

Slovo úvodem

Vážení přátelé,

v této knize bychom se rádi pokusili poutavou a odlehčenou formou přiblížit co nejširšímu okruhu čtenářů svět nemovitostí v podmínkách České republiky a paletu zajímavých investičních příležitostí, které tento fascinující trh přináší. Protože oba aktivně investujeme na realitním trhu a během těch mnoha let jsme se setkali se stovkami různých lidských příběhů a osudů, rozhodli jsme se na konkrétních příkladech ukázat, jak správně a bez rizika dosáhnout atraktivního výnosu a zároveň se zajistit na stáří či na horší časy, aniž byste museli dramaticky slevovat ze své současné životní úrovně.

Protože už se na téma nemovitostí a budování pasivního příjmu napsaly doslova tony motivačních knih nejrůznější kvality, my chceme být jiní. Nemáme ambice stát se ani další motivační literaturou, ani se snažit o investorské vzdělávání české populace.

Máme ambice úplně jiné. V první řadě donutit vás přemýšlet a podívat se na věci také z jiného úhlu pohledu, než nám každodenně servírují média a marketingové poutače. Za druhé, přimět vás zamyslet se nad vaší budoucností a nad tím, jakým způsobem si ji plánujete zajistit. To vše co nejsrozumitelnější formou i pro ekonomicky nedotčeného čtenáře. I proto jsme v řadě probíraných témat zvolili jisté zjednodušení, protože jinak by kniha narostla do násobně delších rozměrů a byla by i nepoměrně méně čtivá. I proto také některé důležité rady a názory v průběhu čtení raději dvakrát či třikrát zopakujeme, než abychom je uvedli pouze jednou nebo vůbec.

Tou nejdůležitější ambicí ale je dát vám praktický a podrobný návod k tomu, jak efektivně a bez rizika investovat do nemovitostí a dosáhnout pravidelných výnosů. Samozřejmě pouze v případě, že se k tomu po přečtení naší knihy rozhodnete. Co nejlepšímu naplnění tohoto cíle jsme věnovali více než dvě třetiny celé knihy.

Na rozdíl od většiny již vyšlých publikací na téma nemovitostí, my nechceme být jen teoretiky. Proto je maximum věcí v této knize ilustrováno na praktických příkladech ze života. Věříme, že se u nich často usmějete, nebo naopak podívíte.

Doufáme, že alespoň jeden z vytčených cílů se nám podaří naplnit. Hlavně ale doufáme, že vás čtení naší knihy bude bavit a že ji zhltnete jedním dechem. Protože jestli jsme něco opravdu nechtěli vytvořit, tak jen další suchou a nudnou publikaci.

S úctou,
autoři

O čem to vlastně bude?

aneb Nejsme jako Kiyosaki

V úvodní části naší knihy jsme se rozhodli ve třech krátkých kapitolách přiblížit, co nás k napsání této knihy vedlo, co si od ní slibujeme a co by si ze čtení měli odnést naši čtenáři. Některé příklady a postupy, které se v knize objevují, jsou naznačeny již v jejím úvodu. Pokud tedy chcete mít co nejlepší obrázek a výchozí pozici k tomu, jak na knihu nazírat a jak chápat jednotlivé kapitoly, prosíme, čtěte ji jako příběh. Tedy od začátku do konce, včetně těchto úvodních kapitol. Nebojte, pokud při čtení některé body zapomenete, na konci knihy najdete ještě stručné shrnutí. Takže vždy budete mít možnost si nabyté poznatky oživit.

V úvodní kapitole jsme si položili otázku, o čem naše kniha vlastně bude. Různě úspěšných knih na téma investování do nemovitostí, finanční nezávislosti a budování pasivního příjmu vzniklo již mnoho. Nezjišťovali jsme přesně kolik, ale několik desítek jich určitě bude.

Přestože z časových důvodů čteme oba stále ještě méně, než bychom rádi, i některé z těchto knih jsme si přečetli. A vždycky jsme oba shodně nabyli dojmu, že v každé z nich něco podstatného chybí. Třeba adaptace na odlišné právní a daňové předpisy jednotlivých zemí, které do značné míry znemožňují realizaci investic tak, jak je ve svých knihách popisuje třeba Robert Kiyosaki. Protože „brát si a žít z peněz, které ještě neprošly zdaněním a nechat státu pouze to, co zbyde“, není v našich zeměpisných šířkách tak dobře možné jako v Americe. Zvláště v případě, je-li člověk např. zaměstnancem nebo drobným živnostníkem. Navíc to vyžaduje značné množství času investovaného do studia daňových předpisů, kterými se ne každý chce zabývat, případně to představuje další dodatečné náklady na účetního.

Knihy jeho i dalších zahraničních autorů tak mohou působit spíše jako skvělá motivace a mohou i podstatně změnit názor čtenáře na to, jak funguje ekonomika, jak je a především bude důležité umět spravovat vlastní investice tak, aby se samy zhodnocovaly a zároveň si tím budovat vlastní finanční polštář do budoucnosti. V tom spatřujeme jejich nejdůležitější smysl a plně s ním souhlasíme.

Těžko ale mohou posloužit jako praktická příručka, jak bezpečně, bez rizika a bez dočasného snížení životní úrovně investovat a zhodnocovat svůj majetek. Tedy jako přesný a podrobný návod, soubor rad a odpovědi na sadu otázek začínajících slovem „jak“, které při čtení nutně vytanou na mysli každého čtenáře.

Jak a proč vůbec s investicemi do nemovitostí začít? Jaké si stanovit konkrétní investiční cíle? Na jak dlouho vlastně investovat? Jak a kde hledat nemovitosti vhodné pro daný typ investice? Jak nastavit financování bezpečně a bez rizika i pro případ, že dojde k náhlému poklesu výnosů? Jak poznat spolehlivého a bezproblémového nájemníka, jak si ho prověřit a jak svou investici ideálně ochránit? Jak nedělat klíčové chyby a minimalizovat rizika? Jak sepsat neprůstřelnou nájemní smlouvu a jak optimalizovat náklady pro daňové přiznání bez nutnosti platit právníkům a účetním za jejich rady? A tak dále a tak dále.

Otázek, které si každý potenciální investor klade, jsou stovky. Odpovědět na co nejvíce z těchto otázek by mělo být hlavním posláním naší knihy. Pokusili jsme se dát dohromady návod doslova krok za krokem, navíc aplikovaný na konkrétní a specifické podmínky České republiky, kalkulující i s místními právními a daňovými specifiky.

Knihy by měla čtenářům odpovědět především na dvě základní otázky:

- 1) Jak se může jakýkoli člověk, dobře vydělávající živnostník i zaměstnanec s naprosto průměrným příjmem bezpečně a bez rizika zajistit na stáří?
- 2) Jak pomocí investic do nemovitostí dosáhnout bezrizikového celoživotního zhodnocení svých úspor ve výši nejméně 5 % ročně a zároveň neslevovat z již zaběhnutého životního standardu?

V následujících kapitolách se o to pokusíme. Budeme se opírat nejen o své vlastní dlouholeté zkušenosti v investování a pronajímání nemovitostí, ale také o zkušenosti mnoha přátel, známých a kolegů, z nichž někteří se ve světě nemovitostí dlouhé roky pohybují a jiní o tomto světě prakticky nic netuší. Všichni bez výjimky ale do realit investují a realizují pravidelné a bezrizikové výnosy, které jim žádná jiná aktiva bez rizika a bez nutnosti daným trhům rozumět nikdy nemohou zaručit. A zároveň se tak zajišťují na stáří tempem, které jim nezaručí ani ten nejdynamičtější penzijní fond. Přitom ale vůbec nemuseli slevovat z životního standardu, na nějž jsou zvyklí.

V každé kapitole budeme jednotlivé rady a kroky vysvětlovat nejen na základě logické úvahy, ale především na praktických ukázkách skutečných událostí a zkušeností ze života. Pokud se těmito radami budete řídit, vyvarujete se chyb, které jsme my v minulosti udělali, a opravdu minimalizujete možné riziko, že vám vaše investice bude vynášet méně, než byste si představovali.

Před začtením se do jednotlivých kapitol je důležité si uvědomit ještě jednu věc. U řady konkrétních rad a návodů se vám bude zdát, že daný postup je možná příliš „tvrdý“, zobecnující, diskriminující nebo jednoduše diskutabilní. Stejně tak si u řady rad a návodů budete říkat něco ve smyslu: „Kdyby to takto dělal každý, tak se přeci celý trh zhroutí.“ Má-li pro vás kniha mít kýžený efekt, na tento styl uvažování musíte co nejdříve zapomenout.

Nezastíráme, že některé prezentované rady a návody mohou být právně či lidsky tvrdé, ale jako investor si musíte uvědomit, že slouží především k ochraně vaší investice. A především si musíte uvědomit, že tak, jak zde investování do realit popisujeme my, to jednoduše nikdy nebude dělat každý. Navzdory tomu, že to tak velmi dobře funguje.

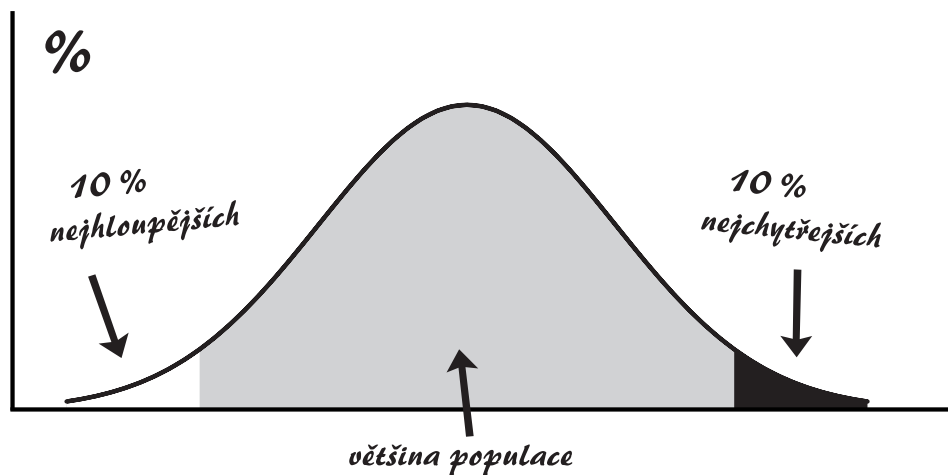
Většina lidí se totiž při svém konání vždycky bude řídit nejen zdravým rozumem a chladnou investorskou úvahou, ale i subjektivními pocity, emocemi a sympatiemi k ostatním. Což je přesně to, co vy dělat nikdy nesmíte.

A hlavně, jak se učí již v základních kurzech statistiky na vysoké škole, rozložení IQ v populaci se řídí Gaussovou křivkou. Zjednodušeně řečeno to znamená, že přibližně na 10% nejinteligentnějších nebo nejschopnějších lidí, kteří dělají věci efektivně, připadá zhruba stejné procento těch, kteří je dělají nejhůře. Zbýlých 80% pak postupuje více či méně stádně a dělá danou věc od podprůměru až po mírný nadprůměr.

Z této mnohokrát ověřené teorie stádního chování pak vyplývá, že případné čtenářovy obavy ve stylu „kdyby to takto dělal každý, tak se přeci celý trh zhroutí“, jsou naprosto liché. Tak, jak to tu popisujeme my, nemovitosti nakupovat a pronajímat nikdy nebudou všichni, dokonce to tak nikdy nebude dělat ani většina. Právě v tom je jejich účinnost a tajemství téměř nulového rizika a bezrizikového výnosu.

Mějte to, prosím, při čtení na paměti, a pokud se po dočtení knihy opravdu rozhodnete do nemovitostí investovat, řiďte se našimi radami bez emocionálních pochybností o jejich etičnosti nebo „trvalé udržitelnosti“.

A hlavně nemějte strach, že to tak bude dělat každý. Nebude.



Gaussova křivka v praxi - rozdělení IQ populace

Komu je kniha určena?

aneb Není Novák jako Novák

Ještě, než začneme, zkusili jsme se zamyslet nad otázkou, komu je vlastně naše kniha určena. Moudří z toho ale nejsme.

Velkou chybou by bylo pokládat tuto knihu za motivační, za takovou, která má změnit vaše uvažování a náhled na svět. Takové ambice – třeba na rozdíl od guru motivační literatury Roberta Kiyosakiho – rozhodně nemáme.

Naopak, zjištění a přesvědčení, že by si každý zodpovědný člověk měl budovat svůj vlastní finanční polštář pro období, kdy na tom nebude tak dobře, je na vás. Stejně jako uvědomění si, že nejlepším správcem vašich investic budete vždycky jen a pouze vy a nikoli stát nebo dokonce nějaký soukromý penzijní fond. My si jen myslíme, že čím dříve na to sami přijdete, tím lépe pro vás.

Na rozdíl od Kiyosakiho a dalších autorů vás také nebudeme nabádat, abyste hodili za hlavu zaměstnaneckou kariéru a začali bezhlavě podnikat. Pro úspěšné investování, budování vlastní finanční nezávislosti a získání pasivního příjmu to totiž není podstatné.

Naopak. Dělejte to, v čem jste dobří a co vás baví, ať už jste zaměstnanci (třeba lékaři, manažeři, automechanici, řemeslníci, učitelé nebo inženýři), OSVČ (programátoři, konzultanti a obchodní zástupci, advokáti, kosmetičky, fitness trenéři či třeba herci a sportovci) nebo podnikatelé zaměstnávající desítky nebo stovky lidí. Vydělávejte peníze přesně tím, co vás baví a naplňuje a pokud nemáte podnikatelského ducha nebo třeba máte velkou averzi k riziku a bojíte se nejistoty, jednoduše nepodnikejte. Pro bezpečné a bezrizikové zhodnocování vašich prostředků formou investování do nemovitostí tak, jak jej praktikujeme my, to není potřeba. Vězte, že konkrétní zkušenosti a historiky realitních investorů, které vám na následujících stranách přineseme my, jsou příhodami stejných lidí, jako jste vy.

V této knize se nesnažíme odpovědět na otázku, kde peníze vydělat, ale na to, jak bezpečně investovat a zhodnocovat to, co vyděláte. Bez ohledu na to, jedná-li se o dvacet, padesát nebo sto padesát tisíc měsíčně. Tak, jako lze s každou z těchto částek nějakým způsobem vyžít, lze i s každou z těchto částek na trhu nemovitostí dosáhnout stejně atraktivních výnosů.

S tím rozdílem, že při vyšším objemu investic můžete snad dosáhnout jen o něco příznivějších pořizovacích cen daných „množstevní slevou“ a tím i relativně vyšší výnosnosti.

Cílovou skupinu této knihy tedy nelze zobecnit ani povoláním, ani životním standardem. A nelze ji zobecnit ani věkem.

Chtěli bychom napsat, že tento praktický návod k investování do realit je určen především generaci dnešních třicátníků a čtyřicátníků, kteří mají často velmi slušné příjmy, ale bohužel velmi mlhavou představu o tom, jak bude jednou vypadat jejich stáří. Podrobný návod „krok za krokem“, jak se mohou a jak by se měli v době svého profesního vrcholu právě tito lidé sami na své stáří zajistit, by mohl být hlavním účelem této knihy. Ale není.

Stejně tak bychom mohli tuto knihu vydávat za doporučení k zamyšlení současné „party generace“. Mladých a vzdělaných lidí mezi 20 a 30 lety, kteří také relativně slušně vydělávají, ale veškeré vydělané peníze investují pouze do životních zážitků. Lidí, jejichž životní motto lze charakterizovat profláknutou facebookovou hláškou „žijeme jen jednou“. Ti zpravidla nemají o tom, jak bude jednou vypadat jejich stáří, představu vůbec žádnou a nechtějí se tím ani zabývat. Ale ani takové ambice my nemáme.

Nepochybujeme o tom, jak naléhavá je potřeba odkládat část současných výdělků do budoucna. Protože to, co každý měsíc ze svých výdělků odvádíme do státní kasy (ať už pod názvem daně, sociální nebo zdravotní pojištění), stejně jednou zmizí v černé díře a my to již nikdy nevidíme. Nehodláme o tom ale nikoho násilím přesvědčovat. Víme, že si na to každý stejně jednou přijde sám – někdo dříve a někdo později. A někdo možná až příliš pozdě.

Nabízíme jen alternativu

Místo toho chceme čtenářům, ať už se budou rekrutovat z jakékoli skupiny, nabídnout jinou alternativu, kterou představuje svět nemovitostí. Alternativu k tomu, čím nás každodenně zahlučuje marketingová masáž bank a penzijních fondů se svými produkty. Alternativu vzít svůj budoucí osud do vlastních rukou a nenechávat ho v rukou takzvaných odborníků. Je paradoxní, že tato alternativa je zároveň méně riziková, časově zhruba stejně náročná a současně nesrovnatelně výnosnější. A přitom vůbec nevyžaduje, abyste pro vyšší životní úroveň v budoucnu zbytečně snižovali svou životní úroveň v současnosti. Vše je jen otázkou správného nastavení parametrů.

Takže, pokud bychom měli shrnout odpověď na otázku: „Komu je tato kniha určena?“, odpovídáme, že všem, kteří mají chuť a zájem vystoupit z řady a postarat se o svou budoucnost (či budoucnost svých dětí) sami. Stejně tak je kniha určena těm, kdo chtějí ze svých úspor dosáhnout pravidelného a bezrizikového výnosu nejméně 5 % ročně, a to bez jakékoli protekce – tedy nakupující na volném trhu za normální tržní ceny, respektující všechny platné právní a daňové předpisy v České republice.

K tomu bychom vám rádi poskytli praktický návod „krok za krokem“, který snad odpoví na všechny vaše otázky a eliminuje všechny možné začátečnické chyby, kterých byste se mohli dopustit. Věříme, že se nám podaří vás přesvědčit nebo alespoň vaše dosavadní uvažování trochu nahlodat a přimět vás podívat se na věc z jiného pohledu.

Závěrem si dovolíme zopakovat náš apel z předchozí části, protože jej pokládáme za velice důležitý. I když se vám u řady našich rad bude zdát, že „kdyby to tak dělal každý, trh by nemohl dlouhodobě fungovat“, tak věřte, že přesně tak se to dělat musí. Pokročilé statistické metody již mnohokrát prokázaly, že Gaussova křivka se jednoduše nemýlí. Nikdy to tak každý dělat nebude, nikdy to tak nebude dělat ani většina lidí.

Abychom vám to dokázali, vypomůžeme si hned v úvodu jedním anonymním příkladem (ke kterému se v průběhu knihy ještě určitě vrátíme):

Rodina Nováková je po všech stránkách průměrnou českou domácností. Panu Novákovi je 42 let a pracuje jako učitel. Paní Nováková je kadeřnice a je jí 38 let. Novákovi mají dvě děti, dceru ve věku 10 let a sedmiletého syna. Novákovi bydlí ve vlastním starším panelovém bytě 3+kk na jednom z pražských sídlišť.

Na rozdíl od sousedů měli to štěstí, že byty v jejich ulici se na konci devadesátých let privatizovaly za zlomek tržní ceny, takže si na rodinný byt (samozřejmě s notnou pomocí svých rodičů) dokázali našetřit. Paní Nováková si dlouho přála novou kuchyni a původní umakartová koupelna také dosluhovala. Novákovi si tedy před 8 lety vzali na rekonstrukci bytu meziúvěr ze stavebního spoření a byt rekonstruovali.

Novákovi mají také po rodičích paní Novákové k dispozici malou chatičku s velkou zahradou na Slapech, kam si pan Novák rád jezdí o víkendech odpočinout od každodenního náporu na nervy,

který mu servírují jeho žáci ve škole. Posledním článkem do skládačky o životě Novákových je vozový park. Tedy rodina Nováková se přemísťuje přes týden hromadnou dopravou, o víkendech používá 7 let starou Škodu Octavia ve výborném technickém stavu, na kterou je pan Novák patřičně hrdý. Pro základní představu nám to snad stačí.

Rodina Nováková měla letos mimořádně dobrý rok. Konečně splatila meziúvěr ze stavebního spoření, který si vzala na rekonstrukci bytu, a je tím pádem bez dluhů. Pan Novák byl zároveň ve škole povýšen na zástupce ředitele, takže dostal v práci znatelně přidáno. Paní Nováková sice přidáno nedostala, ale zato se jí utěšeně rozrostla klientela „melouchových zákazníků“, které dvakrát týdně stříhá po skončení otevírací doby kadeřnictví, v němž pracuje. Samozřejmě za peníze „na ruku“.

Hlavně se ale vyřešil letitý spor se sestrou pana Nováka o pozůstalost – dům jejich rodičů v Postoloprtech, odkud oba pocházejí. Sestra pana Nováka nakonec po třech letech dohadů souhlasila, že si dům ponechá a bratra vyplatí. Rozpočet rodiny Novákových se tak v letošním roce rozrostl jednorázově o 640 000 Kč a díky vyšším výdělkům pana Nováka i paní Novákové ještě o dalších 5–7 tisíc korun měsíčně v závislosti na tom, kolik zákazníků paní Nováková zrovna načerno ostříhá.

Na silvestra tedy manželé Novákovi začali počítat a plánovat. Shodli se na tom, že si peníze, které měsíčně vydělají navíc, částečně užijí a částečně uloží na horší časy.

Tradiční lednové rodinné lyžování tedy příští rok nebude v Krkonoších, ale v Alpách. Děti budou mít radost. Paní Nováková souhlasila (sama bude mít také radost, protože možná poprvé na rodinné lyžovačce nebude muset vyvádět). V létě by se pak místo do Řecka či do Chorvatska mohli podívat na Kanárské ostrovy. Cenový rozdíl není tak výrazný a vyšší měsíční výdělky na to budou stačit. I s tím paní Nováková souhlasila. Zároveň se Novákovi dohodli, že zvýší svým dětem částku, kterou jim spoří na stavebním spoření. Oběma o 800 Kč měsíčně. Také proti tomu neměla paní Nováková námitky, protože je milující a zodpovědná matka.

Manželé Novákovi se na sebe spokojeně podívali a pan Novák otevřel již druhou láhev „bohemky“, že to prý chce přípitek. Paní Nováková ale prolomila spokojené ticho po přípitku logickou otázkou. „A co s těmi 600 tisíci za barák?“ uderila na manžela. Pan Novák se ale nenechal znejistět (přeci jen věděl, že manželka již má v sobě dost alkoholu) a začal své ženě básnit o novém modelu „oktávky“, s turbem a příplatkovou výbavou, kterou si vždycky přál a která je k máni za zaváděcí cenu již od půl milionu. Paní Nováková však navzdory vypitému alkoholu nechtěla o novém voze ani slyšet, ten starý prý svůj účel plní dobře a má před sebou ještě mnoho spolehlivých let.

Pan Novák tedy zatlačil na pilu víc a poodhalil své plány, kterak starší Octavii prodá na protiúčet a z utržených peněz koupí paní Novákové nové spotřebiče do kuchyně, dětem nové počítače do školy a celé rodině nové domácí kino do obývacího pokoje. Ještě zatepla přidal i poznatek, že nenávidění sousedé Svobodovi doslova zezelenají závistí, až zjistí, že Novákovi si za jediný rok koupili nové auto, nové vybavení bytu, lyžovat byli v Alpách a v létě na dovolené na Kanárech. I když se ta představa zdála paní Novákové líbivá (hlavně pasáž o sousedech Svobodových), stejně nesouhlasila. Peníze chtěla raději uložit na horší časy.

Pan Novák tedy otevřel třetí láhev „bohemky“ a své manželce s ledovým klidem oznámil, že peníze pocházejí z jeho dědictví a tudíž o nich s dovolením rozhodne sám. Na to již neměla paní Nováková relevantní argument.

Jak myslíte, že to dopadlo? Přesně tak, jak si pan Novák plánoval. Ten silvestrovský večer byla sice u Novákových tichá domácnost, ale postupem času se hrany obrousily a všichni měli nakonec radost. Děti z počítačů, paní Nováková z kuchyňských pomocníků a pan Novák ze svého nového plechového miláčka. Celá rodina pak ze společně strávených chvílí na letní i zimní dovolené a ze skvělého domácího kina v obývacím pokoji. Tady by náš příběh klidně mohl skončit.

Ale to by byla chyba. Zkusme se na tento příklad podívat jinou optikou. Optikou toho, jak mohl pan Novák uvažovat, a také toho, jak mu mohla jeho žena argumentovat.

Jak myslíte, že by pan Novák zareagoval na argument, že by si z těch 640 tisíc mohl dovolit lepší auto a zároveň zajistit jedno ze svých dětí do budoucnosti? Například na dobu, kdy bude studovat (a pokud bude studovat v Praze, tak je jisté, že na přidělení koleje může coby Pražák rovnou zapomenout). Určitě by si to pan Novák celé znovu promyslel a velmi pravděpodobně by se rozhodl jinak, protože okamžiku, kdy budou jeho ratolesti vést bujarý studentský život a zároveň přespávat doma v jednom dětském pokoji, se vpravdě děsil už nyní.

Úplně nové auto, které pan Novák nakonec za 550 tisíc korun koupil, mělo po dvou letech poloviční hodnotu. To staré přitom prodal protiúctem poměrně nevýhodně za 110 tisíc. Kdyby býval pan Novák s novým autem ještě počkal 2 roky a ihned investoval do nemovitosti, mohl si úplně stejné, 2 roky staré auto koupit a zároveň by mělo jedno z jeho dětí již částečně zajištěnu svou budoucnost (a pan Novák pro změnu klidné nervy ze spolubydlení s dospělým studentem). Původní auto by přitom prodal téměř za stejné, protože s jeho relativně malým nájездem kilometrů nehraje stáří 7 nebo 9 let takovou roli.

V téže době se shodou okolností v sousedství Novákových stavěl nový bytový areál, kde malé třicetimetrové garsonky s balkonem stály okolo 1,4 milionu korun včetně DPH. Vzhledem k tomu, že manželé Novákoví byli nezádlužení a oba řádně a dlouhodobě zaměstnaní, neměli by sebemenší problém se získáním hypotéky. Úrokové sazby hypoték se navíc v té době pohybovaly okolo 3 %, takže při koupi bytu za 1,4 milionu a zaplacení 300 000 Kč v hotovosti by splátky zbývající hypotéky ve výši 1,1 milionu při úvěru na 20 let činily lehce přes 6 tisíc měsíčně.

Tento byt přitom mohl pan Novák do doby, než jeho děti nastoupí na vysokou školu, bez problému pronajmout za 7 700 korun měsíčně bez energií a poplatků, což je nájem naprosto obvyklý u novostaveb v dané lokalitě. Nájem bytu by plně pokryl náklady hypotéky a ještě by Novákovým něco málo vydělával. Po odečtení daní a pojistění by tak každý měsíc do rozpočtu Novákových přibývalo přes 600 korun měsíčně a pan Novák by tak jako tak nejpozději do dvou let jezdil úplně stejným autem jako nyní. S tím „drobným“ rozdílem, že jedno z jeho dětí by již mělo de facto vlastní byt. Plány rodiny

na dovolenou by přitom vůbec dotčeny nebyly, ta měla být hrazena z měsíčních výdělků manželů. Naopak by se Novákovi mohli ještě o těch 600 korun měsíčně, které by jim vydělával nájem po odečtení splátek hypotéky, více rozšoupnout.

Až by pak jednou dcera pana Nováka nastoupila na vysokou školu, mohla by v bytě bydlet třeba s přítelem nebo kamarádkou spolubydlící, která také nedostala kolej a ještě ráda by Novákovým platila polovinu nájmu. Náklady dcery pana Nováka na bydlení by byly srovnatelné s kolejí, kterou si platí přespolní studenti, a komfort jejího bydlení nesrovnatelně vyšší (a s tím vlastně i komfort bydlení pana Nováka, který by se zbavil studenta ve svém bytě).

Pro to, aby pan Novák udělal takové rozhodnutí, by ale musel změnit styl svého uvažování. Bohužel to neudělal, investice do nemovitostí ho vůbec nenapadla, a pokud přeci jen ano, řekl si určitě totéž, co mnozí jiní: „Za 600 tisíc si byt v Praze nekoupím a uvazovat se hypotékou až do důchodu, to by udělal jen blázen!“

Pan Novák totiž hypotéku chápe jako zátěž. Bič otrokáře, který nad ním banka drží do doby, než hypotéku splatí. Hypotéka je přitom zátěží pouze pro ty, kteří si to špatně spočítají a nenechávají si vůbec žádné rezervy. A také pro ty, kteří si ji pletou s levným spotřebitelským úvěrem. Pro investory ale může být naopak velmi cenným pomocníkem.

Pan Novák si vůbec nepřipustil, že by se na hypotéku ve své situaci mohl dívat stejně, jako se dívají podniky a firmy na investiční úvěry. Tedy jako na nástroj, jak získat relativně levně „páku“, díky níž mohu získat přístup k investicím, které zhodnotí vlastní úspory daleko výhodněji, než je mohu zhodnotit sám.

Počítejte s námi:

- Banka by panu Novákovi půjčila 1,1 milionu korun za úrok 3,09 % ročně s 20letou dobou splatnosti.
- Pan Novák by investoval ze svého 300 tisíc korun.
- Celková výše investice by tedy činila 1 400 000 Kč.
- Byt by pan Novák pronajal za 7 700 Kč měsíčně hrubého, to je nejméně 6 700 Kč čistého.

- *Hrubý výnos vzhledem k celkové investici je tak roven 6,6 % ročně $((7700*12)/1400000)$.*
- *Čistý výnos (po odečtení daní a nutného pojištění) je pak více než 5,74 % ročně $((6700*12)/1400000)$.*

Jak vidíte, již nyní by pan Novák zhodnocoval svou investici téměř 2x více, než za kolik by mu na ní banka půjčila. Přitom by jeho investice byla kryta vlastní nemovitostí, která sama generuje peníze na splátky hypotéky a ještě sama vytváří dodatečnou finanční rezervu – byla by tedy téměř bez rizika.

Perlička na závěr: *Kolika procenty myslíte, že se zhodnocují úspory na stavebním spoření, kam manželé Novákoví spoří svým dvěma dětem pravidelně každý měsíc 2x 1500 Kč měsíčně (tj. 36 tisíc ročně)? Děti mají vsutku „atraktivní“ tarif s úročením 2,2 % ročně (minus poplatek za vedení účtu, samozřejmě). Nebýt štědré státní podpory (na kterou se ale Novákovým skládáme my všichni), nedalo by se o výhodnosti stavebního spoření ani uvažovat.*

Pan Novák si jednoduše neuvědomil, že to, že on i jeho žena mají stálou práci a že měsíčně vyjdou se svými výdaji s velkou rezervou, je jejich největší předností. Je to stejné jako u podniků, kde banka zkoumá jejich hospodářské výsledky před tím, než jim poskytne úvěr. Z pohledu bank jsou manželé Novákoví stejně špičkovými klienty jako prosperující firma (nemají žádné dluhy, nejsou příliš staří, bydlí ve vlastním, pravidelně spoří do 2 stavebních spoření, navíc mají každý měsíc významnou rezervu). Takovým klientům banky vždy velmi rády a relativně výhodně půjčí.

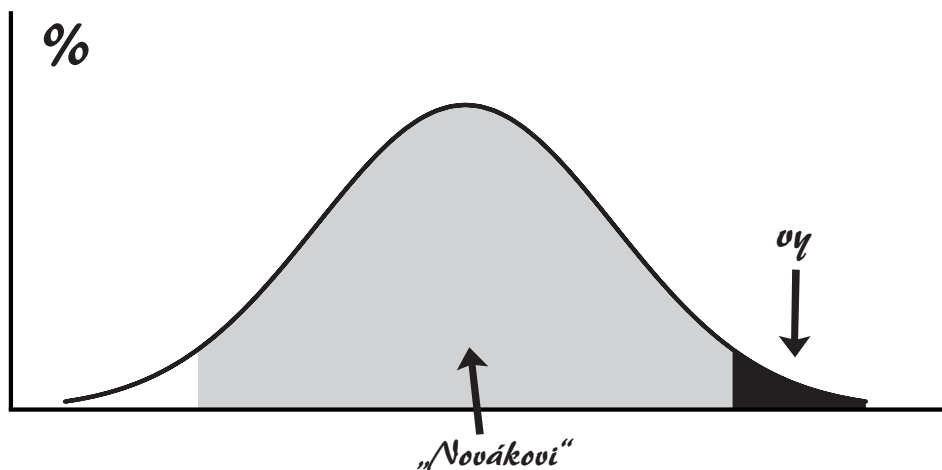
Vraťme se ale ještě jednou k příkladu. Paní Nováková totiž mohla svému manželovi argumentovat také tím, že by z peněz za dědictví mohl do budoucna zajistit ne jen jedno, ale rovnou obě děti. A přitom by si stále mohl koupit i to vysněné auto – sice ne skoro nové, ale stále významně lepší a novější než to, kterým jezdil dosud. Přeci jen, 640 tisíc korun je už poměrně velká částka.

Chápete, jak to myslíme? Jestli ještě ne, tak to vůbec nevádí a klidně čtěte dále, jsme stále teprve v úvodu. V průběhu knihy se k tomuto příkladu určitě ještě vrátíme a časem pochopíte.

Prozatím si запиšte jedině. Pan Novák se bohužel nepokládal za investora, ale za dlužníka. Neuvědomil si, že se má vlastně relativně dobře

a že by si mohl dovolit nakládat se svými penězi mnohem výhodněji, zkrátka jako skutečný investor. A to je právě to chybné uvažování, které se v našich čtenářích pokusíme na dalších stránkách změnit.

Mimochodem, kolik si myslíte, že je v České republice takových pánů Nováků? A jak by se rozhodla většina z nich? Pamatujte, Gaussova křivka...



Gaussova křivka ještě jednou - zastoupení „Novákových“ v populaci