

Jak si za pár tisíc koupit podíl v zahraniční nemovitosti

– TEXT – Petr Kain – FOTO – Honza Mudra

InvestBay je platformou, která investorům umožňuje koupit si třeba jen malý kousek nemovitosti v zahraničí, doslova za pár tisíc korun a získávat pak z jejího pronájmu pravidelný příjem. Jako první na českém trhu zároveň nabízí investice do nemovitostí prostřednictvím takzvaných tokenů, s kterými lze pak obchodovat na sekundárním trhu. Investoři zároveň mají s nemovitostí spojena hlasovací práva a mohou se podílet na rozhodování o hlavních otázkách jejího fungování. V zahraničí podobné platformy úspěšně fungují, v Česku je ale InvestBay první svého druhu. Zatím si investoři jejím prostřednictvím koupili tři apartmány, spoluzakladatel InvestBay Daniel Rajnoch má ale mnohem ambicióznější plány. Do pěti let chce mít v Evropě přes tisíc rekreačních apartmánů a kolem dvou milionů klientů.

Co všechno společnost InvestBay investorům nabízí?

Naše platforma umožňuje malým investorům již od částky 100 eur investovat do rekreačních nemovitostí po Evropě, které by jinak pro individuálního investora byly obtížně dosažitelné. I pro investory s velkým objemem peněz totiž není snadné vycestovat třeba do Španělska a koupit si tam nemovitost. Je s tím spojena například spousta právních a daňových problémů, které za ně vyřešíme. Naši největší cílovkou budou lidé disponující volnou hotovostí ve výši 100 tisíc až milion korun. To už je relativně hodně peněz, které v inflaci ztrácejí hodnotu a zároveň je to příliš málo na to, aby si za ně lidé mohli koupit celou nemovitost. O každou nemovitost se stará lokální operátor, který ji opečovává a vybírá



Za pět let bychom chtěli být evropskou platformou, která má přes tisíc apartmánů rozestých po Evropě.

nájem. My od něj měsíčně získáváme výnosy z nájmu a ty podle jejich podílu na nemovitosti rozdělujeme mezi naše klienty. Po pěti letech pak chceme nemovitost prodat a získanou sumu opět rozdělit mezi investory.

Kdyby cena po pěti letech byla nižší než pořizovací, tak předpokládám prodávat nebudete.

V takovém případě navrhneme investorům, aby hlasovali o odložení prodeje. Záleží to na nich. Stejně tak dojde k hlasování, kdyby příští rok přišel kupec a nabízel nám za nemovitost dvojnásobek.

Investice nabízíte prostřednictvím tokenů, co si pod tím představit?

Když nemovitost stojí, a to včetně všech s ní spojených nákladů 300 tisíc eur, rozdělíme ji na 300 tisíc tokenů, které si investoři mohou nakoupit. Přičemž platí že minimálně musí nakoupit 100 tokenů. S tokeny mohou investoři obchodovat na sekundárním trhu. Jejich odprodej naší firmě zatím není možný, ale připravujeme to. Potřebujeme na to jen mít kapitálovou sílu.

Nemovitosti pořizujete s využitím úvěru?

Ne, kupujeme je teprve tehdy, kdy na ně od investorů vybereme peníze. Na začátku, kdy jsme nebyli úplně známí, to samozřejmě nějakou dobu trvalo. Když jsme vybírali asi 400 tisíc eur na koupi nemovitosti ve španělské Marbelle, trvalo to od září do prosince loňského roku. Ten čas se ale postupně zkracuje. Jen o něco málo menší investici na koupi nemovitosti na Lipně vybereme za dva měsíce. Jinak výhodou pro investory je, že mohou využívat slevy na ubytování ve všech našich nemovitostech, bez ohledu na to, do které vložili peníze.

Jak vysoká je ta sleva?

V případě Marbelly je to deset procent. A i když tam máme koupený jen jeden apartmán, využívat mohou naši investoři zlevněné ubytování ve všech 120, které v resortu jsou.



Daniel Rajnoch

Počátky podnikání Daniela Rajnocha jsou spojeny s pražským hudebním klubem Solidní nejistota, jehož byl šéfem a spolujednatel. Z gastrobyznysu ale před pár lety odešel a vrhl se do světa start-upů. Spoluzaložil společnost YourPass, jejímž cílem bylo přesunout věrnostní plastové karty z peněženky do mobilu. Nedávno rozjel další byznys – spoluzaložil firmu InvestBay, která dává lidem možnost investovat do nemovitosti po tisícikorunách.

Co si od investorů účtujete vy?

Účtujeme si poplatek ve výši pěti procent z hodnoty nemovitosti na začátku investičního období, každoročně jedno procento z hodnoty majetku, který spravujeme a na konci při prodeji nemovitostí deset procent z rozdílu mezi nákupní a prodejní cenou nemovitosti.

Kde všude máte apartmány?

Momentálně máme jeden ve Španělsku, jeden v Chorvatsku a jeden na Lipně. Budeme přidávat možnost investovat do apartmánu v Jeseníkách a později i ve Vysokých Tatrách. Další apartmán budeme přidávat i v Marbelle ve Španělsku. Připravujeme i možnost investice v Gruzii, Francii a do budoucna chceme i horský apartmán v Rakousku. Rádi bychom vybírali peníze na jeden apartmán denně. V takové fázi už samozřejmě budeme potřebovat partnery, kteří nám budou pomáhat nemovitosti vybírat.

Proč jste si vybrali investice právě do rekreačních nemovitostí?

Čísla ukazují, že lidé stále víc cestují, zároveň dochází ke změně v pracovním světě. Stále více lidí už pracuje spíše čtyři než pět dní v týdnu, pátek už je takový malý víkend a s tím souvisí i to, že lidé více jezdí na tyhle prodloužené víkendy na dovolenou.

Kolik máte nyní investorů a jak takový typický investor vypadá?

Momentálně máme okolo 220 investorů, když to očistím od těch, kteří s námi investují mimořádně vysoké sumy, tak průměrná investice je okolo 30 tisíc korun. Většina investuje do všech nemovitostí, které nabízíme.

Jsou investoři jen z Česka, nebo i ze zahraničí?

Naprostá většina je z Česka. Mimo Česko se teď chceme soustředit především na britský trh.

Proč je pro vás zajímavý britský trh?

Británie je jednoznačnou fintechovou velmocí Evropy. I proto tam chystáme první kolo investic do naší firmy. Chceme vybrat okolo tří milionů eur. První diskuse s investory už máme za sebou.

Jaké máte plány do budoucna? Kde byste chtěli být za pět, deset let?

Za pět let bychom chtěli být evropskou platformou, která má přes tisíc apartmánů rozestých po Evropě, ideálně mít přes dva miliony klientů. Zní to možná velikášsky, ale není to zase tak nereálné. Jestli se odhaduje, že v Česku žije na 200 tisíc potenciálních investorů, v Británii jich mohou být klidně dva miliony i víc. ■