

# BUY TO LET

## czyli kontrolowany zakup nieruchomości na wynajem



**Monika Mojzesowicz**  
Dyrektor Departamentu  
Kredytów Firmowych  
Expander Advisors Sp. z o.o.



**Izabela Maciaszek**  
Specjalista ds. Wyceny  
Nieruchomości – LEGE ARTIS  
Biuro Doradców Majątkowych,  
Partner Biznesowy Expander  
Advisors Sp. z o.o.



**Szymon Mojzesowicz**  
MRICS  
Managing Leader  
– LEGE ARTIS Biuro  
Doradców Majątkowych,  
Partner Biznesowy Expander  
Advisors Sp. z o.o.

Bycie rentierem i zakup nieruchomości na wynajem to dla wielu kusząca perspektywa. Warto przyjrzeć się szczegółom takiego projektu, zanim zapadnie decyzja.

Rynek nieruchomości w sektorze nieruchomości komercyjnych to przede wszystkim rynek najmu, czego przejawem jest między innymi znaczna przewaga ofert powierzchni dostępnej do wynajęcia nad tą do nabycia. Przeoglądając portale prezentujące oferty dotyczące nieruchomości komercyjnych, można zauważyć, że ok 25% wszystkich ogłoszeń dotyczy sprzedaży. Można oczywiście podnosić, i to całkiem słusznie, że przecież w zakresie jednej nieruchomości ofert wynajmu może być kilka, podczas gdy oferta sprzedaży jest jedna, ale nie pozostawia to większych wątpliwości, co do przewagi rynku najmu. Powodem takiego stanu rzeczy jest to, że inwestorzy wolą uzyskiwać stały dochód z najmu i w ten sposób utrzymywać oraz zwiększać posiadany kapitał, niż odkładać pie-

niądze na lokatę lub inwestować alternatywnie, przez co bardziej skłonni są nieruchomości wynajmować niż sprzedawać. Wziąwszy pod uwagę, że kluczowym parametrem dla inwestora jest zwrot z inwestycji, należy przyjąć, że w takim wypadku najem jest finalnie korzystniejszy.

### W drodze do zysku

Oplacalność inwestycji w nieruchomości na wynajem to temat często przewijający się w opracowaniach wielu specjalistów, którzy, dogłębnie oceniając wpływ różnych czynników, zarówno na rynek, jak i samą nieruchomość, nierzadko wydają negatywną opinię o tej formie lokaty kapitału. Oczywiście, jak każda inwestycja, tak również i ta w nieruchomości obarczona jest ryzykiem. Wymaga znacznego zaangażowania zarówno w jej przygotowanie, jak i późniejszy okres eksploatacji. Ponadto główną cechą inwestycji w nieruchomości jest brak możliwości szybkiego wycofania zainwestowanego kapitału (stosunkowo niska płynność) – czas ekspozycji na rynku, okres pozyskania kredytu przez nabywcę czy czas na zgromadzenie dokumentacji obiektu i dopięcie formalności to przynajmniej kilka, a często kilkanaście miesięcy. Jednocześnie dla pewnej równowagi należy dodać, że popyt na powierzchnie do wynajęcia jest i będzie na sto-

sunkowo wysokim poziomie, gdyż z uwagi na model biznesowy usług mało która placówka banku czy apteka wykorzystuje własne pomieszczenia do prowadzenia działalności.

Niezbyt jeszcze w Polsce wykształcony rynek finansowania najmu w krajach Europy zachodniej stanowi na tyle istotny sektor rynku nieruchomości, w tym również mieszkalnych, że oferta kredytów BUY-TO-LET jest szeroka i powszechnie dostępna.

Może nam się wydawać, że proces inwestowania w nieruchomości na wynajem wydaje się wręcz banalny – kupujemy lub budujemy, wrzucamy ofertę do biura pośrednictwa, podpisujemy umowę najmu i inwestycja się spłaca, a my raz w roku płacimy podatek od nieruchomości, ewentualnie dodatkowo czynsz raz na miesiąc, i jednocześnie sprawdzamy, czy wpływa nam na konto opłata za najem i odpowiednia kwota z tytułu opłat eksploatacyjnych. Takie schematyczne podejście raczej nie przyniesie nam spodziewanego efektu, a w dłuższej perspektywie czasu może okazać się bardzo zgubne i prowadzić do straty.

Najbezpieczniej i najefektywniej jest podeprzeć się wiedzą specjalistów i przygotować sobie biznesplan w warunkami brzegowymi, a później się go trzymać. Są jednak i tacy, którzy samodzielnie chcą zadbać o swój interes i zapewnić sobie zysk z wynajmu.

Jakie są zatem czynniki, które mogą nam pomóc osiągnąć sukces? W naszej opinii przede wszystkim jest to zaangażowanie i właściwe rozeznanie tematu, zarówno pod względem sposobu zarządzania, jak i samej nieruchomości.

### Kupić – ale co?

Chcąc zainwestować w nieruchomość, którą chcemy później wynajmować, równolegle powinniśmy rozważać kilka podstawowych czynników. Pierwszym z nich jest stan zaawansowania inwestycji – czyli to, na jakim etapie gotowości będzie nabywana przez nas nieruchomość, np. czy będzie to grunt pod zabudowę, czy może nieruchomość do remontu, lokal w inwestycji deweloperskiej czy też istniejąca nieruchomość, wymagająca jedynie niewielkich prac remontowych. Bez wchodzenia w szczegóły związane z wysokością czynszu, atrakcyjnością obiektu na tle rynku czy też potencjalnym najemcą, decyzja dotycząca stanu nieruchomości wyznaczy nam moment (przynajmniej w przybliżeniu), w którym będziemy mogli zacząć realizować przychód, co nie jest bez znaczenia w sytuacji, gdy co najmniej część źródła finansowania pochodzi z kredytu i bez względu na to, czy powierzchnia jest już wynajmowana, czy też nie, musimy ten kredyt spłacać. Ważne jest, aby mieć na uwadze, jakie będą okoliczności na rynku w momencie osiągnięcia gotowości do najmu. Czy przypadkiem nie okaże się, że podobnych obiektów będzie kilka w okolicy? Koniecznie trzeba to rozważyć na etapie podejmowania decyzji.

Kolejnym krokiem jest oczywiście zbadanie, jaki rodzaj powierzchni jest lub będzie poszukiwany w danym rejonie, czyli kto potencjalnie może zostać naszym najemcą. Nabywając mały lokal użytkowy, w którym istnieje możliwość prowadzenia handlu lub usług, raczej możemy założyć, że dokładne badanie rynku w zakresie występowania lokalnych przedsiębiorstw czy liczby i struktury mieszkańców nie jest nie-

zbędne, ale już zakup gruntu i rozpoczęcie budowy magazynu bez wcześniejszego zobrazowania czynników otoczenia może okazać się mało trafione, gdy w promieniu najbliższych kilkunastu kilometrów nie ma żadnej drogi o charakterze ponadlokalnym lub nie występują firmy produkcyjne. Nie zawsze trafione jest również podejście „jakoś innym się udaje” opierające się na założeniu, że skoro na sąsiedniej działce powstał magazyn i właściciel ma w pełni wynajętą powierzchnię, to i my w końcu wszystko wynajmiemy. Nadwyżka podaży dostępnej powierzchni powoduje bowiem wydłużenie czasu ekspozycji i nadmierny udział występowania pustostanów, konieczność ustalenia konkurencyjnej stawki najmu czy też wprowadzenie atrakcyjnych dla najemców warunków, które nie zawsze są opłacalne dla wynajmującego (najczęściej nie są).

Za najbardziej atrakcyjne na wynajem należy uznać obiekty, które są możliwie uniwersalne pod względem wykorzystania, oraz takie, które są najczęściej poszukiwane na rynku (biura/usługi/handel) czy też takie, których sposób użytkowania można zmienić bez konieczności ponoszenia znacznych nakładów.

Wziąwszy pod uwagę, że inwestowanie w nieruchomości to proces wieloletni, za najbardziej atrakcyjne należy uznać obiekty, które są możliwie uniwersalne pod względem wykorzystania, oraz takie, które są najczęściej poszukiwane na rynku (biura/usługi/handel), czy też takie, których sposób użytkowania można zmienić bez konieczności ponoszenia znacznych nakładów. Struktura obiektu, która nie jest mocno skonkretyzowana, powoduje bowiem, że naszą ofertą może być zainteresowana większa liczba potencjalnych najemców. Nie można zapominać o tym, że nie jesteśmy w stanie do końca przewidzieć, na jakie powierzchnie będzie popyt w przyszłości, a inwestycja jest przecież wieloletnia i zależy nam, aby była konkurencyjna w długim okresie eksploatacji.

## Komentarz Moniki Mojzesowicz

**BUY-TO-LET** (pol. kupić, aby wynająć) jest to typ kredytu charakteryzujący się tym, że podstawą do liczenia zdolności kredytowej jest czynsz uzyskiwany z najmu nieruchomości, jaką chcemy zakupić.

Ryzyko finansowania takiej inwestycji polega na tym, że rynkowo kwoty najmu mogą być różne, co stanowi ryzyko dla banku pod względem odpowiedniego określenia stawki czynszu, a w przypadku okresów, kiedy lokal/mieszkanie nie ma najemcy, ryzykiem jest brak dochodu z najmu.

Dla zmniejszenia ryzyka inwestorzy decydujący się na taki rodzaj inwestycji powinni posiadać tzw. rezerwy na czas braku ewentualnego najmu.

Kredyty buy to let przyznawane są na zakup nieruchomości niekomercyjnych.

### A co w przypadku komercji?

W bankach dominuje prosta zasada: wskaźnik udziału kredytu w łącznych kosztach projektu (LTC), stosunku kwoty kredytu do wartości rynkowej nieruchomości (LTV) oraz pokrycia długu (DSCR) nie powinny przekraczać odpowiednio: 70% (LTC oraz LTV) i 120% (DSCR). Co potocznie oznacza, że klient powinien mieć 30% wkładu własnego liczonego od kwoty netto zakupu; rata kredytu nie powinna przekraczać 70% wartości czynszu. Kredyt udzielany jest na 10 lat plus 5 lat amortyzacji (nie dłużej niż okres umowy najmu). Inwestor ma możliwość powołania spółki celowej, ale pod warunkiem, że ma doświadczenie w prowadzeniu tego typu inwestycji.

### Czynsz rynkowy

Kiedy nabywamy nieruchomość, powinniśmy wstępnie ustalić możliwą do uzyskania rynkową stawkę czynszu. Pozwoli nam to odpowiedzieć na pytanie, czy na danej inwestycji możemy potencjalnie uzyskać oczekiwany zwrot. Szerokie analizy, publikowane przez firmy consultingowe, dają pewien obraz tego, jak w poszczególnych regionach kraju (zazwyczaj dużych miastach) kształtują się stawki najmu. Z całą pewnością mogą one wskazać ogólne tendencje, warto jednak dokładnie prześledzić, jak to wygląda na rynku lokalnym, szczególnie jeżeli planujemy zainwestować w innej miejscowości niż miasta wojewódzkie. Tutaj pomocna będzie wiedza lokalnych

specjalistów branży nieruchomości ale także oferty i informacje ogólnodostępne.

Analizując rynek ofertowy, warto również zrobić zestawienie czynników, od których zależy wysokość czynszu czy najmu, i dopasować naszą nieruchomość do występujących na rynku lokalnym realiów. Jako podstawowe czynniki, które wpływają na wysokość stawki czynszu, poza czynnikami typowo rynkowymi, jak popyt i podaż, wyróżnia się przede wszystkim lokalizację (pod kątem planowanej działalności), przy czym ważne jest tu zarówno położenie na tle miasta/miejscowości, jak również najbliższe otoczenie. Innym czynnikiem jest również wielkość oferowanej powierzchni, która z reguły jest odwrotnie proporcjonalna do wysokości jednostkowej stawki najmu. Nie bez znaczenia pozostają również stan techniczny budynku i standard wykończenia lokalu, wyposażenie w technologie i udogodnienia dla najemców (windy, klimatyzacja, monitoring, system kontroli dostępu), a w przypadku lokali – także usytuowanie w budynku. Wskazane czynniki wynikają głównie z cech samej nieruchomości, jednak o tym, czy powierzchnia zostanie wynajęta i jaką stawkę czynszu gotowy będzie zapłacić najemca, decydują również inne czynniki, których wpływu nie da się ściśle określić. Zalicza się do nich między innymi modę na dane miejsce, jak również operatywność zarządcy czy po prostu ogólną ocenę obiektu i wynajmującego.

### Umiejętne zarządzanie

Na etapie eksploatacji obiektu działania właściciela są nie mniej istotne niż w fazie początkowej, kiedy podejmowana jest decyzja o szczegółach inwestycji, gdyż to od nich w dużym stopniu zależy, czy w dłuższej perspektywie czasu podtrzymamy umowy, a powierzchnia naszego obiektu będzie wynajęta. Szczęólnego znaczenia fakt ten nabiera w sytuacji, kiedy mamy do czynienia z nadpodażą dostępnej powierzchni i powinniśmy, po pierwsze, starać się możliwie długo utrzymać istniejącą umowę najmu, a po drugie, dbać, abyśmy byli postrzegani jako dobry partner biznesowy. Mało korzystnie postrzegana jest częsta rotacja najemców. Warto przed podpisaniem kolejnej umowy omówić z najemcą jego plany na

pozyskanie klientów i rozwój działalności, a nawet zastanowić się nad możliwym wsparciem. Dzięki takim zabiegom nie tylko nasz lokal będzie dobrze postrzegany, ale również my będziemy cieszyć się lepszą opinią jako wynajmujący. Można założyć, że najemca jest w zasadzie klientem wynajmującego i „kupuje” co miesiąc prawo do używania nieruchomości. Jak w każdym biznesie, warto o klienta zadbać i utrzymać z nim dobre relacje.

W przypadku inwestycji w obiekty wielkopowierzchniowe nie obędzie się bez zatrudnienia wykwalifikowanego zarządcy lub nawet firmy zarządzającej, która powinna zadbać zarówno o samą nieruchomość, jak i jej opinię na rynku.

### Jedna nieruchomość na wynajem to już biznes

Tak właśnie jest. Właściciel nieruchomości na wynajem ma sporo zajęć i odpowiedzialności. O ile w przypadku jednego lokalu można to robić „przy okazji”, o tyle przy wynajmie kilku lokali użytkowych należy zakładać, że będzie to pełen etat. Umowy, koszty, rozliczenia, podatki, negocjacje, awarie itp. to tylko część zagadnień, z jakimi przyjdzie się zmierzyć wynajmującemu. Niezależnie jednak od tego, jak inwestor zorganizuje sobie oferowanie na rynku i późniejszą obsługę najemców (samodzielnie czy skorzysta z pośrednika i zarządcy), kluczowe

W przypadku inwestycji w obiekty wielkopowierzchniowe nie obędzie się bez zatrudnienia wykwalifikowanego zarządcy lub nawet firmy zarządzającej, która powinna zadbać zarówno o samą nieruchomość, jak i jej opinię na rynku.

są – jak w każdym biznesie – założenia i biznesplan oparty na danych rynkowych. Jak pokazuje doświadczenie, zdecydowanie warto zainwestować w stosowną analizę rynku na etapie planowania i wspólnie z konsultantem przygotować biznesplan z realnymi prognozami w oparciu o potwierdzone informacje. Opieranie decyzji wyłącznie na danych dostępnych na portalach ofertowych może być ryzykowne, szczególnie, że oferty są bardzo wstępne i ogra-

niczną informacją, a finalny sposób rozliczania to nie tylko wynegocjowany ostatecznie poziom czynszu, ale i szereg innych warunków, które wprost wpływają na zwrot z inwestycji. Przy finansowaniu z kredytu kluczowy wpływ na opłacalność będą miały warunki kredytowe, które należy uwzględnić w prognozach.

Nieźbyt jeszcze w Polsce wykształcony rynek finansowania najmu w krajach Europy zachodniej stanowi na tyle istotny sektor rynku nieruchomości (w tym również mieszkalnych), że oferta kredytów BUY-TO-LET jest szeroka i powszechnie dostępna.

Kiedy patrzy się na rozwój rynku w Polsce pod kątem możliwości inwestycyjnych w ostatnich kilku latach, widać, że oferta w Polsce znacznie się poszerzyła – i to chyba najlepsza prognoza, szczególnie dla przyszłych rentierów. ■

