



Albánská odyssey

Čeští byznysmeni objevují trh, který se může stát budoucností Balkánu

Jan Novotný
spolupracovník redakce

Drač neboli Dürres v minulosti ovládali vedle Albánců Turci, Italové i Srbové. Dnes je tady stále častěji slyšet i češtinu. A to hlavně díky Danielu Mikulkovi. Rodák ze slovenského Trenčína stojí na jedné z hlavních dopravních tepen, která kopíruje Dračskou řiviéru plnou barů, restaurací a nejrůznějších obchodů a služeb. Mikulka se zastavil před jednou z výloh. Ne, neprovozuje tu žádné kadeřnictví ani masážní salon. Za jeho zády se paprsky hřejivého albánského slunce opírají do vývěsního štítu s nápisem

MyAlbania. Společnost tu založil už před několika lety, tehdy ještě obchodoval s autodíly.

Vše začalo tak, že přijel do Albánie s celou rodinou na dovolenou, manželka s dětmi si užívaly zdejší dlouhé písčité pláže, ale Mikulku jako zkušeného byznysmena válení na lehátku brzy omrzelo. Začal obcházet místní reality a zjistil, že ceny apartmánů jsou zde oproti stále zdražujícímu Česku velmi levné. Před pěti lety se dal v Drači sehnat luxusní apartmán za milion a půl, dnes už musí zájemce připlatit – plně vybavený byt 2+kk vyjde zhruba na dva miliony korun –, přičemž v první linii u moře bývá

ještě o statisíce dražší. I tak jde o ceny nesrovnatelné s vyspělejšími evropskými státy. Nemovitosti v Albánii zdražují v posledních letech tempem zhruba deset procent ročně. Země má přitom nakročeno do Evropské unie a po deseti letech postkomunistického přešlapování se konečně hýbe dopředu, a to jak ekonomicky, tak i v kvalitě demokracie.

Jeden pro sebe, dva na pronájem

Mikulka tu v roce 2019 koupil první apartmán a začal postupně nakupovat další a ty prodávat českým zájemcům. V posledních dvou letech zaznamenal opravdový boom. Zprostředkoval

nákup více než tři stovek apartmánů. „Někteří čeští klienti si jich koupili i několik. Jeden pro sebe a dva na pronájem,“ říká podnikatel. Těží ze svého jedinečného místního know-how. Dokáže nejen sehnat a přeprodat apartmán, ale také opravit vše potřebné, uklidit, byt vybavit nábytkem na míru a zařídit veškerý právní servis včetně notáře a katastru nemovitostí. Svěřit mu prověření nemovitosti před koupí se skutečně vyplatí.

„Albánie je stále balkánská země, takže právní jistota tu není taková jako v Česku. Může se stát, že k nemovitosti si nárokuje vlastnické právo několik lidí nebo developer prodává nezkolaudované apartmány,“ popisuje možná úskalí Mikulka, který má k dispozici vlastní tým realitních makléřů, místní zkušenou právničku a také poradce z albánské pobočky mezinárodní konzultační společnosti Deloitte.

Postupně začal svým klientům zajišťovat i pronájem jejich bytů českým turistům, které sem stále více táhnou nejen nízké ceny ubytování, ale i třeba levné a dobré jídlo v restauracích. Pokud byt majitelé zrovna nevyužívají pro vlastní rekreaci, Mikulkova společnost ho pronajímá, což přináší další zhodnocení investice.

Investice do bytu v Albánii zlákala i Hendrika Meyera, šefa realitní skupiny European Housing Services (EHS), pod kterou spadá server Bezrealitky.cz nebo realitní kancelář Maxima Reality. Předloni si koupil třípokojový stometrový apartmán v novostavbě přímo u moře na Dračské riviéře. Zaplatil za něj v přepočtu 2,9 milionu korun. „To znamená za méně



Albánie má nakročeno do Evropské unie a po desetiletích postkomunistického přešlapování se konečně hýbe dopředu, a to jak ekonomicky, tak i v kvalitě demokracie.

než za českou chatu nebo apartmán, pokud by měly být v dobré lokalitě a podobném standardu. Let z Vídně do Tirany trvá jen 1,5 hodiny a cesta z letiště půl hodiny. Tak jako do české chaty ve špičce v pátek večer,“ usmívá se Meyer,

původem Němec, který v Česku žije už více než dvacet let. „Navíc jsem pochopitelně v roce 2021 viděl, jak je trh s nemovitostmi, a zvláště chatami a chalupami v Česku předražený, proto jsem hledal investice spíše v zahraničí,“ dodává.



„Albánie je stále balkánská země, takže právní jistota tu není taková jako v Česku,“ říká podnikatel Daniel Mikulka, jehož společnost MyAlbania obchoduje především s nemovitostmi.

Pro investici na albánském trhu si zvolil právě Mikulkovu společnost MyAlbania. Vybrali spolu na místě vhodný apartmán, potom podepsali rezervační smlouvu, následně příkazní smlouvu a kupní smlouvu podle českého práva. Na základě plné moci pak zařídili převod nemovitosti a přepis v albánském katastru. „To znamená, že to pro mě bylo úplně bez starosti,“ říká Meyer.

Jako Česko před dvaceti lety

Dračská riviéra je celkově levnější než pobřeží jižní Albánie u hranic s Řeckem, kam jezdí víc turistů a do realit investuje víc cizinců. I tady se ale objevují i Češi, a tak v centru albánského jihu, přístavním městě Saranda, vznikl předloni v prosinci honorární konzulát České republiky. Důležitost realit v místním byznysu dokresluje fakt, že honorární konzulkou se stala sarandská realitní agentka Lolita Jorkiewitzová, která v domě, kde konzulát sídlí, zároveň provozuje realitní kancelář. S nemovitostmi podniká už téměř deset let. „Realitní trh se tu rozvíjí velmi rychle. Máme mnoho klientů ze Skandinávie, Polska i Česka, kteří tu nakupují byty. Ceny za poslední dva roky vyskočily o pětinu. Návratnost je zhruba osm procent ročně,“ popisuje Jorkiewitzová.

Zatímco jižní členité pobřeží v okolí Sarandy přitahuje kromě Skandinávce a Poláků například i mnoho Italů, sever kolem Drače ještě stále na svou

investiční konjunkturu čeká. A dá se tu proto předpokládat vyšší zhodnocení realit v příštích letech. Za poslední dva roky rostly ceny bytů na „severu“ o třetinu. A to může pokračovat. Zvlášť v souvislosti s rozsáhlým plánem přestavby stávajícího přístavu v centru Drače na novou rezidenční čtvrť se soukromou marinou. Letos v lednu vláda podepsala dohodu s developerem Eagle-Hills Real Estate z Abú Zabí. Investor tu chce na 800 tisících metrech čtverečních postavit dvě a půl miliardy eur. „Po dokončení tohoto projektu lze očekávat skokový růst cen nemovitostí v celém okolí,“ domnívá se Mikulka, který si sám chce v nové čtvrti koupit byt.

Nejvíce ho na Albánii baví, jak je na každém kroku vidět, že země je zhruba dvacet let za Českem. „To přináší velké příležitosti. My už přesně víme, jak se to tady bude rozvíjet,“ říká byznysmen, jenž dnes v Drači zaměstnává už 25 lidí, z toho polovinu místních. Delší dobu sní také o cestovní kanceláři, která by vozila klienty přímo do apartmánů, jež prodal svým klientům. Před spuštěním je také slovenská pobočka firmy MyAlbania.

Podobnost dnešního albánského trhu s Českem na začátku druhého tisíciletí vidí i šéf EHS Hendrik Meyer. „V roce 2000 jsem investoval do pozemku v České republice. Tenkrát to bylo velké riziko, Česko ještě nebylo v EU, ale viděl jsem tady velký potenciál a ten se naplnil. Teď je v podobné situaci

Albánie. Je dlouholetým kandidátem pro vstup do EU a je jenom otázka času, kdy se to stane. Stejně jako tenkrát v Česku tam se vstupem do EU porostou ceny nemovitostí, protože zahraniční investoři tam budou investovat, mají tam právní jistotu, je tam obrovský potenciál, budou tam EU subvence a tak dále,“ míní Meyer.

Budvar loni vyrostl o čtvrtinu

V Albánii slaví úspěchy i velké české firmy. Jednou z tradičních značek, která na tomto balkánském trhu působí už řadu let, je národní pivovar Budějovický Budvar. Na albánském trhu prodává své pivo přes místního exkluzivního importéra, se kterým spolupracuje už dekádu. „V posledních letech se nám daří výrazně navyšovat prodej, v roce 2022 jsme meziročně vyrostli o více než 25 procent,“ říká manažerka komunikace Budvaru Barbora Dědinová.

Albánský pivní trh je zatím stále nenasyčený a relativně malý, roční spotřeba piva na hlavu je zde zhruba čtyřikrát menší než u nás, tedy zhruba 30 litrů.

„Roste ale skupina spotřebitelů, kteří si chtějí dopřát prémiové importované pivo. Právě na ně cílíme nabídkou čepovaného piva v centrech velkých měst. Jsme aktivní především v metropoli Tiraně,“ doplňuje Dědinová. České pivo začal nabízet loni v nové restauraci na pobřeží Dračské riviéry i Daniel Mikulka se svými partnery. Značky Budvar a Pilsner Urquell tu patří mezi ta nejdražší točená piva a zájem o ně stále roste.

V této balkánské zemi se daří i mlado-boleslavské Škodovce. Škoda Auto operuje na albánském trhu od roku 2006. Vozy značky Škoda se tu těší velké oblibě jak privátních zákazníků, tak převážně u velkoodběratelů. Škoda se dokonce v posledních letech dostala mezi tři nejprodávější značky aut v Albánii vůbec. „Prodeje modelů Škoda se v současnosti pohybují v řádu nižších stovek dodaných vozů, je zde znatelná dlouhodobě rostoucí poptávka po našich vozech,“ uvádí Simona Novotná ze Škody Auto.

Škoda Auto vidí velkou příležitost v prodeji plně elektrických modelů s ohledem na rychle se rozvíjející albánský trh s elektromobily. „Pohání ho i místní legislativa stanovující nulovou DPH pro elektrické vozy, což vytváří vhodný základ pro rychlejší transformaci zdejšího automobilového trhu do plné elektrifikace,“ dodává Novotná.

V Albánii rozšiřuje své aktivity také Preciosa a své zastoupení tam má i Paramo. ●