchou, CEO společnosti Rellox, která se na tento segment trhu specializuje.



Jaký je zájem o koupi nemovitostí v zahraničí?

Už teď můžeme říct, že rok 2022 bude pro Rellox obchodně nejúspěšnější rok od začátku naší činnosti v České republice v roce 2004.

O jaké země je největší zájem?

Nejvíce poptávek je dlouhodobě na Rakousko, dále následují Chorvatsko, Španělsko a Itálie. Největší objemy prodejů se ovšem realizují ve Španělsku.

V jakých zemích prodáváte nemovitosti?

Když to zobecním, tak prodáváme nemovitosti v jihozápadní Evropě plus v několika málo dalších vybraných zemích. Obecně chceme prodávat nemovitosti ve stabilních zemích, kde nehrozí nebezpečí zásadního znehodnocení investice do nemovitostí.

Proč?

Protože podle nás je investice do nemovitostí konzervativní investicí. Cílem této investice je zachovat a zhodnotit vstupní investici bez zásadního rizika. Pro rizikové a rychloobrátkové investice mají investoři spoustu jiných možností.

Které trhy jsou podle vás rizikové?

První pohled je řekněme geopolitický. Snažíme se držet ve vybraných zemích v EU. Nechce se nám moc na východ. Kromě V4 prodáváme na východě už jen v Chorvatsku a v Řecku. Nechceme dělat Albánii, Gruzii nebo Egypt.

A ten druhý pohled?

Ten druhý pohled je kombinací některých klíčových parametrů pro cílový trh – vnitropolitická a hospodářská situace, stabilita a cyklus realitního trhu, ale také vývoj koruny k cílové měně. V součtu to znamená, že i geopoliticky bezpečnější země mají svá specifická rizika – některé menší, některé větší, navíc se samozřejmě mění v čase. Opakuji, že naším primárním zaměřením je dlouhodobá bezpečná investice do nemovitostí, aby si další generace vlastníků mohli říct, jak byli dědové a babičky chytří, že v roce 2022 koupili takovouto nemovitost.

Kdo je typickým klientem Relloxu, který si kupuje nemovitost v zahraničí?

Typickým klientem Relloxu je rodina, která má volné finanční zdroje, takže hledá vhodnou investici a zároveň si tím do určité míry plní svůj sen pro všechny členy rodiny. Je to v pravém slova smyslu rodinná investice, kde se většinou zohledňují nynější i budoucí zájmy jak rodičů, tak dětí. To si myslím, že je na této investici výjimečné a zároveň hezké. Ve většině případů cítíme, že kupující dělají tuto investici nejen pro sebe, ale také s ohledem na svoje děti.

Zkusme jednoduchou základní otázku: Proč by si měl český investor koupit nemovitost v zahraničí?

Buď proto, že ji chce užívat – ať už trvale nebo jen krátkodobě. Nebo proto, že koupi nemovitosti ve vybrané cílové zemi a lokalitě považuje za rozumnou investici. Anebo se může jednat o kombinaci obou dvou zmíněných faktorů, což je nejčastější varianta.

Jaké jsou ty investiční argumenty?

Již jsem zmínil ten dlouhodobý investiční pohled, to je základní premisa, která je ale společná pro zahraniční i české realitní prostředí. My ale kromě toho nabízíme českým investorům možnost poměrně zásadně diverzifikovat své realitní portfolio teritoriálně, měnově, ekonomicky, politicky, uživatelsky – ze všech možných pohledů hard či soft diverzifikace.



Jan Rejcha

Jan je zakladatelem a majitelem Relloxu. V roce 2004, po vstupu České republiky do EU, vedl jednání se zahraničními institucemi a autoritami o podmínkách investic českých fyzických osob do nemovitostí v rámci EU (volný pohyb kapitálu vs. reciproční bilaterální dohody mezi ČR a danou zemí).

Jako první představil českým investorům možnost přímé investice do nemovitostí v Rakousku, Itálii a dalších zemích. Od té doby rozšířil působnost Relloxu do více zemí střední a východní Evropy a nyní řídí další rozšíření do západní Evropy. Je ženatý, má jedno dítě, rád lyžuje, hraje tenis a má rád divadlo.

Jaká je tedy podstata a cíl investice do nemovitosti v zahraničí?

Je celkem logické předpokládat, že realitní investor si bude gros svého

realitního portfolia tvořit v prostředí, které je mu nejbližší. Český investor tak bude mít velice pravděpodobně většinu svých nemovitostí na území České republiky. Bude zde mít své hlavní bydlení, možná chatu/chalupu, možná investiční apartmán v Krkonoších nebo v Jeseníkách, možná byt na další pronájem v Praze nebo v Brně. Není ale nutné, a z našeho pohledu ani vhodné, kupovat druhý třetí čtvrtý byt v Praze nebo v Brně, respektive stále v tom samém prostředí. Koupi nemovitosti v zahraničí vidíme jako logickou variantu realitní investice zejména z pohledu diverzifikace. A těch forem diverzifikace může být poměrně hodně, viz výše.

Jaké mám možnosti, pokud chci pronajímat nemovitost v zahraničí?

První možností jsou dlouhodobé pronájmy, typicky městských nemovitostí, což je obdobný systém, jako když pronajímáte byt v Praze nebo v Brně.

Jaké jsou výnosy z dlouhodobého pronájmu v evropských metropolích?

V těch zemích, kde působíme (jihozápadní Evropa), je to dost obdobné jako v ČR. Nemovitosti ve větších městech jsou poměrně drahé, takže výnosy jsou na úrovni cca 2 až 3 % ročně.

Co krátkodobé pronájmy ve městech?

Opět je to obdobné jako v ČR. Obecně se jedná o výnosnější systém dalšího pronájmu než dlouhodobý pronájem, ale… kromě toho, že to je rizikovější varianta, tak je nutné brát v zahraničí na zřetel různé městské vyhlášky, které omezují či zpřísňují podmínky krátkodobých pronájmů ve městech jako je Berlín, Barcelona, Paříž atd. Pokud do kalkulací započteme náklady na agenturu, která se Vám postará o celkový servis, tak jsme výnosově do cca 5 % ročně.

A co krátkodobé pronájmy v turistických regionech – u moře nebo na horách?

U těchto pronájmů má vlastník v podstatě tři možnosti:

1.) Koupit investiční nemovitost v projektu, kde je od začátku provozu definovaný provozovatel, který se postará o komplexní servis správy a dalšího turistického pronájmu všech jednotek v daném rezidenčním komplexu, což jsou většinou typově aparthotely. Tento provozovatel je většinou na začátku nastavený developerem a funguje de facto jako tour-operátor.

2.) Koupit nemovitost, kde si majitel může individuálně nastavit lokální agenturu na další pronájem pro svoji konkrétní jednotku.

3.) Postarat se o další pronájem nemovitosti sám.

Jak je to s výnosy u servisovaných resortů?

Než se dostaneme k těm výnosům, tak je nutné říct, že takovéto servisované turistické resorty nejsou běžné ve všech zemích. Úplně nejvíce se těchto projektů nachází historicky ve Francii, kde tato investičně-turistická platforma (většinou se používá název leaseback) vznikla v roce 1986, kdy francouzská vláda přijala balíček zákonů na podporu investic v turistkách oblastech, např. v jižní Francii, v Savojských Alpách apod.

Dále se tento systém rozšířil do Německa, Holandska a Rakouska. V dalších zemích je servisovaných projektů pomálu. Tento sytém komplexního servisu má zásadní výhodu, že je většinou zcela bez starostí pro majitele. Provozovatel si nechává zaplatit za realizovanou obsazenost a celkový servis.

Koncový výnos pro vlastníka nemovitosti standardně bývá cca 3 až 5 % po odpočtu provozních nákladů. V dalších oblíbených zemích jako je Španělsko, Itálie nebo Chorvatsko servisovaných resortů mnoho není. Ale zejména v Chorvatsku takové resorty momentálně vznikají. Dalším směrem rozvoje v tomto segmentu jsou hotelové resorty velkých mezinárodních řetězců, které si k hotelovému základu přidávají servisované nemovitosti. Velkou výhodou u těchto servisovaných resortů je fakt, že provozovatel je většinou schopen

předložit výnosovou kalkulaci, respektive předpoklad, předem, tzn. investor má představu do čeho investičně vstupuje.

Pokud nechci servisovanou nemovitost, tak si mohu najmout lokální agenturu nebo si ji dále pronajímat sám? S jakým výnosem?

Možnost turistického pronájmu nemovitosti je vždy nutné si prověřit pro konkrétní nemovitost. V některých zemích je to jednodušší, v některých zemích je to komplikovanější. Agentury si obecně účtují přibližně 20 až 30 % z realizované obsazenosti, někdy o něco více. U lokálních agentur může mít vlastník štěstí na seriózního partnera, ale je zde také riziko, že to nemusí fungovat úplně dobře. U těchto menších lokálních agentur je zároveň někdy obtížné obdržet předpoklad výnosové kalkulace předem. V případě, že vše funguje tak, jak má, tak lze realizovat výnos 5 až 8 % ročně (samozřejmě v závislosti na lokalitě, sezónnosti apod).

A pokud si vlastník zajišťuje další pronájem nemovitosti sám?

Pokud je vlastník na místě a zajistí si všechno sám, tak se samozřejmě může s výnosy dostat výrazně výš, než když se mu o apartmán stará agentura. Ze zkušenosti si tento další pronájem po vlastní ose zajišťují zejména vlastníci nemovitosti, kteří si ji sami renovovali nebo si ji sami dostali do pronajímatelného stavu. Ve většině případů si ovšem majitel stejně nakonec najde v zahraničí nějakou svoji lokální spojku - minimálně na předávání klíčů, kontrolu apartmánu, opravy apod. Pokud si vlastník dělá vše opravdu sám, včetně marketingu a celkového servisu, tak se může klidně dostat až na dvouciferný výnos.

Pokud chci dále nemovitost pronajímat, je lepší investovat v Alpách nebo u moře?

Nejde to takto úplně rozdělit. U moře je vhodné investovat do lokalit, kde je dlouhá letní sezóna. Moře je jednosezónní záležitost. Hory mají výhodu, že se čím dál více stávají dvousezónní turistickou destinací. Takže obecně bych řekl

třeba Španělsko, kde třeba v jižním Španělsku funguje částečně i zimní sezóna, nebo Alpy. Ale spíše než takto paušálně bych to hodnotil projekt od projektu.

Co by měl investor ještě vědět ohledně výnosů z pronájmu?

Je dobré vědět, pokud už hovoříme o nějakém konkrétním výnosovém procentu, tak z jakého základu se počítá. Každý developer, resp. provozovatel kalkuluje ten základ jinak. Někdo do něj počítá jen čistou kupní cenu nemovitosti, někdo do toho počítá nábytek, někdo do toho dokonce počítá i celkové vstupní investiční náklady. I nižší inzerované výnosové procentu z celkové vstupní investice tak může ve výsledku znamenat více peněz.

Má majitel pronajímané nemovitosti nějaké povinnosti?

V případě dalšího pronájmu nemovitosti v zahraničí platí základní premisa jako u koupě – tedy že se řídí legislativou a daňovým systémem země, kde se nemovitost nachází. Pokud nemovitost v zahraničí pronajmu a mám příjem, musím tento příjem zdanit v zemi, kde se nemovitost nachází. A to i v případě, že tento příjem pochází od odběratele z České republiky. Prakticky to znamená povinnost k registraci k dani z příjmu v této zemi. V některých zemích a zejména v případě systematického dalšího pronájmu, kde je nastavený provozovatel celého rezidenčního komplexu, mají kupující / vlastníci nemovitosti možnost vratky DPH z kupní ceny nemovitosti.

Z našich zkušeností vyplývá, že téměř 100 % kupujících této možnosti vratky DPH využívá. V tom případě je čeká povinnost registrace k DPH – opět v zemi, kde se nemovitost nachází. Ve většině zemí je toto umožněno i fyzickým osobám. A pak už záleží, jak je nastavený celý proces koupě a provozu nemovitosti od prodávající strany, resp. od provozovatele. My jako Rellox do věci vstupujeme tak, abychom pro kupujícího zaplnili bílá místa – například kontakty na vhodné daňové poradce – a celkově to pro klienta hezky nastavili.

Proč se soustředíte na prodej nových nemovitostí a neděláte prodeje starších nemovitostí?

Já bych to řekl trochu jinak. My se snažíme našim klientům nabízet nemovitosti, které známe, nebo kde známe prodávajícího, resp. developera. Nechceme slibovat našim klientům přístup ke všem nemovitostem na trhu. Chceme pro ně vybírat ty nejlepší nemovitosti. A prakticky je to nejlépe realizovatelné právě u nových projektů. Navíc máme přímo s developery uzavřené smlouvy a můžeme jejich nemovitosti prodávat většinou v celém regionu střední a východní Evropy, včetně České republiky. Tento přístup – přímého smluvního vztahu s developerem / prodávajícím - si myslím, že je nejbezpečnější a nejprůhlednější pro všechny strany. Samozřejmě jsou regiony, kde se realizuje málo nové výstavby. V tom případě spolupracujeme s tamními realitními firmami a nabízíme našim klientům jejich portfolio nemovitostí.

Jakou provizi Vám platí kupující strana?

V případě nových projektů máme v drtivé většině případů smlouvu přímo s developerem a provizi také přímo od developera, takže kupující již žádnou provizi neplatí. V případě starších nemovitostí, které přebíráme od našeho zahraničního partnera, je to většinou nastavené tak, že se s naším partnerem dělíme o provizi. Tzn. zahraniční realitka si vezme svoji provizi od prodávající strany a my si vezmeme naši provizi od kupující strany. Vzhledem k tomu, že ve většině zemí (Rakousko, Itálie, Chorvatsko atd) je provizní systém nastavený tak, že provizi platí obě strany transakce (většinou 3 % + 3 %), tak naše účast na transakci neznamená žádné provizní navýšení pro kupující stranu. Jen tu provizi místo třeba italské realitce, zaplatí nám.

Poskytujete vašim klientům servis i v případě, že vám neplatí provizi?

Určitě. Naším zájmem je, aby celá transakce dospěla do úspěšného konce, tzn. že si klient převezme svoji nemovitost a bude ji moct bez problémů užívat. Paradoxně tak v případě nových projektů máme sice provizní smlouvu s developerem, ale většinu našich služeb poskytujeme kupující straně. S čímž jsou zahraniční developeři a samozřejmě i naši klienti naprosto spokojeni. Standardně tak našim klientům zajišťujeme zdarma překlady všech smluvních dokumentů apod.

Jaké procento vašich prodejů tvoří projekty před dokončením?

Téměř 90 % všech prodejů u nových projektů. Je to stejné všude na světě. Dobré projekty se prodávají ještě na papíře. Čím dříve do projektu vstoupí zájemce o koupi, tím lepší bude mít výběr a mnohdy i cenu. U některých developerů to probíhá tak, že do prodeje uvolňují postupně vždy menší balíček jednotek na prodej. Až když se daný balíček prodá, tak se uvolní další balíček. Toto mělo svoji logiku zejména v loňském a letošním roce s ohledem na vzrůstající náklady na vstupu pro developery.

Jaká je situace na trhu na konci roku 2022?

Je znát, že se trh zpomalil ve všech zemích. My děláme zejména ten primární trh developerských nemovitostí, tam jsou ceny stabilní a neklesají. Maximálně se tu a tam objeví pobídka ve formě kuchyňské linky zdarma pro kupujícího. A sem tam nějaká pobídka také pro realitní zprostředkovatele. To je vše. Nevěřím tomu, že by ceny u nových projektů měly jít nějak zásadně dolů v těch vyhledávaných turistických destinacích. Sníží se poptávka, likvidita bude nižší, ale ceny se výrazně nesníží. A pokud ano, tak u projektů, které třeba v nějakém aspektu nejsou úplně top. Na sekundárním trhu starších nemovitostí to může být trochu jiná story. Nárazově se může objevit nějaký vynucený prodej za výhodných podmínek pro kupující stranu, pokles cen u starších nemovitostí může být výraznější než u nových nemovitostí, ale tlak hypotéčního trhu v zahraničí není tak výrazný jako v České republice.

V jaké zemi byste doporučil investovat v roce 2023?

Neorientoval bych se úplně podle země. Když to zjednoduším, tak celý svět a celá Evropa je na tom dost podobně, ta největší rizika jsou dnes globální. Orientoval bych se na stabilní země – politicky a hospodářsky. Samozřejmě i tyto země mají a budou mít své výkyvy, včetně realitního cyklu, ale z dlouhodobého pohledu se jedná o bezpečnou investici. Z mého osobního pohledu má smysl diverzifikovat měnově. Ať už je situace s českou korunou momentálně jakákoliv, myslím, že dává smysl budovat si svoji dlouhodobou

investiční pozici v euru nebo v dolaru. A pak už bych se spíše díval na konkrétní projekt. Myslím, že porovnávat celé země apriori – např. Španělsko versus Chorvatsko versus Itálie versus Německo - je příliš velké zobecnění.

Je nějaký rozdíl mezi českým investorem do zahraničních realit dnes a třeba před deseti lety?

Trochu se liší business background. Před deseti patnácti lety byla drtivá většina našich klientů podnikatelé z tradičních business segmentů – stavařina, výrobní firmy apod. Posledních pár let cítíme, že k nám přichází stále více mladších lidí, kteří mají svůj business v IT nebo službách.

Jsou tito noví klienti odlišní od těch předchozích?

Možná mají trochu více zkušeností ze zahraničí. A mám takový pocit, že už cíleně nebudují početné realitní portfolio v tuzemsku, nemají chalupu, nemají xy investičních nemovitostí na pronájem v Praze nebo v krajském městě. Občas mají tedy jen své hlavní bydlení v ČR a pak se dívají hned směrem do zahraničí. S tímto nemají problém…

A jaké je vaše doporučení pro potenciální zájemce, jak koupi nemovitosti v zahraničí uchopit?

Zavolat nám :-). Přeji všem hezký nový rok.
