

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

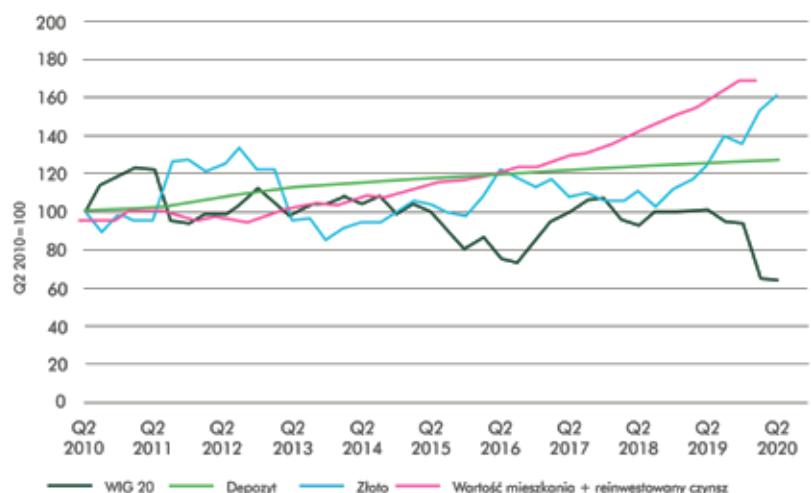
Mieszkania na wynajem lepsze niż złoto. Liczba studentów będzie rosła

Obecnie podaż na rynku najmu mieszkań kreowana jest głównie przez drobnych inwestorów, którzy szukają sposobu na ulokowanie i pomnożenie swoich oszczędności. W ostatniej dekadzie mieszkania okazały się najbardziej stabilną i zyskową opcją, co jeszcze napędza ruch na rynku. Od 2010 do 2020 r. wartość przeciętnej inwestycji w mieszkanie na wynajem rosła stabilnie, zyskując średnio 75 proc. W tym samym czasie wartość złota podlegała fluktuacjom i wzrosła o 64 proc. – wynika z analizy CBRE, przygotowanej m.in. na podstawie danych NBP.

Jednocześnie dane GUS wskazują, że do 2030 r. liczba osób wkraczających w dorosłość w Polsce zacznie rosnąć, co zwiększy popyt na mieszkania na wynajem. – Mieszkania na wynajem najczęściej należą do osób fizycznych, które szukają sposobu na ulokowanie i pomnożenie swoich oszczędności. Najczęściej posiadają oni nie więcej niż dwa-trzy lokale. Wiele osób postrzega taką inwestycję jako sposób zapewnienia dodatkowych środków na emeryturze. Proces najmu obsługują sami, lub zatrudniają wyspecjalizowane firmy trudniące się pośrednictwem w wynajęciu mieszkań i zarządzaniem wynajętym zasobem. Pandemia nieco zachwiała tym rynkiem, powodując spadek liczby studentów, zmniejszyła też mobilność krajową i zagraniczną, a tym samym ograniczyła zainteresowanie wynajmem. Oczekujemy jednak, że rynek pozytywnie zareaguje na pierwsze sy-

gnały zakończenia pandemii – mówi Agnieszka Mikulska, ekspert w dziale mieszkaniowym CBRE. Z analizy CBRE wynika, że w ciągu ostatniej dekady mieszkania na wynajem były jedynym produktem inwestycyjnym dostępnym dla drobnych inwestorów, który notował stabilny i wysoki wzrost, szczególnie w ostatnich 5-6 latach. Pewny zysk dawał także depozyt, jednak na niższym poziomie niż mieszkaniówka. Pozostałe opcje inwestycyjne, takie jak gra na giełdzie czy złoto, podlegały znacznie większym fluktuacjom. – Długofalowy pewny zysk i dobre prognozy dla rynku najmu mieszkań, mimo chwilowych zawirowań, przyciągają również inwestorów instytucjonalnych. Za kolejne 10 lat będziemy obserwować nowe standardy, wyznaczone przez projekty built-to-rent, czyli obiekty budowane specjalnie pod wynajem instytucjonalny. To

Zmiana wartości inwestycji w mieszkanie na wynajem na tle wyników innych opcji inwestycyjnych



Źródło: obliczenia własne CBRE na podstawie danych NBP i stopy p.l. Czynsz reinwestowany – wpływ z czynszu po opodatkowaniu umieszczony na depozycie bankowym.

sprawi, że rozdrobniony obecnie rynek prywatnych właścicieli może czekać powolna konsolidacja – mówi Agnieszka Mikulska.

Studenci utrzymają rynek

Młodzi ludzie wyjeżdżający na studia do centrów akademickich są jednym z głównych czynników generujących popyt na rynku mieszkaniowym. Prywatne lokale mogą konkurować z akademikami nie tylko pod wzglę-

dem warunków i kosztów, ale przede wszystkim dostępności, gdyż miejsc w domach studenckich nie wystarcza dla wszystkich. Na początku 2020 r. uczelnie publiczne w największych ośrodkach akademickich zapewniały miejsce w akademikach tylko dla niespełna 9% swoich podopiecznych. Uzupełnieniem oferty akademików publicznych mogą być prywatne domy studenckie, ale ten rynek wciąż pozostaje niszowy. Na początku 2020

r. dostarczał miejsca dla jedynie ok. 1 proc. osób studiujących w największych polskich ośrodkach akademickich. W tej sytuacji większość studentów musi korzystać z najmu na wolnym rynku. Dodatkowo, jak wskazują dane GUS, w ciągu najbliższej dekady zacznie rosnąć liczba młodych ludzi wkraczających w dorosłość, co wpłynie pozytywnie na popyt na mieszkania na wynajem, szczególnie w dużych miastach.

Zeitgeist. Ikona nowych czasów

„Do końca przyszłego roku chcemy podwoić naszą ofertę najmu instytucjonalnego. W ciągu pięciu lat planujemy mieć po kilkaset mieszkań w każdym z siedmiu głównych miast Polski. Podstawą do tego są doświadczenia wyniesione z rynków Europy Środkowo-Wschodniej” – mówi Peter Noack, dyrektor zarządzający Zeitgeist Asset Management.

Jak przystało na czesko-niemieckiego inwestora, za zapowiedziami szybko idą czyny. Zeitgest AM wszedł do Polski w 2016 roku jako pionier rynku instytucjonalnego. Dzięki dużemu zapleczu finansowemu zajął trudną, ale lukratywną niszę, czyli zakup historycznych nieruchomości, położonych w topowych lokalizacjach. Najchętniej kupuje całe kompleksy budynków, aby po renowacji i przebudowie współtworzyć nową tkankę miejską. Takimi inwestycjami są nieruchomości warszawskie, jak Długa 44/50, Solec 22 czy Nowogrodzka/Św. Barbary, oraz krakowskie, np. graniczący z Plantami zabytkowy gmach Poczty Głównej. Dziś w portfolio firmy są projekty obejmujące blisko 800 mieszkań. „Fakt, że remontujemy wiekowe kamienice, nie oznacza, że celujemy w klientów premium” – mówi Michał Okoń, dyrektor zarządzający Zeitgeist Asset Management Polska. „W naszych dwóch lokalizacjach

w Warszawie powstają na przykład akademiki, a inne przeznaczamy na mieszkania na wynajem o średnim standardzie”. Dzięki takiemu podejściu firma może dowolnie rozszerzać skalę działania, w tym realizować projekty deweloperskie. W Polsce nie ma bowiem gotowych nieruchomości o dobrej jakości, które można by kupić i od razu włączyć do oferty najmu. Jeśli chce się mieć dobry produkt, ale możliwe szybko, trzeba go samemu stworzyć.

Najem instytucjonalny także w Trójmieście

Pierwszą realizacją deweloperską Zeitgeist AM w Polsce jest osiedle „Czyżewskiego 34” w Gdańsku-Oliwie. Na inwestycję składają się cztery budynki mieszkalne z garażem podziemnym i lokalami o powierzchniach od 36 do 65 m kw. Standard mieszkań obejmuje wykończenie, by umożliwić lokatorom szybką przeprowadzkę. Osiedle trafi na ry-

nek wiosną 2022 r. pod nową marką – Home by Zeitgeist – która obejmuje lokale serwisowane, dostępne w najmie długoterminowym.

„Home by Zeitgeist to zupełnie nowy koncept, zapewniający bezpieczny najem, bez prowizji lub zaangażowania stron trzecich. Wszystkie mieszkania, wraz z serwisem, będą oferowane bezpośrednio przez właściciela budynku” – podkreśla Peter Noack. Takie rozwiązanie może być atrakcyjne w szczególności dla klientów korporacyjnych, którzy potrzebują mieszkań dla pracowników kontraktowych. Mają zapewnioną profesjonalną obsługę mieszkań i podpisany dokument z jednym partnerem. Przekłada się to na bezpieczeństwo umowy oraz prostotę i stabilność wzajemnych relacji.

„Przewidujemy, że w ciągu najbliższych pięciu lat liczba lokali w najmie instytucjonalnym w Polsce wzrośnie co najmniej sześciokrotnie. Ma to związek z coraz trudniejszym dostępem do kredytów na zakup mieszkania oraz niepewnością dochodów, szczególnie w okresie recesji” – dodaje Peter Noack. „Nasza oferta jest odpowiedzią na potrzeby mobilnych, otwartych na zmiany młodych ludzi, dla których elastyczność oraz inwestowanie we własne

kompetencje są ważniejsze niż poczucie własności. Staramy się też zainteresować pokolenie osób 60+, szukające dobrej jakości mieszkań serwisowanych”.

Rozwojowi sektora najmu instytucjonalnego pomaga pandemia. Wielu operatorów hoteli czy właścicieli starszych budynków biurowych wystawia je teraz na sprzedaż – w efekcie problemów z utrzymaniem płynności. Dla inwestorów to korzystna sytuacja, bo w szybkim czasie mogą wzbogacić swoje portfolio o lokale niemal gotowe do najmu lub wymagające remontów nie ingerujących w strukturę budynku.

Ramię w ramię z deweloperem

Rozbudowa oferty najmu na bazie nowo stawianych budynków wymaga specjalnego typu umów między funduszami a wykonawcami. Dziś ciągle trwa wzajemne uczenie się i docieranie obu stron. „Wchodząc na polski rynek, spotykaliśmy się z obawami deweloperów, którzy widzieli w nas konkurencję. Po co budować dla zewnętrznej sprzedaży mieszkań można uzyskać wyższą cenę za metr?” – zauważa Peter Noack.

Argumentów za współpracą jest kilka. Spośród nich najmocniejszy

jest finansowy, a konkretnie brak konieczności zaciągania przez dewelopera kredytu na inwestycję. Umowę z inwestorem można bowiem tak ustalić, aby po pierwsze – fundusz zobowiązał się do kupna budynku po zakończeniu budowy, po drugie – zapewnił wcześniejsze finansowanie poszczególnych etapów budowy. Dzięki temu wykonawca potrzebuje utrzymywać tylko niewielki kredyt obrotowy. „Drugi argument to koszt sprzedaży mieszkań. Zwykle, by sprzedać 100 lokali, trzeba dotrzeć do 15 tysięcy osób. Mając jednego partnera, deweloperowi odpadają koszty biura sprzedaży, marketingu, zatrudniania osób, ale też indywidualnego dostosowania lokalu dla każdego klienta” – dodaje Michał Okoń.

W efekcie umowy oparte na prefinansowaniu budowy przez partnera instytucjonalnego zyskują dziś coraz więcej zwolenników, choć trzeba przyznać, że pionierami są tu duzi deweloperzy, posiadający profesjonalny dział analiz. Przykładem projektu zrealizowanego w opisaną wyżej formułę – ang. *forward purchase*, *forward funding* – jest nowe gdańskie osiedle Zeitgeist AM, gdzie partnerem wykonawczym jest firma BMC.

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

WIERZYM, ŻE NAJEM INSTYTUCJONALNY JEST LUDZIOM POTRZEBNY

Planujemy stworzenie bogatego portfolio mieszkań na wynajem w całej Europie Środkowo-Wschodniej. Korzystamy z przywileju pierwszeństwa na rynku najmu instytucjonalnego. Kiedy pojawiliśmy się w Czechach czy w Polsce, nikt inny się tym nie zajmował – mówi Peter Noack, współzałożyciel i CEO Zeitgeist Asset Management w rozmowie z się Agnieszką Bulus-Trando w BiznesINFO TV.



Jako inwestor są Państwo znani z rewitalizowania historycznych budynków na cele mieszkaniowe i domy studenckie, a także zarządzania nimi na rzecz inwestorów instytucjonalnych i prywatnych. Skąd pomysł na taki model biznesowy?

Zaczęliśmy działalność w Pradze, a Praga posiada dużą bazę starych, pięknych budynków m.in. z lat 20-tych XX wieku. Nasz pomysł polegał na tym, aby je odnowić i przygotować do kolejnego stulecia. Stało się to naszą specjalnością. Kiedy przyjechalismy do Warszawy, okazało się, że niestety nie ma tutaj aż tylu wiekowych, atrakcyjnych nieruchomości, jednak nie przestawaliśmy szukać. Udało nam się znaleźć budynki przy ul. Długiej w okolicach Starego Miasta czy przy ul. Wrzesińskiej na Pradze. Każdemu takiemu znalezisku staraliśmy się oddać ducha jego czasu (stąd nazwa firmy) i przywrócić je do życia.

Nazwa waszej firmy, ZEITGEIST, tłumaczy się jako duch czasu, duch epoki. Jak Państwo, idąc z tym duchem czasu, dostosowali swoje inwestycje do pandemicznej rzeczywistości?

Zarządzamy obecnie 400 mieszkaniami w Pradze i przekroczymy niedługo liczbę 500. Widzimy, że najem instytucjonalny jest ludzom potrzebny. Wiele osób nie stać dziś na zakup mieszkania. Sytuacja ich zatrudnienia jest niepewna, przez co nie chcą zdecydować się na taką inwestycję. Z drugiej strony, większość młodych ludzi szuka coraz większych mieszkań. Potrzebne jest miejsce na domowe biuro i dla dzieci. To właśnie oferujemy klientom – większe mieszkania przy względnie niskim czynszu. Czasem z powodu dobrej lokalizacji cena najmu jest wyższa, ale staraliśmy się znajdować również lokalizacje dostępne dla szerokiej rzeszy klientów, zarówno w Polsce jak i w Czechach. Chcemy udostępnić im przyjemne

miejsce zamieszkania – tym właśnie zajmuje się ZEITGEIST.

Rynek najmu instytucjonalnego w Polsce dopiero się tworzy. Czym przyciągnęła was Polska i jakie macie dalsze plany na naszym rynku?

Mamy zamiar rozwijać się i rosnąć na polskim rynku. Kiedy tu przyjechalismy, założyliśmy biuro w dwie osoby. Teraz jest nas piętnaścioro. Zaczęliśmy z jednym projektem, w tej chwili mamy osiem realizacji w trzech miastach – w Warszawie, Gdańsku i Krakowie. Interesuje nas rozwój we Wrocławiu, Poznaniu, Łodzi oraz Katowicach. Nasze plany w Polsce są ambitne, a wynika to także z dużego zaangażowania i determinacji naszych instytucjonalnych inwestorów. Mamy pieniądze, mamy wiedzę i szukamy już tylko odpowiedniej okazji, która umożliwi nam wzrost na tym rynku.

Ale dlaczego Polska?

Porównaliśmy rynek polski do czeskiego, gdzie założyliśmy firmę. W Czechach mieszka 10 mln ludzi, w Polsce – 40 mln. Polski rynek jest cztery razy większy. Wejście tutaj było dla nas oczywiste, następnym ruchem. Macie nie jedno, a kilka miast, które bardzo lubię. Pochodzę z Niemiec, gdzie jest naturalnym to, że oprócz Berlina, liczy się tam również Dusseldorf, Frankfurt czy Monachium. W Polsce jest podobnie. Podoba nam się zróżnicowany rynek ze zróżnicowanymi potrzebami. Z tego powodu chcemy tutaj zostać i tu się rozwijać.

Nasza oferta na początku budziła wątpliwości. Wydaje mi się, że Polacy, podobnie jak wcześniej Czesi, szybko przekonają się do najmu instytucjonalnego. Rynek się zmienia, ale ludzie mają podobny sposób myślenia. Wszyscy przeżyli okres komunizmu i cieszą się od 30 lat wolnością oraz tym, że żyją w państwie kapitalistycznym.

Państwa firma w Czechach ma czołową pozycję. Jakie widzi Pan podobieństwa, a jakie różnice między modelami biznesowymi w Polsce i w Czechach?

Różnicą jest skala. W Pradze dostępne są stare budynki. Miasto nie zostało zniszczone podczas drugiej wojny

światowej. Nie ma tam więc miejsca na większe projekty. Tu, w Warszawie jest wiele atrakcyjnych działek w centrum miasta, gdzie można tworzyć duże realizacje. Inwestować można także w Gdańsku, w Krakowie, w szeregu innych miejsc. Można tworzyć projekty w większej skali, co jest szczególnie interesujące przy budowaniu obiektów mieszkalnych przeznaczonych do wynajęcia.

Mówi Pan o wzroście, o dużych projektach, a jaki był Państwa największy zakup w Polsce i jak zmieniło to Państwa pozycję na rynku?

Naszą największą inwestycją był zakup kompleksu przy ul. Nowogrodzkiej i Św. Barbary w centrum Warszawy od Orange. To ogromna działka, usytuowana w centrum miasta. Mamy czas, aby stworzyć tutaj bardzo atrakcyjny projekt. Rozmawiamy z władzami miasta, rozpoczynamy też odrestaurowywanie dwóch pierwszych budynków i przekształcanie ich na obiekty mieszkaniowe do wynajęcia. Zobaczymy jeszcze, jak zagospodarujemy resztę budynków. Widzimy, że dzięki temu zakupowi staliśmy się rozpoznawalni na rynku. Wcześniej inwestowaliśmy 10 mln euro, 15 mln euro. Jak to zwykle jest na rynku nieruchomości, rozmiar ma znaczenie. Po tym zakupie kolejne transakcje przychodziły łatwiej, gdyż ludzie wiedzieli, że potrafimy poradzić sobie nawet z tak dużymi projektami.

Jak duży portfel planujecie w Polsce? Czy pozostanie on w waszych rękach, czy będziecie sprzedawać te nieruchomości?

Planujemy stworzenie bogatego portfolio w całej Europie Środkowo-Wschodniej, wliczając również Węgry. Chcemy utrzymać je w posiadaniu i pozostać w roli wynajmującego. Stworzyliśmy duży zespół zarządców nieruchomości w Pradze i zrobimy to samo w Polsce. Naszym celem jest więc utrzymanie aktywów w długiej perspektywie. Nie planujemy budynków na 1 tys. mieszkań, bardziej interesują nas nieruchomości obejmujące 300-400 lokali. Nie wykluczamy więc tego, że możemy sprzedać jakąś pozycję z naszego portfolio, ale to najwcześniej za trzy, cztery lata.

Kiedy planują Państwo oddanie do użytku pierwszych mieszkań na wynajem w Polsce i w jakiej lokalizacji będą się one znajdowały?

Pod koniec tego roku udostępnimy w Gdańsku 200 mieszkań. Są one w tej chwili w budowie. To bardzo atrakcyjny projekt, pomiędzy Sopotem a Gdańskiem. Myślę, że będzie przyciągał do dużo uwagi, kiedy będzie gotowy. W ramach tego projektu przedstawiamy naszą nową markę – Home By ZEITGEIST. Druga inwestycja znajduje się na warszawskiej Pradze, przy ul. Wrzesińskiej. Zabytkową kamienicę wraz z połączonym z nią nowym budynkiem udostępnimy w pierwszym lub drugim kwartale przyszłego roku. Na datę oddania mieszkań wpływa to, że projekt zakłada odnowienie starej budowli, co jest bardziej skomplikowane. Nie zawsze można przewidzieć, jak szybko zakończą się prace przy odrestaurowaniu. Po tych dwóch projektach, kolejnym, który udostępnimy do wynajmu będzie kompleks przy ul. Nowogrodzkiej i Św. Barbary, oddamy dwa mniejsze budynki mieszkalne.

Ostatnie pytanie – z czego jest Pan najbardziej dumny po tych prawie pięciu latach działalności w Polsce i co jeszcze chce Pan osiągnąć?

Korzystamy z przywileju pierwszeństwa na rynku najmu instytucjonalnego. Kiedy się na nim pojawiliśmy się, nikt inny się tym nie zajmował. Teraz na rynku jest wielu graczy. Wydaje mi się, że przyciągnęliśmy wiele uwagi, co jest dla nas inspiracją do przedstawiania kolejnych pomysłów, do robienia czegoś jako pierwsi. Tym był właśnie nasz debiut na rynku prywatnych domów studenckich w Pradze. Teraz przenosimy ten pomysł na polski grunt. W ciągu miesiąca powinny ruszyć prace budowlane przy prywatnym akademiku na Solcu w Warszawie. Jestem dumny z tego, że nasza firma, którą na początku tworzyło dwoje ludzi, rozrosła się już do ponad 40 osób. A także z tego, że mamy trzy siedziby – jesteśmy w Berlinie, Warszawie, Pradze i mamy projekty nawet w Budapeszcie.

REKLAMA



W najbliższych wydaniach Home&Market i Gazety Finansowej zostanie opublikowany raport pt. „Powrót do biura”. Przedstawimy w nim najnowsze trendy na rynku biur i prognozy dotyczące rozwoju tego sektora. Poruszymy m.in. takie zagadnienia jak:

- ⇒ Wpływ pracy zdalnej na rynek biurowy
- ⇒ Rozwój coworkingu i biur typu flex
- ⇒ Nowe trendy, czyli well being i mixed-used
- ⇒ Plany inwestycyjne i nowe otwarcia