

Investování v Dubaji: Toto jsou klíčové faktory pro úspěch

25.7.2024 - Michal Fusek | PROTEXT

Dubaj je město, které láká investory z celého světa díky své úžasné architektuře, dynamickému trhu a bohatému multikulturnímu prostředí.

Mezi investory, kterým se podařilo v této lokalitě uspět, patří i Michal a Mária Fusekovi ze Slovenska, kteří v Dubaji našli nejen nové obchodní příležitosti, ale i nový životní styl. V rozhovoru prozradili, jak se jim podařilo vybudovat úspěšnou realitní společnost TRIM REAL ESTATE, a podělili se o cenné rady a zkušenosti, které jsou klíčové pro úspěšné investování v Dubaji.

Čemu jste se věnovali předtím, než jste zahájili podnikání v Dubaji?

Michal: Od začátku své pracovní kariéry jsem pracoval s lidmi. Více než 15 let jsem působil v mezinárodních korporacích v sektoru informačních technologií, kde jsem zastával různé lokální a regionální manažerské pozice v oblasti HR. Věnoval jsem se zejména nastavování firemní kultury, talent managementu, rozvoji lidí ve firmě, organizačnímu managementu a podobně.

Mária: Také podnikání s nemovitostmi. Mám zkušenosti z realitního trhu u nás v rámci vlastních projektů, kde zajišťujeme pronájem kancelářských prostor, a zároveň se angažuji ve vlastních rezidenčních developerských projektech.

Jaké hlavní rozdíly vnímáte mezi životem v SAE a v Česku?

Mária: V SAE mám pocit, že se lidé více usmívají. Kvalitu života zde vnímáme na vysoké úrovni, ať už jde o zdravotnictví, školství, infrastrukturu či podnikatelské prostředí. Vládní služby fungují zcela odlišně, než jsme byli zvyklí doma. Téměř na všechno mají vládní aplikace, což šetří mnoho času stráveného na úřadech. Je zde velký pocit bezpečí, ať jdete kamkoli a kdykoli. Líbí se nám, že přestože v Dubaji žije přes 200 národností, lidé zde mezi sebou vycházejí. Vnímáme také vysoké pracovní tempo a velkou konkurenci na pracovním trhu.

Michal: Doma se nám na některé pozice v IT nikdo nepřihlásil. Zde je běžné, že na pozici v korporátu se přihlásí až 1000 lidí. Na začátku jsme si řekli, že vyzkoušíme žít v Dubaji, a i kdyby to mělo být na rok, pro děti to bude velká životní zkušenost. Dnes si neumíme představit, že bychom žili jinde než v Dubaji.

Jaké rady byste dali Čechům, kteří uvažují o životě v Dubaji/SAE?

Michal: Dubaj je město, kde je dobré být. Vnímáme, že lidé jsou zde přátelští a cítí se zde jako doma, není tu pocit, že jste v cizí zemi, kde na vás lidé koukají jako na někoho, kdo jim bere práci či příležitosti. Dubaj nabízí nesmírně mnoho příležitostí, ale současně je i místem, kde mnoho lidí příležitost hledá. Jen během roku 2023 populace vzrostla o cca 100.000 nových obyvatel. Mnohé firmy zde testují nové koncepty, světové značky a technologičtí giganti zde mají své regionální centrály. Je zde více globálních značek než například v Londýně. Od začátku je dobré mít plán A i plán B a připravit se na vytrvalost. Je určitě výhoda, když má člověk práci zajištěnou dopředu a může se rovnou soustředit na výkon, ale jsou situace, kdy je nutné přijít osobně na pohovor, protože jeden den můžete přijít na pohovor a druhý den se očekává, že nastoupíte.

Je užitečné si předem zmapovat dostupné informace o prostředí a jeho fungování. V dnešní době je

mnoho dostupných zdrojů. Pro mladé lidi bez závazků to vnímám jako vynikající životní příležitost, která nabízí multikulturní prostředí a úžasné příležitosti pro networking. Pokud se ale někdo zvažuje přestěhovat s rodinou, je to o dobré přípravě. Život s dětmi v Dubaji přináší extra výdaje, zejména na soukromé školy, školky, bydlení a zdravotnictví.

Jak jste se dostali do realitního byznysu v Dubaji a proč právě SAE?

Mária: Segment dubajských nemovitostí je pro mě atraktivní zejména z hlediska architektury a inovací, které developeři přinášejí. Ti nejlepší nastavují laťku velmi vysoko v rámci zlepšování technologických postupů, ale i tím, že přinášejí zákazníkům nový rozměr a zážitek při využívání nemovitostí, které zde už dávno nejsou jen o bydlení.

Co vás na realitním byznysu a práci v Dubaji nejvíce baví?

Michal: Naše cesta v rámci realit začala v Dubaji, kde i žijeme, ale postupně jsme rozšířili své působení i na jiné emiráty jako Rás al-Chajma, Abú Zabí či Šardžá. Dubaj obecně vnímáme jako město inovací, a to stejné platí i v sektoru realit. Když vzniká nový, zajímavý, inovativní projekt nebo značková spolupráce, většinou se to děje v Dubaji. Druhou částí je kontakt a příležitost setkat se s množstvím zajímavých lidí doslova z celého světa. Každý má svůj životní příběh. Často tím, že řešíme pro klienty nákup nemovitosti, kterou člověk řeší možná jen párkrát za život, je pro nás nesmírně důležité, aby měl klient s touto transakcí dobrou zkušenost. Pocit, když je klient spokojený, je pro nás výbornou zpětnou vazbou a pohonem vpřed.

Co dělá společnost TRIM REAL ESTATE jedinečnou v porovnání s konkurencí?

Mária: V rámci Spojených arabských emirátů máme přístup k top developerům, se kterými máme dobře nastavené vztahy. V portfoliu máme aktuálně přes 90 developerů, zejména v emirátech Dubaj, Rás al-Chajma, Abú Zabí či Šardžá. Z toho profitují i naši klienti. U top projektů jde o strategickou přípravu s klientem a dobře načasované kroky, které vedou k tomu, aby klient získal požadovanou investiční nemovitost. Naším klientům poskytujeme služby nejen spojené s koupí, prodejem či pronájmem nemovitostí. Uvědomujeme si, že noví klienti přicházejí do nového prostředí. Chceme být pro ně a pomoci jim s orientací v tomto prostředí, využít naše know-how, kontakty a praktické životní zkušenosti. Kromě toho máme vytvořenou síť partnerů na sekundárním trhu, tj. máme přístup k široké nabídce a můžeme najít a vybrat pro klienta to nejlepší. Klient je v centru našeho dění a jsme hrdí na to, že více než 50 % nových klientů k nám přichází na doporučení.

Snažíme se nabízet klientům jen to, čemu sami opravdu věříme. Ani v Dubaji není každý projekt připraven na úspěch. Nesnažíme se prodávat na první dobrou ani slibovat klientům výnosy, které nemohou dosáhnout. Pracujeme hodně s daty a snažíme se přistupovat k výběru velmi zodpovědně.

Jaké jsou vaše hlavní hodnoty a jak je uplatňujete ve své práci?

Michal: Klient je vždy v centru našeho dění. Máme zodpovědný přístup při výběru nemovitostí. Odbornost a znalost trhu je základem naší práce. Respektujeme soukromí našich klientů a svou práci děláme s vášní.

Jaké jsou nejčastější otázky, které dostáváte od zájemců, kteří chtějí investovat do nemovitostí v Dubaji?

Mária: V případě nových investorů bez zkušeností v SAE jde primárně o nastavování reálných očekávání. Například, když se turista zeptá, které části Dubaje zná, obvykle jde o top lokality jako Dubai Marina, Palm Džumeira, Downtown. Potom vidí článek na internetu, kde se píše, že v Dubaji si koupíte nemovitost za cenu bytu v Petržalce, a přirozeně se ty dvě věci spojí – to, co znám, a to, co

čtu. To znamená, že v tomto případě jde o edukaci, že na Palm Džumeira si nekoupím dvoupokojový byt ani za 250.000 eur, který má přístup na pláž. Často jde o nové lokality, které klient nezná, a tedy je to hodně o edukaci a vysvětlování.

V případě zkušených investorů, kteří už mají v Dubaji historii, se rovnou řeší investiční strategie a nové projekty s dobrým investičním potenciálem.

Jak byste popsali současný stav trhu s nemovitostmi v Dubaji?

Michal: V SAE je trend zcela opačný než například v Evropě, kde ceny nemovitostí stagnují. V roce 2022 proběhlo v Dubaji více než 97 tisíc realitních transakcí v hodnotě přes 264 miliard dirhamů, zatímco v roce 2023 to bylo více než 133 tisíc transakcí v celkové hodnotě přes 411 miliard dirhamů, což z něj udělalo nejsilnější rok v celé jeho historii. Podle dxbinteract.com jen za první tři měsíce roku 2024 proběhlo neuvěřitelných 36.500 transakcí v hodnotě přes 108,5 miliardy dirhamů. Z toho můžeme číst rostoucí poptávku po nemovitostech, kterou ovlivňuje růst ekonomiky, růst populace, růst cen nájmu a nedostatek dokončených nemovitostí.

Jaké jsou nejžádanější typy nemovitostí v Dubaji?

Mária: Když mluvíme o klientech z Evropy, největší zájem je o nemovitosti s aspektem moře, vody nebo lokality v centru města. V Dubaji je už několik let trend značkových nemovitostí, které přinášejí vysokou kvalitu služeb a značku přímo do rezidence. Jsou to značky jako Kempinski, Rixos, Address, Vida nebo značky jako Mercedes, Bugatti, Armani a další. Klient se cítí v rezidenci jako v 5* hotelu se všemi službami hotelu, od parkování auta, úklidu apartmánu, restaurací až po soukromé wellness. Druhou velmi žádanou kategorií jsou nemovitosti v rámci komunitního bydlení, uzavřené komunity, která přináší svým obyvatelům přidanou hodnotu. Představte si malou městskou část, kde najdete zeleň, parky, sportoviště, vodní laguny, školy, obchody, zdravotní střediska a podobně. Jsou to například Dubai Hills, Hartland, Arabian Ranches, Athlon a další.

Jaké jsou očekávané trendy na trhu s nemovitostmi v Dubaji v nejbližších letech?

Michal: Dubaj se aktuálně rozšiřuje směrem na jih k části Jebel Ali, kde vzniká největší letiště světa s kapacitou přes 200 milionů pasažérů. Současně je trend tzv. komunitního bydlení, kdy jeden master developer buduje celou městskou část, v níž například vybuduje více než čtyři tisíce vil s kompletní infrastrukturou, zdravotními službami, školami, sportovními a společenskými aktivitami, maloobchodem či vodními prvky jako "lazy river" nebo vodní laguny, které přinášejí aspekt moře.

Jedním z aktuálních "hot spotů" je emirát Rás al-Chajma, který je necelou hodinu jízdy od Dubaje a do kterého směřují velké investice. Přicházejí sem světové značky a podle zveřejněných predikcí se v této lokalitě očekává vysoký růst cen.

Jaká jsou hlavní rizika a naopak příležitosti při investici do nemovitostí v Dubaji?

Mária: Investice do nemovitostí se obecně řadí mezi nejkonzervativnější. Dubaj mnoho expertů vnímá jako město budoucnosti a jeho rozvoj za poslední dvě dekády je dechberoucí. Podívejme se na strategický dokument ekonomické agendy s názvem D33, který říká, že z dnešních 3,6 milionů obyvatel by mělo být v roce 2040 úctyhodných 5,8 milionu obyvatel. To přirozeně vytváří příležitost k poptávce po nemovitostech a s tím spojený růst.

To, co vnímáme jako riziko pro klienta, je, jak se Dubaj prodává přes mnoho zprostředkovatelů. Často to dělají bez zákonné licence, prezentují projekty od developera jako jedinou volbu na dobrou investici, slibují možnosti prodeje po pár měsících s vysokým výnosem. Prodávají apartmány jako poslední, přičemž kdyby se ukázala nabídka od developera, opak je pravdou. Často nemají ani

možnost inzerovat tyto nemovitosti na portálech pro další prodej, protože to je licenčně vázané.

Každému klientovi doporučujeme setkat se s několika společnostmi, ověřit si lidi, s nimiž spolupracuje, požádat o licenci společnosti a licenci agenta, s nímž spolupracuje, a udělat si dobrý obrázek předtím, než se rozhodne investovat své finanční prostředky.

Jaký vliv má aktuální geopolitická situace ve světě na realitní trh v Dubaji?

Michal: Spojené arabské emiráty se snaží jako země vystupovat velmi diplomaticky a neutrálně a nevstupovat do jakýchkoli konfliktů. Jejich role je spíše v tom, že věnují poměrně vysoké finanční prostředky na pomoc. Když se podíváme na poptávku po nemovitostech od domácích a zahraničních investorů za poslední čtyři měsíce, neevidujeme žádný pokles, naopak počet transakcí vzrostl.

Jak byste popsali největší výhody vyplývající z vlastnictví investiční nemovitosti v Dubaji?

Mária: Dubaj je zajímavou kombinací různých faktorů. Má sice jen padesátiletou historii, ale dokázala si vybudovat pozici světové metropole. Je to druhé nejnavštěvovanější město na světě s top službami, zdravotnictvím, školstvím či infrastrukturou. Zároveň je to dovolenková destinace. To znamená, že lidé v něm aktivně žijí. Sezóna je v zásadě téměř celý rok a lidé sem jezdí odpočívat. Tato kombinace je zajímavá pro investory, kteří se na to mohou dívat jako na aktivum, ale zároveň chtějí svou nemovitost využívat i pro vlastní účely.

Klient s koupí nemovitosti může získat rezidenční víza, která oprávnují jeho a jeho rodinu k využívání služeb státu, jako jsou školství, bankovní sektor či zdravotnictví.

S jakými předpokládanými výnosy můžete počítat při komunikaci s klientem, který si chce koupit investiční nemovitost v Dubaji?

Michal: Dubaj má velmi dobře zmapovaná data každého jednoho dlouhodobého nájmu, protože je to provázané na odběr energií. Například data za únor 2024 ukazují, že průměrný výnos z nájmu byl podle property monitor 6,74 %. V případě krátkodobého nájmu to má dvě hlavní výhody pro vlastníka. První je, že nemovitost může využívat pro vlastní účely, a druhou je, že danou nemovitost může prodat, aniž by musel řešit dlouhodobého nájemníka, protože v Dubaji je standardní výpovědní doba 12 měsíců. Z hlediska výnosu může být krátkodobý nájem cca o 10-15 % vyšší v závislosti na typu a lokalitě apartmánu.

Druhý aspekt je kapitalizace. Když se podíváme na data z property finder a porovnáme například rok 2022 a 2023, vidíme, že v části Business Bay byl rozdíl v trhem poptávané ceně nemovitosti v průměru +32,48 % nebo v části Marina to bylo +11,54 %. Ne každá nemovitost v Dubaji má však taková čísla.

Jaké služby poskytujete klientům po koupi nemovitosti?

Michal: Uvedu příklad. Nedávno jsme řešili pro jednoho klienta koupi hotové nemovitosti na Palm Džumeira. Byla to pro klienta druhá nemovitost. První si koupil z papíru přes někoho jiného jako investici a tu druhou přes nás chtěl na bydlení. Pro tohoto klienta jsme řešili kromě koupě nemovitosti například propojení na naše ověřené architekty, kteří mu udělají architektonický návrh a kompletně mu byt zrekonstruují. Klientovi jsme dále pomáhali otevřít bankovní účet, koupit nové auto, zařídit víza, poradili jsme mu, jaké vládní aplikace je užitečné mít, jak platit a vše automatizovat, aby měl co nejméně starostí. Dále jsme mu pomohli nastavit jeho první investiční nemovitost, aby se správně zobrazovala v katastru, protože jeho první kontakt nebyl schopen to nastavit.

Jaké jsou největší výzvy/překážky a naopak výhody podnikání v Dubaji?

Michal: Podnikatelské prostředí v Dubaji vnímám jako dobře nastavené a srozumitelné s jasně čitelnými pravidly. Pro právnické osoby platí 9% daň z příjmu, která se aplikuje při zisku od cca 100.000 USD, tj. pro menší společnosti je stále 0% zatížení. Každý rok je povinnost platit poplatek za licenci, tj. pokud někdo podnikatelskou činnost nevykonává, je motivován firmu zrušit. Fyzické osoby z pohledu zaměstnance mají 0% daňové zatížení. V Dubaji je například pojištění proti nezaměstnanosti, které je ze zákona povinné, ale platí si ho sám zaměstnanec. Množství administrativy vyřídíte přes vládní aplikace, proto není většinou potřeba nikam chodit. V Dubaji je neuvěřitelná konkurence z celého světa a vysoké pracovní tempo. Člověk potřebuje být otevřený, přijímat nové věci, učit se a neustále na sobě pracovat. Ne každý zvládne takové tempo.

TRIM Real Estate je butiková realitní agentura se sídlem a licenci v Dubaji, zastupující více než 90 developerů v UAE. Svým klientům poskytujeme služby v oblasti koupě, prodeje a pronájmu nemovitostí.

trimestate.com/sk/home

Kontakt: Michal Fusek, spoluzakladatel TRIM real estate, tel.: 00 971 58 523 7336,
michal.fusek@trimestate.com

ČTK Connect ke zprávě vydává obrazovou přílohu, která je k dispozici na adrese www.protext.cz.

<https://www.ceskenoviny.cz/tiskove/zpravy/investovani-v-dubaji-toto-jsou-klicove-factory-pro-uspech/2547574>