



Skanska a Nájemní bydlení

Petr Michálek
Generální ředitel
Skanska Reality a.s.

Trh a jeho trendy ve Skandinávii

- Pokračující zájem investorů o komunitní projekty, logistiku a **nájemní bydlení**
- V bytovém segmentu padají požadavky na **Yieldy dolů**, historicky nejnižže
- Silný zájem o projekty před dokončením – honba za „**early cash-flows**“
- Nadále roste zájem o **udržitelné projekty (ESG)**
- Hlavní poptávka ve městech s kladným přístupem k developmentu
- Silné mikrolokality s dobrou dopravní a občanskou vybaveností jsou prioritou
- Zvyšující se konkurence – tlak na úřady (povolovací procesy)

Zkušenosti Skanska ve Skandinávii

- Skanska SWE aktivní v segmentu nájemního bydlení od 2012
- Dokončeno již 20 projektů
- 11 projektů ve vývoji a ve výstavbě
- Opakovaní klíčoví klienti / investoři
- Vydefinovaný produkt – opakovatelnost, prefabrikovaná řešení
- Jednoznačně zvyšující se poptávka po udržitelném produktu
- Obchodní model – exit před výstavbou, bez leasing risku

Pražský trh (B2C)

- Praha stále velmi atraktivní místo k bydlení
- Investice do nového bydlení je jistotou i v nestandardní době
- Stále nepoměr mezi silnou poptávkou a omezenou nabídkou
- Dostatek volného kapitálu a dostupnost kapitálu cizího
- Stále v prodeji dominují byty 2+kk a 1+kk (2/3 z celku)
- Covid - uvědomění si důležitosti kvalitního bydlení
 - home office a distanční výuka (vyžadují pracovní prostory)
 - restrikce, karanténa anebo volný čas (místo pro sebe)

Proč nájemní bydlení (B2B)

- Nájemní trh roste na významu – hl. důvod vysoké ceny bytů
- Zájem velkých investorů o resi segment – diversifikace
- Chybějící profesionálně spravovaná portfolia pro nájemní bydlení
- Rozprodáný bytový fond města
- De-facto nulová nová výstavba městských bytů
- Přirozený navazující podsegment pro rezidenční developery

Přístup Skanska Reality

- B2C stále hlavním směrem, B2B je příležitost (doplňující podsegment)
- Monitorování trhu
- Revize současného portfolia projektů
- Zejména multifázové projekty posuzovány i z hlediska příležitosti nájemního bydlení
- Komunikace s potencionálními investory a jejich „early involvement“
- Obchodní model: exit před zahájením stavby bez leasing risku
- Silný důraz na udržitelný produkt, opakovatelnost dispozic



Děkuji za pozornost