



Blaski i cienie zarządzania najmem (wywiad z Arturem Kaźmierczakiem)

Transkrypt do wywiadu, którego możesz odsłuchać tutaj:

<https://wynajmistrz.pl/blaski-cienie-zarzadzania-najmem-wywiad-artur-kazmierczak-mzuri>

Grzegorz Grabowski (GG): Witam Cię serdecznie, tu Grzegorz Grabowski, autor bloga Wynajmistrz.pl. Przedstawiam kolejną rozmowę. Tym razem zdecydowałem się porozmawiać z Arturem Kaźmierczakiem, Prezesem Zarządu Mzuri Investments i członkiem Zarządu Mzuri. Mzuri zapewne jest Ci znane przede wszystkim jako firma zarządzająca mieszkaniami na wynajem. Z Arturem jednak nie chciałem rozmawiać o Mzuri, ale raczej o innych tematach, mniej lub bardziej powiązanych z inwestowaniem w nieruchomości, wynajmowaniem mieszkań i ich zarządzaniem. Wydaje mi się, że powstała naprawdę ciekawa dyskusja. Rozmawialiśmy o tym, czy na zarządzaniu można zarobić, o wyszukiwaniu okazji, czyli tańszych mieszkań do kupienia, rynku usług dla inwestorów, trendach na rynku, programach rządowych związanych z mieszkaniami, a także o tak zwanych REIT-ach. Zapraszam do posłuchania, a potem do komentowania.

Grzegorz Grabowski: Cześć Artur.

Artur Kaźmierczak: Cześć.

GG: Bardzo dziękuję za przyjęcie zaproszenia do mojego podcastu.

AK: To ja dziękuję za zaproszenie.

GG: Czy możesz powiedzieć kilka słów o sobie? Przy czym nie chodzi tylko o to, co robisz w tym momencie, ale też o to, co robiłeś wcześniej? Jaka była Twoja droga do tego, czym zajmujesz się obecnie?

AK: Mamy trochę podobną historię, bo 20 lat spędziłem w firmach Wielkiej Czwórki, czyli firmach doradczych, audytowych. Zajmowałem się doradztwem biznesowym dla największych korporacji w Polsce i trzy lata temu dołączyłem do Mzuri. A jeszcze wcześniej pomagałem Sławkowi Muturi pisać biznesplan dla Mzuri, kiedy jeszcze była inna nazwa, inna koncepcja. Czuję się trochę ojcem chrzestnym Mzuri.



GG: Z tego co pamiętam, dołączyłeś do Mzuri w lipcu 2014, bo wtedy się poznaliśmy.

AK: W lipcu dołączyłem oficjalnie, natomiast decyzja o dołączeniu to był marzec, kwiecień.

GG: Jakie jest Twoje osobiste podejście do inwestowania w nieruchomości? Nie chodzi tylko o to, co mówi firma, tylko co Ty robisz? Jaka jest Twoja droga do wolności finansowej, o której tak dużo w Mzuri mówicie?

AK: Ten portfel mieszkań, który mam, zbudowałem zanim dołączyłem do Mzuri. I on nie jest dramatycznie różny od tego, co kupujemy dla naszych inwestorów, natomiast ja mam mieszkania dwupokojowe w Warszawie i w Łodzi, ale również w segmencie ekonomicznym. Przede wszystkim w segmencie ekonomicznym. Jedno takie, w którym sam mieszkałem przez jakiś czas, powiedzmy, że jest takie ekonomiczne plus. Ale nie ma tu dramatycznych rozbieżności, nie mam dwustumetrowych apartamentów.

GG: A kto tym zarządza?

AK: Mzuri.

GG: Dalej rozbudowujesz ten portfel?

AK: Nie, dzisiaj nie. Dzisiaj to wygląda tak, że inwestujemy w firmę. Jak pewnie wiesz, Mzuri rośnie bardzo intensywnie i te pieniądze, które firma generuje, po prostu reinwestujemy w nią.

GG: Mzuri, przynajmniej z mojego punktu widzenia, to jest przede wszystkim zarządzanie mieszkaniami.

AK: Tak, tak. To jest fundament naszego biznesu.

GG: Chcę poruszyć temat, trochę może kontrowersyjny dla Ciebie, powiedz, jakie opłaty pobieracie za zarządzanie?

AK: To nie jest zbyt kontrowersyjne. Podstawowa opłata, jaką pobieramy, to jest 11% od czynszu netto, czyli od tego czynszu po zapłaceniu opłat do administracji, zaliczek na media i tak dalej, czyli tego co wpada do kieszeni właściciela. I to jest 11% od rzeczywiście zapłaconego czynszu, czyli jak najemca nie płaci, to my nie mamy przychodu. To jest podstawowa opłata. Jest jeszcze jedna opłata za przejście mieszkania w zarządzanie, to jest dzisiaj 1000 zł, mówimy o standardowym mieszkaniu. Trochę inaczej to wygląda przy domach, trochę inaczej przy dużych mieszkaniach na pokoje. Ale przy standardowej kawalerce czy dwupokojowym mieszkaniu to jest 1000 zł, płatne jeden raz, po prostu



przy podpisaniu umowy. Jest jeszcze opłata za zarządzanie w okresie pustostanu i to jest 3% ostatniego czynszu netto. Natomiast nie pobieramy opłat za znalezienie najemcy, za windykację, za pokazanie mieszkania, nie pobieramy żadnych opłat od najemców, w związku z tym nie mamy konfliktu interesów, reprezentujemy tylko właściciela.

GG: Ile osób u Was w tym momencie zarządza mieszkaniami?

AK: W sumie mamy około stu osób. Jest około 30 osób, które zarządzają mieszkaniami w terenie, w Polsce, czyli one prezentują te mieszkania potencjalnym najemcom, sprawdzają wiarygodność najemców, podpisują umowy, windykują, jeśli ci najemcy nie płacą. Ale jednocześnie mamy w Łodzi centralę operacyjną, taki back office, jak to się mówi, gdzie zatrudniamy kolejne 30 osób, które zajmują się ogłaszaniem tych mieszkań centralnie w całej Polsce, rozliczeniami z najemcami, z właścicielami, rozliczeniami z dostawcami mediów, z administracjami i tak dalej.

GG: Czyli back office, który wspiera tych opiekunów?

AK: Dokładnie. Staramy się robić w terenie tylko to, co rzeczywiście musi być zrobione w terenie, a resztę centralizować w tym back office.

GG: To w tym momencie, jeśli wziąć te 2500 mieszkań i 60 osób, które zajmuje się zarządzaniem nimi – 30 w terenie, 30 w back office, to wychodzi 40 mieszkań na osobę? Te dwa pytania zadawałem nie bez powodu. Dyskutowałem na ten temat z wieloma inwestorami i wielokrotnie dochodziliśmy do wniosku, że tak naprawdę na zarządzaniu nieruchomościami trudno jest zarobić. Pobierając te kilkanaście procent od czynszu najmu, zwłaszcza w Waszym przypadku czynszu netto, przy zarządzaniu małymi mieszkaniami, odnoszę wrażenie, że w Mzuri takie mieszkania przeważają, to po uwzględnieniu kosztów zatrudnienia, niewiele zostaje na pokrycie innych kosztów, a co dopiero na zysk dla właścicieli. Jak analizowaliśmy Wasz biznes i biznes zarządzania mieszkaniami, to stwierdzaliśmy, że zarobić można głównie na opłatach wstępnych, na obsłudze zakupu, na obsłudze remontu, czyli zarabiamy tylko, jak tych mieszkań przybywa. Mzuri w tym momencie rośnie, więc zarabiacie. A co będzie, kiedy wzrost się ustabilizuje?

AK: To co mówisz, jest do pewnego stopnia prawdą, ale tylko do pewnego stopnia. Rzeczywiście jest tak, że jest to biznes bardzo nisko marżowy i trudno na nim zarobić, o ile ma się małą albo średnią skalę. Natomiast widzimy, że przy skali dwóch, trzech, pięciu tysięcy mieszkań w zarządzaniu, można wycisnąć małą marżę. Małą, ale ona przy dużym wolumenie da już konkretny zysk. Czyli rzeczywiście wzrost ułatwia generowanie wolnej gotówki w tym biznesie, ale jednocześnie jeżeli będziemy mieć parę tysięcy mieszkań, czy parę tysięcy mieszkań więcej, to nawet bez wzrostu będziemy w stanie jakąś niewielką marżę wygenerować. Niewielką procentowo, ale w zależności od tego, ile to będzie tysięcy mieszkań, no to wielką lub niewielką, jeśli to liczyć w złotych. Wydaje mi się, że to jest pytanie trochę teoretyczne, dlatego że patrząc na skalę rynku, liczbę mieszkań na wynajem w Polsce i liczbę



mieszkań oddanych w zarządzanie, czy nasz udział w tym rynku, to myślę, że mamy przed sobą jeszcze wiele lat wzrostu. Chyba że zrobimy jakąś głupotę, to wtedy klienci mogą się od nas odwrócić.

GG: Czyli jest jeszcze dużo miejsca na wzrost?

AK: Jest bardzo dużo miejsca. My zarządzamy 2500 mieszkaniami, szacujemy nasz udział w rynku zarządzania najmem na 35-50%, co oznacza, że mamy około sześciu, siedmiu, a niech to będzie nawet 10 tysięcy mieszkań oddanych w zarządzanie, to te 10 tysięcy z około miliona mieszkań. To naprawdę jeszcze jest dużo miejsca na rynku.

GG: My też zauważamy, że ten rynek jest duży i na nasze usługi jest jeszcze dużo miejsca do rozwoju.

AK: Nasylenie nie spędza nam snu z oczu.

GG: A propos wzrostu liczby mieszkań, to wiem, że duża część tego wzrostu, które Mzuri zrobiła na przestrzeni ostatnich kilku lat, to jest działalność spółki, którą zarządzasz - Mzuri Investments.

AK: Tak. A potem je remontuje.

GG: Z mojego doświadczenia wynika, że chętnych do zakupu takich mieszkań inwestycyjnych, które są kupowane poniżej wartości rynkowej, jest z reguły dużo więcej niż możliwych do zakupu okazji. Jak jest u Was?

AK: Niestety tak. Tak jest na rynku po prostu, oczywiście. Ludzi z gotówką jest dzisiaj dużo, jest ich więcej. Więcej jest chętnych do zakupu, niż okazji mieszkań.

GG: Czyli macie kolejkę inwestorów?

AK: W jednej usłudze mam, powiedzmy, że mamy wielu, wielu inwestorów chętnych do zakupu...

GG: Jak to w takim razie jest? Jak pojawia się jakieś mieszkanie do kupienia, które Wy określicie jako fajną okazję, to co robicie? Załóżmy, że jest to mieszkanie do kupienia w Łodzi, to wysyłacie do wszystkich, którzy są w tej kolejce, kto pierwszy ten lepszy?

AK: Mniej więcej tak to wygląda. Wysyłamy taki business case, taką analizę inwestycyjną, analizę zwrotu i opis mieszkania w standardowym układzie do wszystkich osób, które zadeklarowały się, że



rozważają Łódź jako miejsce inwestycji. I potem rzeczywiście, kto pierwszy ten lepszy. I czasem trzeba bardzo szybko reagować.

GG: Trzeba siedzieć przy mailu i telefonie?

AK: Bez mała, tak. Ale wiesz, to wygląda różnie. Najszybciej, jak odnotowałem, to w skrzynce mailowej było zgłoszenie znaczone tą samą minutą, co wysłana oferta. Ale z drugiej strony zdarzają się bardzo dobre oferty, które nie znajdują chętnych w ogóle. Ja tego czasem nie rozumiem, bo są naprawdę fajne mieszkania, za niewielkie pieniądze, z bardzo dobrym zwrotem i nikt się nie zgłasza. Nie jest tak, że to jest mieszkanie 1,80 m wysokości, normalne mieszkanie. 50 takich samych mieszkań poszło w ciągu kilkudziesięciu minut czy trzech godzin, a 51. nie znajduje nabywcy. Tak samo bywa z mieszkaniami już potem na wynajem. Mieliśmy takie mieszkania, z którymi nie było absolutnie nic nie tak i nie chciały się wynająć dwa miesiące, a takie same mieszkania gdzie indziej idą.

GG: Czyli macie kolejkę inwestorów i na potęgę szukacie tych mieszkań. Jakie metody stosujecie?

AK: W każdym mieście mamy jednego, dwóch specjalistów ds. inwestycji, myśliwych, którzy chodzą po rynku i polują po prostu. Każdy z nich ma trochę inne metody. Jedni mają dobre relacje z pośrednikami, inni mają dobre relacje ze spółdzielniami mieszkaniowymi, jeszcze inni przeczesują Internet. To co jest fajne, to to że ze wzrostem skali działań i rozpoznawalności marki, coraz więcej okazji nie musimy my szukać, tylko okazje nas znajdują i ludzie pukają do drzwi, mówią „mam takie mieszkanie, może ktoś chce kupić”, to jest fajne, to ułatwia pracę.

GG: A które metody są, według Ciebie, najskuteczniejsze?

AK: Trudno powiedzieć. Jak trafisz na dobrego pośrednika, a o to jest bardzo trudno, dobry pośrednik jest skarbem. Jak masz dobre relacje w spółdzielniach, gdzie jest dużo mieszkań odzyskiwanych za niepłacone czynsze, śledzisz informacje o przetargach, to też może być dobre źródło. Najlepsze jest takie, jak ludzie sami pukają do twoich drzwi, to ułatwia życie.

GG: Rozumiem, że to się opiera na tych ludziach w poszczególnych miastach, nie macie systemowego rozwiązania, firmowego, ogólnopolskiego, typu monitorowanie wszystkich licytacji w kraju?

AK: Takie narzędzia wykupujemy, ale potem je udostępniamy tym ludziom w poszczególnych miastach, żeby oni na swoim terenie śledzili. Bardziej scentralizowane podejście mamy do zakupu kamienic.



GG: Co Twoim zdaniem daje najlepsze stopy zwrotu? Jakie miasto, jakie mieszkania, jaki rodzaj najmu?

AK: My na dzisiaj zajmujemy się tylko najmem długoterminowym, ale to wynika między innymi z tego, że nasze analizy najmu krótkoterminowego wskazują, że on niekoniecznie musi być aż tak zachwycająco rentowny, jak to się wydaje na pierwszy rzut oka. Bo wiele osób ulega magii tego, że przychód jest dużo większy. Przychód rzeczywiście może być dużo większy, problem polega na tym, że koszty też są dużo wyższe, więc ta rentowność może być wyższa, jeżeli ma się duże obłożenie, jeżeli samemu się pierze, wymienia ręczniki i nie alokuje się kosztów własnego czasu. Natomiast jeżeli miałyby to robić firma zewnętrzna, to nie jest to aż tak fantastyczny biznes, na jaki wygląda na pierwszy rzut oka. Ale nie znaczy to, że jest zły i gdzieś o tym myślimy, o takiej ustudze. Wracając do Twojego pytania, jeżeli chodzi o miasta, z tych największych miast, to niezmiennie Łódź i Śląsk mają bardzo dobre stopy zwrotu.

GG: Ze względu na niskie ceny zakupu, a podobne ceny najmu.

AK: Relatywnie niskie ceny, tak. Te ceny najmu też są wyraźnie niższe, ale ceny nieruchomości są jeszcze wyraźniej niższe. Radom też jest bardzo fajną lokalizacją, gdzie też uzyskujemy dobre stopy zwrotu. W Bydgoszczy nam się udaje. Tam nie jest łatwo znaleźć okazję, ale jeśli już się znajdzie, to ona daje bardzo dobre stopy zwrotu.

GG: Czyli generalnie mniejsze miasta.

AK: Trudno nazwać Łódź mniejszym miastem, ale co do zasady, im mniejsze miasto, tym łatwiej. Choć na przykład Lublin wcale nie ma tak atrakcyjnych stóp zwrotu, bo tam ceny nieruchomości są wysokie.

GG: A jak odpowiadacie na obawy inwestorów odnośnie mniejszych miast, które w tym momencie dają fajne stopy zwrotu, ale będą się wyludniać i o ile teraz mamy sensowny procent, to za parę lat może się okazać, że będzie dużo gorzej, a przecież te mieszkania kupuje się długoterminowo.

AK: Wyludnianie jest tylko jednym z szeregu czynników, które trzeba brać pod uwagę. Oprócz wyludniania jest zjawisko zastępowania mieszkań. Żeby podać Ci przykład, byłem zszokowany, kiedy parę miesięcy temu dowiedziałem się, że w Łodzi 20% mieszkań nie ma bieżącej wody, kanalizacji. Ludzie raczej nie chcą w nich mieszkać, więc nawet jeśli tej substancji mieszkaniowej jest dużo, to z części z nich ludzie będą się przenosić do mieszkań w lepszym standardzie. Żeby dać Ci bardzo namacalny przykład, mamy parę najemców, którzy przenieśli się do mieszkania w kamienicy, którą wyremontowaliśmy w Łodzi, przenieśli się z kamienicy dokładnie po drugiej stronie ulicy. Jak ich pytaliśmy, o co chodzi, odpowiadali: „bo tutaj mamy nowe deweloperskie mieszkanie, płacimy 100 zł więcej, ale mieszkamy jak ludzie”, a tam mieli słabe warunki. Więc to jest jedno ze zjawisk, które też



trzeba brać pod uwagę. Kolejnym zjawiskiem jest to, że coraz mniej ludzi stać na zakup mieszkań, trudniej jest o kredyty, więc nawet jeśli będzie mniej ludzi, to jednak większy odsetek będzie wynajmować, więc będzie popyt na mieszkania na wynajem. Kolejnym zjawiskiem jest rosnąca imigracja i rosnąca liczba w szczególności Ukraińców w Polsce, którzy już dzisiaj stanowią dość znaczną grupę najemców, a można się spodziewać, że ich liczba będzie rosła. Może niekoniecznie Ukraińców, może to będą Lankijczycy czy Pakistańczycy za 5 czy 10 lat.

GG: Na rynku jest taki, może nie konflikt, ale spieranie się dwóch filozofii najmu, czyli wynajmowanie małych kawalerek jednemu najemcy i druga szkoła to wynajem na pokoje, gdzie kupujemy trochę większe mieszkania.

AK: Jest jeszcze szkoła, która mówi: nie kupuj tych mieszkań, tylko je wynajmij i podnajmuj na pokoje.

GG: Wiem, że Wy to traktujecie jako biznes, nie jak inwestowanie.

AK: Tak, jako działalność operacyjna.

GG: Która też może dawać sensowne przyływy?

AK: Pewnie.

GG: Wiem, że Mzuri powstało na bazie pierwszej filozofii, czyli małe mieszkania.

AK: Zgadza się.

GG: Jak to jedna osoba powiedziała: „jeden stopień lepiej od nory”, czyli mieszkania ekonomiczne.

AK: Może trochę zbyt drastycznie, ale tak, w takim segmencie low costowym.

GG: To co sądzicie o wynajmie na pokoje? Wiem, że to robicie, tylko wtedy jest wyższa opłata za zarządzanie.

AK: Tak, z 11% rośnie do 14%, ale to wynika z tego, że zamiast jednego najemcy, musimy znaleźć czterech, musimy ich rozliczyć, sprawdzić czy zapłacili, ścigać jeśli nie zapłacą, częściej odwiedzać to mieszkanie, bo jest większe ryzyko dewastacji i tak dalej. Po prostu jest więcej roboty z takim mieszkaniem. Ale rzeczywiście takie inwestycje potrafią być opłacalne, zwłaszcza w niektórych miastach jak Wrocław, Poznań, Kraków. Mamy takich mieszkań całkiem sporo.



GG: Jaka to jest część wszystkich mieszkań?

AK: Sprawdzałem to parę miesięcy temu, ale nie pamiętam. Pamiętam, że byłem zaskoczony, jak ich jest dużo.

GG: Jakie największe wpadki mieliście w zarządzaniu, kupowaniu mieszkań?

AK: Najwięcej wpadek chyba jest przy remontach. Dostyc często remonty się opóźniają, głównie ze względu na ekipy. My nie mamy własnych ekip, nie jesteśmy firmą remontową, my zatrudniamy ekipę remontową w imieniu właściciela. No i z ekipami... O fachowcach krążą historie najróżniejsze, legendy. Ponieważ rośniemy dość szybko, to już musimy dobierać nowe ekipy, nie zawsze te nowe ekipy są godne zaufania, czasem na pierwszym remoncie się kończy, ale też zdarzyło nam się, że ekipa naprawę sprawdzona, która zrobiła kilkanaście remontów, po prostu zbankrutowała. I do dzisiaj jeszcze się z nimi handryczymy żeby oddali pieniądze, wypłacone zaliczki. Zdarzyło nam się, że wykonawca ukradł nam pieniądze, to znaczy wziął zaliczkę i zniknął, podobno siedzi w Niemczech. Co ciekawe, policja odmówiła wszczęcia śledztwa, ze względu na brak znamion przestępstwa. To szokujące. Mieliśmy też takie wpadki, może trochę głupio się przyznać, ale raz czy dwa zgubiliśmy mieszkanie, że tak powiem. To znaczy zapomnieliśmy, że je mamy i go nie ogłaszaliśmy. Ale to są historie sprzed paru lat. Trochę ponad rok temu wdrożyliśmy system informatyczny. To już jest niemożliwe, bo codziennie rano sprawdzamy, które mieszkania są niewynajęte i od ilu dni. Jednocześnie od czasu wdrożenia systemu informatycznego spadła nam liczba pustostanów dość wyraźnie.

GG: A jaki jest status tego wdrożenia? Słyszałem o wdrożeniu już dawno i wiem, że to się toczy. I też uważam, że w przypadku takiej firmy jak Wasza czy każda inna, która zarządza mieszkaniami, to system jest kluczowy, że robienie tego w Excelu to jest prosta droga do porażki.

AK: Do pewnej skali można. Jak masz 100 mieszkań, to Excel jest jeszcze dobrym narzędziem. Jak masz 1000, to już nie.

GG: Ten system już jest wdrożony w pełni?

AK: Nie, myślę, że w pełni to nigdy nie będzie wdrożony, bo zawsze będą nowe funkcjonalności, więc to będzie niekończąca się historia. Mamy wdrożone wybrane moduły sprzedaży, najmu i częściowo rozliczeń. Natomiast z częścią rozliczeń jeszcze walczymy, a właściwie firma, która na nasze zlecenie to robi. Rzeczywiście ten proces się wydłuża, pewnie dlatego, że w firmie trzy razy się zmienił manager projektu. Tam jest spora rotacja informatyków i wdrożeniowców w tej firmie. Chociaż generalnie z firmy jesteśmy zadowoleni.



GG: Rozumiem też, że to nie jest super prosty system?

AK: On jest bardzo mocno nieprosty, jest naprawdę skomplikowany. To jest pisanie zupełnie od zera, pod nasze potrzeby, pod nasze procesy, więc to jest proces skomplikowany.

GG: Jeszcze kilka lat temu ciężko było w Polsce znaleźć taką firmę jak Mzuri. W tym momencie jesteśmy Wy, jest dużo innych firm zarządzających mieszkaniami. Generalnie wydaje mi się, że rynek usług dla inwestorów i właścicieli mieszkań na wynajem całkiem nieźle się rozwinął. Zarządzanie to Wy i inne firmy, my czyli nasze biuro rachunkowe zapewnia obsługę księgową, są też już biura nieruchomości specjalizujące się we wsparciu inwestorów, są też firmy doradztwa kredytowego specjalizujące się w tej niszy, chociażby RM Kredyty, z którym Wy też współpracujecie. Powstało też trochę rozwiązań informatycznych w tym obszarze, coś się dzieje w ubezpieczeniach dla wynajmujących, jest już Stowarzyszenie „Mieszkanicznik” od paru lat. To powiedz mi, czego Twoim zdaniem brakuje? Co jeszcze nie jest zagospodarowane?

AK: Ten rynek się rozwinął, ze stadium raczkowania stanął na dwóch nogach, ale pewnie jesteśmy na poziomie dwu-, a nie dwudziestolatka. Więc on się rozwinął i myślę, że będzie się dalej rozwijać.

GG: To na pewno.

AK: Jakie widzimy luki? Pewnie nie do końca chcę się tym dzielić, bo jak widzimy jakąś ciekawą lukę, to byśmy sami chcieli ją zagospodarować, może zaraz nad tym będziemy pracować, albo już pracujemy. Ale powiem tak, jak jeżdżę na targi branżowe na przykład do Wielkiej Brytanii, to widzę, że oprócz firm typu Mzuri, są też firmy, które się zajmują tylko robieniem inwentaryzacji, albo tylko robieniem zdjęć, albo tylko robieniem home stagingu, takie akurat w Polsce też już są, albo takie, które zajmują się tylko windykacją. Więc na tym rynku, oprócz firm, które dają kompleksową obsługę, jest też mnóstwo firm, które mówią: dobra, jesteś właścicielem mieszkania, chcesz tym sam zarządzać, ale nie lubisz ścigać ludzi o kasę, to my będziemy tylko ścigać ludzi o kasę w twoim imieniu.

GG: Czyli firmy, które wchodzą w mikro niszę.

AK: Tak, taka fragmentacja rynku.

GG: To co Wy robicie w ramach swojego biznesu, to może powstać firma, która kawałek tego biznesu od Was weźmie i będzie robić wyłącznie to.

AK: Czy od nas weźmie? Myślę, że nie. Bo myślę, że naszymi klientami są ci, którzy właśnie chcą zupełnie mieć wolną głowę. Myślę, że raczej zagospodaruje część tego rynku, który nie jest zainteresowany usługami firm takich jak Mzuri, tylko jakimś fragmentem. Podobnie dzisiaj agencje nieruchomości oferują tylko znalezienie najemcy. Co prawda oczywiście są różne kwestie z tym związane, bo wtedy taka agencja ma interes w tym, żeby najemca jak najszybciej się wyprowadził, żeby mogła znaleźć kolejnego, niespecjalnie ma interes w tym, żeby ten najemca był dobrym najemcą, czyli płacił, ale usługa jako taka istnieje.



GG: Porozmawiajmy o trendach, tendencjach i zacznijmy od tego, że mówi się, że ceny najmu w długim okresie powinny rosnać tak jak inflacja. Pytanie, czy prowadzicie jakieś statystyki cen najmu i ich zmian w czasie? I czy zauważyliście jakieś tendencje?

AK: Trudno mi mówić o takich twardych danych, dlatego że nasz system wdrożyliśmy dopiero rok temu. Natomiast te ceny najmu są dość stabilne i moim zdaniem jeszcze przez jakiś czas pozostaną dość stabilne, chyba że inflacja dość mocno ruszy. Ale to wynika z dwóch stron. Co prawda, bardzo szybko rośnie liczba najemców, osób, które szukają mieszkań na wynajem, ale też szybko rośnie podaż mieszkań na wynajem, bo mieszkania są atrakcyjną alternatywą inwestycyjną. I te dwie siły są mniej więcej zrównoważone. I wydaje mi się, że pozostaną jeszcze zrównoważone przez parę lat. Zakładając stabilne środowisko prawno – regulacyjne oczywiście.

GG: A propos wzrostu liczby najemców, to rozumiem, że jednym z podstawowych powodów tego wzrostu są cudzoziemcy?

AK: Tak, są znaczącym powodem.

GG: Liczba osób, które dostają pozwolenie na pracę w Polsce, to jest kilkaset tysięcy osób rocznie.

AK: Pół miliona, jeśli dobrze pamiętam, w 2015 roku, przy 800 tysiącach pozwoleń na pobyt. Mówimy tylko o osobach spoza Unii Europejskiej, bo ci z Unii nie potrzebują ani jednego, ani drugiego.

GG: Czyli ci, którzy pracują, studenci. Liczba studentów zagranicznych w Polsce też mocno rośnie. Również połowa moich najemców to są osoby z Ukrainy.

AK: To duży odsetek. U nas to już jest wyraźny segment, ale nie aż tak znaczący.

GG: A jak wyraźny?

AK: 5,5%. Czyli co osiemnasty nasz najemca jest Ukraińcem, można tak uprościć.

GG: Liczba najemców może się znacząco zmniejszyć, na przykład zmieni się polityka imigracyjna.

AK: Jakoś tego się nie obawiam. Zwłaszcza jeśli chodzi o Ukraińców. Wydaje mi się, że ci, którzy tutaj przyjechali, raczej zostaną, tak samo jak Polacy, którzy wyjechali do Irlandii czy do Wielkiej Brytanii raczej zostają. Oczywiście jakaś tam część wraca, ale większość zostaje. I też nie wyczuwam takiego ryzyka politycznego zmiany nastawienia. Raczej spodziewam się, że ono zostanie pozytywne w stosunku do naszych gości, a teraz właściwie już nie gości, a sąsiadów z Ukrainy.



GG: W takim razie, idąc dalej, czy analizujecie ceny nieruchomości w czasie? To, za ile kupujecie te okazje?

AK: Oczywiście.

GG: Jest coraz lepiej, coraz gorzej?

AK: Jest gorzej.

GG: Coraz trudniej jest kupić poniżej wartości rynkowej, tak?

AK: Nie wiem, czy poniżej wartości rynkowej, ale ten dolny próg, za który można kupić, rośnie. Co chyba oznacza, że trudniej jest kupić znacząco poniżej wartości, bo tak jak czytam analizy ogólnie cen nieruchomości, to one są dość stabilne, podczas kiedy ten dolny próg rośnie, więc pewnie jest coraz trudniej kupić.

GG: To wynika z konkurencji, że coraz więcej osób chce kupować?

AK: Tak, oczywiście. Biorąc pod uwagę alternatywy jak obligacje czy oprocentowanie depozytów, to z tego wynika.

GG: Być może jest tak, że ja się po prostu obracam w takim środowisku, że coraz więcej takich osób poznaję, natomiast być może jest tak, że jak tak dalej pójdzie, to będzie mnóstwo mieszkań i zabraknie nam najemców.

AK: Tego się mniej obawiam.

GG: Sam w którymś momencie mówiłeś, że chyba ponad jedna trzecia sprzedaży deweloperów, to jest sprzedaż do inwestorów. Jest też takie powiedzenie, akurat na rynku złota, że jak złoto można kupić w sklepie spożywczym, to znaczy, że trzeba z tego rynku wychodzić. Pytanie, czy nie mamy takiej samej sytuacji na rynku nieruchomości inwestycyjnych?

AK: Trudno przewidywać. My generalnie od deweloperów rzadko kupujemy, bo lepszą inwestycję można znaleźć na rynku wtórnym. Natomiast czy to już jest szczyt górki czy nie, to powiem Ci za rok, to wtedy będę wiedział. Trudno wróżyć z fusów. Natomiast bez przesady, to też nie jest tak, że każdy Polak kupuje mieszkanie na wynajem. To jednak jest tak, że państwo uruchomiło program Mieszkanie Plus, bo widzi, że jest mnóstwo ludzi, których nie stać na wynajem, a co dopiero na zakup. Więc myślę, że rzeczywiście w naszym środowisku bardzo dużo ludzi kupuje mieszkania. My z racji zawodu



z takimi ludźmi mamy do czynienia, ale to nie jest tak, że nam zabraknie najemców, bo wszyscy będą mieć po trzy mieszkania. Myślę, że taka sytuacja nam nie grozi przez sto lat albo więcej.

GG: Wspomniałeś o programach rządowych, dawniej był ten fundusz mieszkań na wynajem.

AK: Jeszcze istnieje.

GG: Ale teraz jest chyba przyćmiewany przez nowy program Mieszkanie Plus.

AK: Ma pochodzenie z nieprawego łoża, że tak powiem, został uruchomiony przez rząd, na który dzisiejszy rząd nie patrzy zbyt przychylnym okiem.

GG: Rozumiem, że jego dni są policzone?

AK: Aż tak chyba nie, bo to nie jest tak łatwo wygasić taki program, ale nie sądzę, żeby to był konik obecnego rządu.

GG: Jak w takim razie oceniasz wpływ tego funduszu i programu na rynek mieszkań na wynajem?

AK: Paradoksalnie pozytywnie, jeden i drugi. Ten pierwszy trochę mniej jest jednoznaczny. Generalnie uważam, że państwo nie powinno się zajmować tym, żeby komercyjnie prowadzić wynajem mieszkań, to odnośnie funduszu mieszkań na wynajem. Więc o ile nie jestem entuzjastą samego pomysłu, to jednak widzę, że uruchomienie tego funduszu sprawiło, że w Polsce pojawili się duzi inwestorzy zagraniczni, jak Bouwfonds czy Catella, którzy już kupili duże pakiety mieszkań w Polsce, pewnie będą kupować dalsze. Pewnie za nimi przyjdą następne takie fundusze. I gdyby nie fundusz mieszkań na wynajem, to ich pojawienie się mogłoby być trudniejsze, mogłoby się nie wydarzyć, albo wydarzyć później. A z punktu widzenia firmy takiej jak Mzuri, to oczywiście pojawienie się takich dużych graczy jest pozytywne, bo to są nasi potencjalni duzi klienci. Jednocześnie fundusz mieszkań na wynajem zarządza wciąż mniej niż tysiącem mieszkań, więc jego wpływ, którego się trochę baliśmy na początku, tym bardziej, że zapowiedzi były takie buńczuczne, że mieszkania te będą wynajmowane 10-20% poniżej rynku. To mogło rynkiem, zwłaszcza mikro rynkami lokalnymi, zachwiać. Natomiast po pierwsze, skala tego jest symboliczna czy marginalna zupełnie, w porównaniu do wielkości rynku. A dwa, te mieszkania są wynajmowane w cenach rynkowych, więc nie zaburzyło to rynkiem, nie zaszkodziło. A jeśli chodzi o Mieszkanie Plus, nie obawiam się z kilku powodów. Najważniejszy powód jest taki, że rząd przy każdej okazji mówi, że to jest program adresowany do tych osób, których nie stać dzisiaj na kredyt lub najem komercyjny, czyli to nie są klienci naszych klientów, to nie są najemcy komercyjni. I za każdym razem mówią, że jest to program, gdzie preferencje będą miały rodziny wielodzietne, które też raczej nie są dzisiaj klientami naszych klientów. A myślę, że może być nawet pozytywny wpływ w takim sensie, że propaganda rządowa będzie zatrudniona do tego, żeby



promować najem jako pełnoprawną formę posiadania mieszkania. Więc może to nawet być wiatr, który częściowo dmuchnie też w nasze żagle.

GG: Jak oceniasz moment, w którym się znajdujemy, jeśli chodzi o ceny nieruchomości w Polsce? W którym momencie tego cyklu rynkowego się znajdujemy w tym momencie?

AK: Nie mam pojęcia. Myślę, że jeśli chodzi o nieruchomości, to ten rynek jest strasznie niejednorodny. Można mówić o w miarę jednorodnej podaży deweloperskich mieszkań, natomiast na rynku wtórnym już trudno mówić o takim zjawisku. Myślę, że pewnie dość wysoko, to widać po prostu, patrząc na ceny. Ale czy to już jest górka, czy ta górka przyjdzie za trzy lata, a potem kryzys? Nie wiem. Wiem, że przyjdzie ten moment, kiedy ceny zaczną spadać, bo zawsze przychodzi, ale czy to będzie za miesiąc, za rok, czy za pięć lat, to nie podejmuję się takiego wróżenia. Od paru lat czytam, że to już jest górka, od trzech lat właściwie od kiedy przyszedłem do Mzuri, że już kolejny rok będzie gorszy, a każdy kolejny rok jest coraz lepszy. A to robią ludzie, którzy są mądrzejsi ode mnie i zajmują się taką analityką w ramach swojego podstawowego biznesu.

GG: O ile dobrze pamiętam, to chyba w listopadzie poprzedniego roku rząd opublikował projekt ustawy o polskich REIT-ach, czyli Real Estate Investment Trust. Na polski to tłumacząc, to są spółki rynku wynajmu nieruchomości. Idea znana na całym świecie, dotyczy spółek, które mają rozproszony akcjonariat, odkupują wynajęte najczęściej już nieruchomości i czerpią zyski z ich wynajmu. Mają po prostu inwestować w nieruchomości na wynajem i ich podstawową zaletą jest to, że mają pewne ulgi podatkowe, można z nich wypłacać pieniądze, unikając podwójnego opodatkowania. I z tego co wiem, w tej ustawie są pewne ograniczenia, że to można robić tylko dla nieruchomości komercyjnych, minimalny kapitał w tym projekcie to chyba było 60 milionów euro czy...

AK: Tak, 60 milionów złotych.

GG: Pytanie, czy Wy śledzicie to i jaki jest status tej ustawy obecnie?

AK: Śledzimy, oczywiście, że tak. Pierwszy projekt został, mówiąc delikatnie, zmasakrowany przez wszystkich oceniających. W tej chwili przygotowywany jest nowy projekt, który niby uwzględnia poprawki, ale to tak naprawdę zupełnie nowy projekt, który – co pewnie dla nas jest najbardziej interesujące – będzie przewidywać to, że REIT-y będą mogły też inwestować w mieszkania na wynajem. Natomiast będzie trochę ciężko, dlatego że jednocześnie będą ograniczenia dla działalności deweloperskiej, a trudno jest kupić pakiet mieszkań, wart 60 milionów złotych, mieszkań już wynajętych. Dlatego myślę, że nie prędko pojawią się REIT-y takie stricte mieszkaniowe. Być może jako domieszka do działalności komercyjnej, do najmu handlowego czy biurowego. Natomiast jeszcze długo zanim się pojawi pierwszy taki czysto mieszkaniowy REIT w Polsce.



GG: Ale jest szansa, że się pojawi?

AK: Jest szansa. Na świecie takie REIT-y funkcjonują, jest ich mniejszość, bo większość to jednak są inwestycje w segmencie komercyjnym, ale istnieją takie.

GG: Bardzo dziękuję za rozmowę.

AK: Dzięki, było mi miło. Nie było trudnych pytań.

GG: Tylko takie staram się zadawać.

AK: Dzięki, Grzesiek.

GG: Dzięki.