

Developer a nájemní bydlení? 11x si to rozmyslete!

Author: Reklamní text | Published: 01.04.2010

O nájemním bydlení na Albertově - Albertov Rental Apartments - toho bylo za poslední rok napsáno už hodně. Projekt, v němž je dnes obsazeno více než 200 apartmánů, si už získal svoje místo na trhu. A to především díky řadě odlišností.

Malé vnitřní obchodní centrum s restaurací, supermarketem, lékárnou, optikou, spořitelnou a dalšími službami, které jsou přístupné přes podzemní parking tzv. suchou nohou, s nádherným výhledem na Vyšehrad i na historickou Prahu, s recepcí, ostrahou, s úplně nově a moderně vybavenými byty s LCD televizí, myčkou, sušičkou a tak dále a tak dále... Zdá se, že je to tak snadné... Jenže to je pouhé zdání.

Uvést takový projekt na trh a udržet ho ve vysoké kvalitě, to už vyžaduje spoustu odvahy, peněz, každodenní mravenčí práce, která nikdy nekončí... Uvedu nyní několik kritických míst na cestě k úspěchu takového nájemního areálu. O tom se totiž tak často nepíše.

1. Dlouhodobá návratnost investice, nutná vysoká finanční stabilita

Myslím, že každému průměrně inteligentnímu člověku je jasné, že investor může zapomenout na rychlé zisky, které získává developer při standardním prodeji bytů. Investor u takového areálu, jakým je Albertov, musí uvažovat ve výrazně delším horizontu.

2. Každý rok obměna minimálně 60 procent nájemních smluv

Byt se prodá jednou, a v podstatě tím práce končí. V případě průměrného ročního nájmu je však developer donucen každý rok obměnit prakticky všechny smlouvy. Někdo sice smlouvu prodlouží, ale 60 procent ne. To je realita!

3. Vysoká investice do vybavení bytů

Plně vybavit areál v moderním stříhu a individuálním designu každého bytu znamená mít nejen hodně peněz, ale také fundovaný tým spolupracovníků od designéra po koordinaci řemesel, dodržování termínů, cen, kvality práce... Rovněž je nutné takovou investici chránit, aby nedošlo k jejímu výraznému poškození či například k odcizení.

4. Údržba a renovace bytů

A zase peníze! Každý takový investor musí dobře plánovat nutnou údržbu a renovaci bytů. Nikdo asi neuvěří tomu, že nájemník po roce odevzdá byt v takovém stavu, v jakém jej převzal. Možná, že nějaké poškození i uhradí, ale opravdu jen některé a jen možná.

5. Následný prodej bytu se zařízením

Pokud se byty se zařízením prodávají, je to obtížné. I když je interiér vyroben na míru, málokdy klientovi vyhovuje, a developer peníze stejně požaduje...

6. Přeorientování obchodního týmu

Standardní developer musí naučit svoje obchodníky některým novým úkolům. U nájemního bydlení například platí neustálá péče o klienta v celém průběhu jeho nájemního vztahu.

7. Právní problémy

Obecně náš právní řád příliš nechrání vlastníka před bydlícím a jeho způsoby. Velmi problematické je například vystěhování nájemníka, a to i v případě, že hrubě porušuje nájemní smlouvu, například nehradí nájemné. Obtížné jsou i právní spory s nájemníky ze zahraničí. Dokonce se stalo, že v pokoji

zůstal klíč, na účtu dluh, a nájemník byl na druhém konci světa! Problematicky řešitelné jsou i případy žádosti nájemců o zřízení trvalého pobytu či sídla společnosti, zejména potom v případě ukončení vztahu a domáhání se zrušení takového trvalého pobytu či sídla.

8. Pohledávky

Společnost si musí vytvořit sofistikovaný systém řešení v případě neplatičů nájemného. V podstatě denní režim sledování, jasné vnitrofiremní předpisy, detailní postupy při určitých lhůtách zpoždění plateb apod.

9. Služby

Výraznou přidanou hodnotou je poskytování dalších služeb, běžných například při hotelovém typu ubytování. Tedy služby recepce, úklidu, praní, půjčovny atd.

10. Udržení kvality služeb

Pravda rovněž bývá, že ještě těžší, než takový produkt nastartovat, je jeho dlouhodobé udržení ve stále stejně vysoké kvalitě. Vyžaduje to často přesný popis činností, důslednou kontrolu a neustálou snahu hledání nového a lepšího...

11. Vysoké správní náklady

Náklady spojené se životem takového areálu jsou poměrně velmi vysoké a jen určitou část z nich lze v rámci spravedlivého systému fakturovat klientovi. Vzhledem k tomu, že správní náklady nestoupají úměrně s velikostí areálu, je určitě vhodnější spustit nájemní bydlení ve větším komplexu.

A závěr?

Produkt je složen z velkého množství dílčích činností, žádná z nich nesmí zůstat průměrná. Pro úspěšnost produktu musí být zaručeno vše - od vysoké finanční stability vlastníka přes výrazné konkurenční výhody až po řízení všech detailů produktu. Je to práce velmi náročná a je třeba se při ní obcerstvit a načerpat nové síly. Nejlépe třeba v naší restauraci la Galerie, která je součástí areálu na Albertově. I tohle všechno se skrývá za úspěšným nájemním bydlením.

Pozn.: Projekt Albertov Rental Apartments provozuje společnost CTR group a.s., která od roku 1991 realizovala již 18 samostatných projektů zahrnujících výstavbu bytových domů, administrativních budov a rekonstrukci starších staveb.

Tomáš Kašpar, MBA - obchodní ředitel CTR group a.s. a člen představenstva

01.04.2010 08:00, Reklamní text