



Komerční nemovitosti

Vykazuje tuzemský trh známky oživení, nebo spíš stagnaci?

Trendy

Doba nahrává alternativním typům nemovitostí

Zámky na prodej

Poptávka po historických nemovitostech stoupá. Vliv na ni má i pandemie



KOMERČNÍ PROSTORY

BYDLETE A PODNIKEJTE POD JEDNOU STŘECHOU

Praha 9 – Vysočany

Byty, ateliéry
a ubytovací jednotky

800 350 111
rezidenceharfistka.cz

EDITORIAL



Jana Hrabětová

jana.hrabetova@economia.cz

Snad proto, že jsi ze zámku...

Štěpán Šafránek i jeho Píšťalka mi snad prominou, že jsem si pro úvod do letošního magazínu Reality vypůjčila začátek básně, která v podání Pavla Kříže zazněla ve třetím díle Básníků. Při psaní textu o zámcích na prodej mi totiž v uších zněla neustále. A nemohla jsem si při tom také nevzpomenout na svou první „zámeckou“ paní, s níž jsem se v životě potkala. Jmenovala se Inéz Šipulová a tehdy, koncem 90. let minulého století, zastávala pozici výkonné ředitelky společnosti Asset Management Company, která svého času spravovala i Vínohradský pavilon.

A jak se z pražské manažerky stane zámecká paní kdesi v lesích za Prahou? Vlastně jednoduše: zamiluje se a koupí si zámek.

Láskou Inéz Šipulové se stal zchátralý historický objekt ve středočeských Mcelích, který objevila v roce 2001. Okouzlit ji natolik, že si zámek pořídila a poté se, už jako paní Cusumano, spolu s manželem pustila do rozsáhlé rekonstrukce.

Je to už 15 let, co se v malé obci v okrese Nymburk ubytovali první hosté a Chateau Mcely začalo psát novou kapitolu svého života. Postupně se stalo místem vyhledávaným nejen celebritami a podnikateli, ale i milovníky dobrého jídla.

Na mysli mi vytanul i příběh barona Kraselovského, který mi vyprávěl o svých snech a plánech na záchranu nejrůznějších zámků, panských sídel a tvrzí, na nichž se podepsal nezámjem lidí i zub času. A že jich u nás je...

Na počátku života na zámku může být cokoli: láska k historii, snaha zachránit němého svědka minulosti, touha vybudovat neotřelý hotel nebo „jen“ uložit peníze.

Stanete se i vy zámeckou paní či pánem?

Partner magazínu

UPVEST

MAGAZÍN REALITY – PŘÍLOHA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN
A TÝDENÍKU EKONOM • 29. 9. 2021. Ředitel speciálních projektů Aleš Mohout • Art director Jan Vyhnanek • Vedoucí speciálního obsahu Jan Záluský (jan.zalusky@economia.cz)
• Editorka Jana Hrabětová (jana.hrabetova@economia.cz) • Layout Jan Stejskal • Grafika vizuální studio mediálního domu Economia • Adresa redakce Pernero 673/47, 186 00 Praha 8
• Tisk Walstead Moraviapress s.r.o., Břeclav • Samostatně neprodejné • <http://www.hn.cz>

OBSAH

Komerční nemovitosti

04-06

Jak si stojí a co čeká jednotlivé segmenty trhu s komerčními nemovitostmi?

Trendy

10-12

Studentské bydlení, domovy pro seniory, nemocnice i lázně, datová centra... Doba nahrává investicím do alternativních typů nemovitostí.

Zámky na prodej

13-15

Zájem kupujících se v realitách netočí jen kolem bytů a rodinných domů.

Trvalá je i poptávka po zámcích, panských sídlech či tvrzích.



Rozhovor

16-18

S Tomášem Pardubickým, generálním ředitelem FINEP Holding, o tom, odkud a kam kráčí tuzemský rezidenční development.

Čeká trh stagnace, nebo oživení?

Jaké jsou aktuální trendy na poli komerčních realit a co lze v segmentu kanceláří, maloobchodu či logistických a průmyslových nemovitostí v nejbližší době očekávat?

P

Podle nejnovější analýzy společnosti CBRE všechny sektory komerčních realit vykazují známky oživení. U industriálních nemovitostí se dokonce letopočet 2021 do historie nejspíš zapíše jako rok s vůbec největším objemem poptávky na tuzemském trhu. Dobrou zprávou navíc je, že objem investic do komerčních nemovitostí v Česku stoupá a mezinárodní investoři zájem neztrácejí.

Investice do nemovitostí

Celkový objem investic v první polovině roku 2021 v České republice dosáhl cca 803 mil. eur, což ve srovnání se stejným obdobím loňského roku představuje pokles zhruba o 55 procent. Nicméně je třeba dodat, že objem investic za rok 2020 v sobě zahrnuje prodej rezidenčního portfolia firmy Round Hill Capital společnosti Heimstaden Bostad za cca 1,3 mld. eur. A to byla zcela unikátní a na tuzemském trhu velmi ojedinělá transakce. Bez ní by loňský celkový objem investic klesl na cca 560 mil. eur – a v tomto srovnání by tak hodnoty letošního prvního pololetí již překonaly ty loňské.

Trh byl v důsledku pandemie koronaviru nejenom vlídný, ale i v letošním prvním pololetí svědkem přehodnocování strategií investorů, opakovaného projednávání odložených transakcí i opatrného zahajování „námluv“ a transakcí nových.

Mezinárodní investoři: zájem trvá

Tuzemský realitní trh je stabilní a žádaný – a zatím nic nenaznačuje, že by se to mělo v nejbližší době nějakým zásadním způsobem změnit.

Podle analytiků společnosti CBRE je zde dostatek kapitálu, který reaguje na různé příležitosti – neexistuje konkrétní zaměření pouze na jeden typ aktiv, přestože vlivem pandemie řada investorů posílila své preference směrem k industriálním a logistickým nemovitostem. Investoři však velmi pečlivě vyhodnocují faktory, jakými jsou udržitelnost příjmů, neobsazenost či pobídky.

Kanceláře: stabilita prémiových lokalit

V Praze bylo v průběhu prvních šesti měsíců tohoto roku pronajato celkem 183 300 metrů čtverečních administrativních prostor, což znamená meziroční nárůst o 22 procent.

Se 43 procenty těmto pronájmům dominovaly renegociace kancelářských prostor, což je významné zvýšení oproti 33procentnímu podílu ve stejném období loňského roku.

V hlavním městě bylo od ledna do června dokončeno 53 tisíc metrů čtverečních kancelářských prostor v šesti nemovitostech; 75 procent z nich již bylo pronajato. Nová nabídka se ale v meziročním srovnání snížila o 40 procent.

“

Lze očekávat, že veřejný sektor bude mezi poptávkami figurovat stále častěji.





V současnosti je sice na území Prahy ve výstavbě 147 300 metrů čtverečních kanceláří v 16 projektech – z tohoto počtu ale bude v letošním druhém pololetí na trh dodána zhruba pouhá desetina – 14 600 metrů čtverečních.

V závěru letošního prvního pololetí se ceny prémiových pronájmů pohybovaly mezi 22 až 22,50 eura za metr čtvereční a měsíc. Podle prognózy CBRE zůstanou ceny nájemného v prémiových lokalitách stabilní, nicméně by mohl pokračovat tlak na snižování cen v méně atraktivních částech metropole.

„Na trhu pronájmu kanceláří vidíme pozvolné známky oživení. Největší aktivitu nyní projevují malé a středně velké společnosti poohlížející se po kancelářích s plochou do tří tisíc metrů čtverečních. Větší společnosti stále posuzují své aktuální potřeby na kancelářské prostory a většinou spíše přejednávají své současné smlouvy, aby dosáhly flexibilnějších podmínek. Oproti období před třemi až šesti měsíci registrujeme rostoucí poptávku po vysoce kvalitních projektech v prémiových lokalitách,“ říká Simon Orr, vedoucí kancelářského sektoru v CBRE, a dodává, že pobídky ze strany pronajímatelů se navýšily, zatímco úroveň nájmů se v porovnání s počátky pandemie, kdy byly v některých případech poskytovány sle-

Bilanci kancelářského trhu v Praze ovlivňují především velké a delší dobu chystané rozvojové projekty, například Port 7 od Skansky v Holešovicích nebo výstavba v oblasti Masarykova nádraží společnosti Penta Real Estate. Významně do nabídky administrativních ploch promlouvá i Sekyra Group se svými projekty na Smíchově a v Karlíně (Rohan City na vizualizaci výše). Novou pražskou čtvrť Hagibor představil i Crestyl.

vy, stabilizovala. „Pro zbytek roku očekáváme, že se aktivita na trhu bude nadále zvyšovat – to ovšem jen za předpokladu, že nedojde k dalším celoplošným lockdownům,“ doplňuje Simon Orr.

Podle v srpnu zveřejněné analýzy BNP Paribas Real Estates dominovaly na straně nájemců společnosti z oblasti poradenství a spotřebního zboží. Za pozornost pak stojí i desetiprocentní podíl veřejného sektoru. Ten reprezentuje například pronájem 3700 metrů čtverečních v kancelářské budově na Václavském náměstí č. 42 ministerstvem průmyslu a obchodu či Vysoká škola chemicko-technologická, jež si pronajala 3200 metrů čtverečních v budově Jankovcova 23 v Praze 7. „Očekáváme, že veřejný sektor bude mezi poptávkami figurovat stále častěji. Je to mimo jiné i tím, že nové kancelářské budovy reprezentují i udržitelný standard provozu. A řada organizací nebo úřadů sídlí ve zcela nevyhovujících prostorách, které mohou být překážkou pro nábor nových zaměstnanců,“ domnívá se Lena Popova, vedoucí oddělení pronájmu kanceláří v BNP Paribas Real Estate.

Maloobchod: léto přineslo oživení

Stejně jako vloni, tak i letos se tuzemský maloobchod vypořádával s ochrannými opatřeními uloženými vládou, a byl tak pandemií tvrdě zasažen. A i když meziroční srovnání v letošním druhém čtvrtletí vykazuje výrazné zvýšení tržeb, celé první pololetí oproti loňskému roku vyústilo ve zhruba 15procentní pokles, a dokonce 35procentní pokles ve srovnání se stejným obdobím roku 2019.

První známky oživení byly vidět v květnu a červnu. Podle Českého statistického úřadu se celkové maloobchodní tržby v prvním pololetí roku 2021 meziročně zvýšily o 3,6 procenta. „Potvrzuje se trend ve změně zákaznického chování z loňska, kdy se po otevření obchodů zákazníci do nákupních center opět vraceli. To je patrné z obrátů jednotlivých obchodů v porovnání s minulým rokem a rokem 2019. Kvůli přetrvávající pandemii a některým povinnostem, jako je nošení respirátorů nebo prokázání bezinfekčnosti před vstupem do provozoven typu restaurace či kina, návštěvnost obchodních center stále nedosahuje úrovně roku 2019. Zákazníci tak své nákupy předem plánují a nakupují cíleně. Současně však při své návštěvě utratí více, než tomu bylo v minulých letech,“ podotýká Tomáš Míček, vedoucí retail sektoru a oddělení správy obchodních center v CBRE.

Celková plocha obchodních center se v příštím roce rozšíří o dvě procenta: nyní je totiž ve výstavbě jen jedno nové nákupní centrum a čtyři plánují rozšíření. Aktivnější je development nákupních parků: jejich celková plocha letos vzroste cca o čtyři procenta. Tento trend bude pokračovat i v příštím roce – i díky tomu, že se koncept nákupních parků v době pandemie velmi osvědčil. Trh je v současnosti orientovaný na nájemce, protože jejich pozice při vyjednávání s pronajímateli velmi posílila. Prognóza CBRE předpokládá velký tlak na výši nájemného a sle-

vy, příspěvky a flexibilitu v délce pronájmů – to vše až do doby odeznění pandemie a obnovení trhu. Lze očekávat i větší poptávku po krátkodobých pronájmech (tzv. pop-up conceptech). Některé řetězce budou usilovat o optimalizaci své prodejní sítě, aby zvýšily efektivitu a snížily náklady.

Obchodní omezení a výrazný propad cestovního ruchu zasáhly i pražské prémiové nákupní oblasti, tzv. high street: nájemné se zde v prvním pololetí snížilo o 5,4 procenta a další, 13procentní pokles se očekává do konce roku. Nájem v nákupních centrech prémiových lokalit jsou na tom podobně. Tyto změny v nájemch spolu s nově dostupnými prostory vytvářejí potenciál, aby do prémiových lokalit vstoupily nové značky.

Industriální nemovitosti: čas rekordů

„Trh průmyslových nemovitostí je letos velmi aktivní. Proto je pravděpodobné, že rok 2021 bude z pohledu nově realizované poptávky rokem rekordním. V posledních měsících se však developeři na stavebním trhu potýkají s komplikacemi, které vnášejí nejistotu především do nové výstavby a mají za důsledek prodlužování termínů dodání a zvýšené náklady, což se pomalu začíná promítat v nájemních podmínkách,“ upozorňuje Jan Hřivnacký, vedoucí pronájmů industriálních nemovitostí v CBRE.

V letošním prvním pololetí bylo nově pronajato téměř 690 tisíc metrů čtverečních – to je jen o 14 procent méně než za celý rok 2020. Při porovnání letošních prvních šesti měsíců se stejným obdobím historicky dosud nejsilnějšího roku, tedy roku 2019, je vidět nárůst poptávky o 35 procent, z hlediska celkové leasingové aktivity dokonce o 60 procent.

Podle prognózy společnosti CBRE bude druhé pololetí roku 2021 obdobné jako to první, protože poslední čtvrtletí bývá obvykle nejsilnější v roce. Hlavním tahounem poptávky v letošním prvním půlroce byly distribuční společnosti převážně ze sektoru e-commerce (33 procent). Následovaly je firmy zaměřené na výrobu a logistiku třetí strany (3PL) s 32procentním, resp. 29procentním podílem na poptávce. Typická délka pronájmu u logistických společností zůstává pět let, zatímco u těch výrobních je to sedm až deset let.

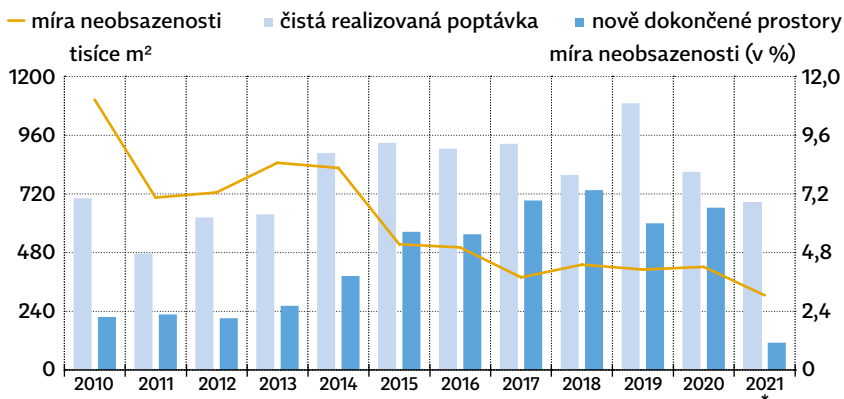
Do centra pozornosti se stále více dostává flexibilita ze strany developerů: logističtí operátoři dnes totiž považují za nejdůležitější možnost krátkodobého pronájmu. Nejvyšší prioritou pro výrobce a maloobchodníky je možnost využívat dočasných skladovacích kapacit.

Podíl spekulativní výstavby se v průběhu uplynulých měsíců výrazně snížil, a to z 30 procent ve čtvrtém čtvrtletí roku 2020 na 23 procent ke konci letošního druhého čtvrtletí. Prognóza CBRE říká, že letošní rok zůstane co do objemu nové výstavby obdobný jako rok 2020.

Celková míra neobsazenosti se v současnosti drží na třech procentech a v příštím roce nelze očekávat nějakou zásadní změnu. Mnoho nájemců bude totiž muset expandovat, aby udrželi krok se vzrůstající poptávkou po svých produktech či službách.

Extrémní situace nyní panuje v Praze, kde se míra neobsazenosti v průběhu roku 2020 pohybovala mezi jedním až dvěma procenty, což se nezměnilo ani během letošního prvního pololetí. Podle prognózy CBRE by se ceny nájemného neměly v letošním roce dramaticky změnit.

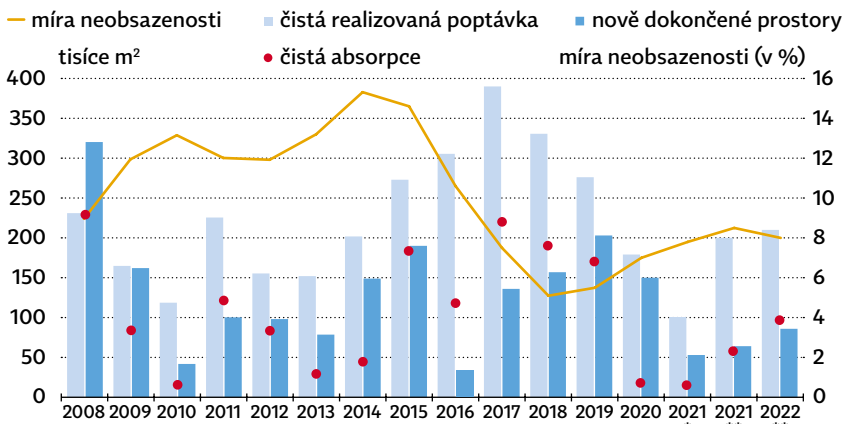
Trend českého industriálního trhu



* 1. polovina

Zdroj: CBRE Research, IRF

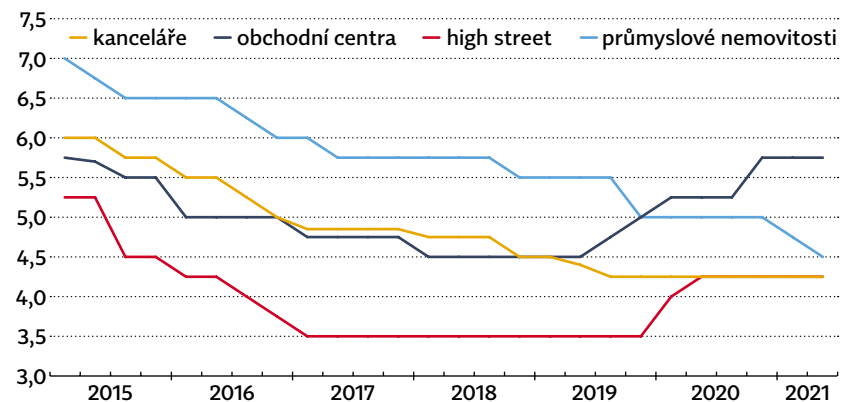
Trendy na pražském kancelářském trhu



* 1. polovina ** odhad

Zdroj: CBRE Research, PRF

Vývoj prémiových yieldů (čtvrtletně)



Zdroj: CBRE Research

Brno se připravuje na kancelářský boom

Na 60 tisíc metrů čtverečních kancelářských ploch mají developeři aktuálně rozestavěno na území Brna. Další desetitisíce metrů jsou v přípravě.

Za aktuálním stavebním boomem na území metropole Jihomoravského kraje stojí mimo jiné i zásadní rozhodnutí o přesunu brněnského hlavního nádraží a s ním nastartovaná výstavba. Dobrou zprávou pro obyvatele druhého největšího města v České republice může být, že pro výstavbu budou využity i současné brownfieldy kolem ulic Opuštěná a Trnitá v centru města.

Nabídka vyroste o třetinu

„Z pohledu nájemců, které zastupujeme výhradně, se jedná o ideální situaci – firmy budou mít na výběr z kvalitních nových kanceláří a konkurence mezi zde působícími developery povede k nadstandardním pobídkám. Převís nabídky totiž zpravidla způsobuje, že musí být upravena očekávání z budoucích výnosů, a souběh realizace několika větších projektů v centru Brna tak může vést k boji o nájemce formou atraktivních nabídek,“ říká Petr Narwa, head of transaction & consulting services ve společnosti Prochazka & Partners.

“
Z pohledu nájemců se jedná o ideální stav, protože budou mít na výběr.

Aktuální neobsazenost kanceláří v Brně se podle něj pohybuje na úrovni 11 až 12 procent. Pokud však dojde k realizaci všech připravených projektů, na brněnském trhu se v nejbližších letech objeví až čtvrt milionu metrů čtverečních nových kanceláří a celková nabídka se tak zvýší o více než třetinu. V takovém případě lze předpokládat, že nenastane-li zcela zásadní zvýšení poptávky ze strany firem, neobsazenost se bude nadále zvyšovat a může přesáhnout hranici 15 procent.

Kterým směrem se vydá poptávka?

„Brno je v tuto chvíli druhým největším trhem v Česku, kde kanceláře zabírají plochu zhruba 680 tisíc metrů čtverečních. V následujících letech však může tato plocha narůst až na 900 tisíc metrů čtverečních. V Brně dlouhodobě existuje vysoká poptávka zejména od IT firem nebo nadnárodních korporací, které zde pro svá centra sdílených služeb využívají kvalifikovaných zaměstnanců. Na druhou stranu může současný trend zavádění vyšší míry práce z domova (hybridní model) celkovou poptávku po kancelářích v budoucnu snižovat,“ dodává Narwa.

Inzerce



Abbey
Značka kvalitního bydlení



VIŠŇOVKA

bytové domy Horoměřice

Moderní bydlení s přírodou po boku a městem v zádech

- » 6 bytových domů
- » 1. PP až 4. NP
- » 168 bytů
- » 2+kk až 4+kk
- » od 40 m² do 117 m²
- » parkovací stání a sklepní kóje v ceně



Pro investora je důležité, aby se v investičních produktech dobře zorientoval

Koncept investování do developerských projektů formou fundraisingu přinesla do Česka investiční platforma Upvest. Otevřela tak možnosti investování pro širokou veřejnost způsobem, který je v zahraničí už poměrně běžný.

Platforma Upvest, v níž před nedávnem Komerční banka navýšila svůj vlastnický podíl na více než 30 procent, nabízí investice do nemovitostí formou participace na dluhovém financování konkrétních developerských projektů, přičemž investovat lze již od pěti tisíc korun. Od jejího spuštění v roce 2017 přes ni prostřednictvím téměř 5700 investic do 19 projektů „přeteklo“ 440 milionů korun. „Upvest poskytuje developerům úvěry vykrývající fáze projektu nebo místa v kapitálové struktuře, kde už banky nejsou ochotny financování poskytnout – třeba mezaninové úvěry (úvěry podřízené seniornímu úvěru, zpravidla bankovnímu; často slouží k doplnění vlastního kapitálu developera, kterému je ale naopak nadřazen – pozn. red.) nebo překlenovací úvěry v povolovací fázi projektů,“ říká Petr Volný, spoluzakladatel platformy.

Kdo je váš typický investor a jaká je průměrná výše investice?

Naši investoři tvoří homogenní skupinu, spíše se u nás demograficky profilují dva typy investorů. Jedním je generace lidí mezi třiceti a čtyřiceti lety, která už má menší averzi k investování on-line. Starší lidé pak spadají do kategorie druhé, která je sice méně početná, zato investuje ve větších objemech. Tyto investory přitahuje především kvalita produktu.

Průměrná výše investice činí něco přes sedmadesát tisíc korun. Tato částka je však vychýlena jednorázovými investicemi v řádu milionů. Zajímavé je podívat se na medián, který se pohybuje kolem dvaceti tisíc korun. Citelný rozdíl mezi průměrem a mediánem ukazuje na značný počet velkých investorů.

Komerční banka letos v červnu navýšila prostřednictvím své dcery Smart Solutions podíl ve vaší společnosti z 18,9 na 31,06 procenta. Co to pro vaše investory znamená?

Banky jsou všeobecně velmi konzervativní, proto navýšení vlastnického podílu v Upvestu bereme jako velký projev důvěry v to, co děláme. Pro naše klienty se z hlediska jejich investice nic nemění. Nabízené produkty zůstávají stejné, jejich rizikový profil zůstává stejný.

Způsob investování, který nabízíme, je ve světě běžný, u nás však zatím nemá institucionální podobu. České banky postupně začínají nabízet tradiční produkty v on-line formě, mám tím na mysli například pojištění. U nových produktů jsou však opatrné a vyčkávají, až s nimi přijdou menší hráči. Pokud se osvědčí, pak jdou cestou partnerství s úspěšnými start-upy, což je i případ vstupu Komerční banky prostřednictvím své dceřiné společnosti KB Smart Solutions do Upvestu. Komerční banka si uvědomuje, že budoucnost distribuce finančních produktů je v technologiích a on-line prostředí.

Jak si Češi zvykají na investování on-line?

Pro investora je důležité, aby se zorientoval v investičních produktech jako takových. Aby porozuměl základním principům investování, nastavil si svou osobní hranici schopnosti nést riziko, rozložil investici do širšího portfolia a nesázel na jedinou kartu. Skutečnost, zda jde potom on-line nebo fyzickou cestou, je pak méně podstatná.

Pochopitelně kvalitní aplikace mu usnadní orientaci v prostředí a přiměje ho se k on-line investování vracet, protože zjistí, jak snadné to vlastně je.

V zahraničí se jedná o běžný nástroj, do Česka se dostává až v posledních letech. Nápad na za-

“

„Vstup Komerční banky do našeho projektu považujeme za velký projev důvěry,“ říká Petr Volný, spoluzakladatel platformy Upvest.



ložení platformy Upvest přišel od jejího spoluzakladatele Davida Musila, který si inspiraci přivezl z Velké Británie.

Petr Volný,
spoluzakladatel
platformy Upvest

Můžete popsat, jak celá transakce probíhá?

Každá žádost o úvěr ze strany developera prochází detailní analýzou s přísnými kritérii. Pokud uspěje, nabídne Upvest svým investorům možnost participovat na financování konkrétního developerského projektu.

Délka investice je obvykle mezi jedním až třemi lety a roční výnos se pohybuje mezi čtyřmi až devíti procenty. K nejčastěji financovaným nemovitostem patří rezidenční projekty, v portfoliu se nám však začínají objevovat i komerční stavby.

Jakmile investoři upíší své participace v celkové částce, o kterou developer žádal, je mu poskytnut úvěr. Často slouží k doplnění vlastních zdrojů nebo k překlenutí určitého období v počáteční fázi projektu, kdy teprve získává potřebná povolení pro stavbu. Jde o rizikovější etapu, a proto se k úvěru váže vyšší úroková sazba.

Když má developer pohromadě potřebná povolení, žádá o standardní úvěr v bance, z něhož

poté refinancuje svůj úvěr u Upvestu. Z těchto prostředků pak vyplácíme investory.

V případě, že financujeme celou výstavbu, developer svůj úvěr splácí po prodeji bytů jejich novým majitelům. Úroky jsou investorům vypláceny dle typu úvěru, a to buď průběžně, například z měsíčního nájmu, či najednou po řádném splacení úvěru. Investorům však pravidelně reportujeme o průběhu úvěrovaného projektu – zpravidla na čtvrtletní bázi.

Vznikají další internetové platformy, jak se může začínající investor lépe zorientovat ve virtuální džungli a ubránit se případným nekalým praktikám?

Styl distribuce peněžních prostředků se mění na úrovni všech finančních institucí a z fyzického světa se přesouvá do virtuálního. V on-line prostředí jde produkty nabízet různým způsobem, stejně tak jako v tom fyzickém. A v obou existují různé nekalé cesty, jako jsou například skryté poplatky nebo klamavá inzerce. Klienti v Čechách jsou tak toxickým marketingem již otráveni.

V Upvestu chceme celé odvětví investic zbavit této nálepky. Například tím, že na investory nevytváříme žádný nátlak. Zájemce, který se zaregistruje k odběru informací, dostává e-mail o nově chystaném produktu včetně všech právních, technických a dalších analýz. Může si je v klidu nastudovat a poté se rozhodnout. Na rozdíl od schůzky s fyzickým prodejcem, který často poskytne jen pozitivní marketingové informace a neupozorní na rizika s cílem pouze rychle uzavřít transakci.

On-line prostředí etickému přístupu nahrává. Dostáváme pozitivní zpětnou vazbu od našich investorů, že si cení, když nejsou pod tlakem prodejce a zároveň konstantně dostávají velké množství informací.

V tomto jsme našli společnou řeč s Mutumutu a Fondée a založili jsme iniciativu Fér Fintech. Jejím cílem je dát dohromady další subjekty, které smýšlí podobně, a společně otevřít témata a pracovat na zkulturnění finančního prostředí v Čechách.

Je něco, na co jste obzvlášť hrdý?

Máme skvělý tým a štěstí na lidi. Dále jsem velmi pyšný na samotný produkt, děláme ho opravdu s řádnou péčí a vážíme si lidí, kteří s námi na základě našich analýz na našich úvěrech participují. Investoři totiž podstupují riziko, že o peníze, které s námi investují, mohou přijít.

A jaké jsou vaše plány pro nejbližší období?

Spolupráce s Komerční bankou nám otvírá cestu akcelarovat byznys na obě strany – směrem k větším developerským projektům a na druhé straně rozšiřovat investorskou bázi, která bude projekty financovat. Ohlížíme se po dalších financovatelných produktech, které jsou blízké realitnímu segmentu, jako například skleníky s moderními technologiemi zemědělství, obnovitelné zdroje – parky větrných a solárních elektráren. Nápadů máme prostě spoustu.

Doba nahrává alternativním typům nemovitostí



Trh s nemovitostmi se stále vyvíjí a objevují se nové trendy. Zejména na zahraničních trzích tak lze v současné době sledovat, jak nedostatek vhodných investičních produktů probouzí zvýšený zájem investorů o takzvaný alternativní sektor.

Moderní studentské domy, které se stále častěji ocitají v hledáčku investorů, provozuje v Praze například společnost Zeitraum. Jeden z nich vyrostl v holešovické ulici U Průhonu.

Alternativní typy nemovitostí byly ještě donedávna mimo hlavní proud zájmu investorů. To se však postupně mění. Důvodů pro to je hned několik.

Výnosy u tradičních komerčních nemovitostí, k nimž patří například kanceláře, se drží na velmi nízké úrovni. Ceny rezidenčních nemovitostí rostou rekordním tempem. Nové výrobní a logistické areály se staví i v dosahu větších měst, protože potřeba dodávky zboží k zákazníkovi co nejefektivněji vytváří tlak na rozvoj sektoru „last mile delivery“. V důsledku toho v oblasti příměstské logistiky existuje velký přetlak poptávky nad nabídkou.

O nedostatku kvalitních „tradičních“ typů nemovitostí, tedy kancelářů, hotelů, obchodních center a nákupních parků či logistických a průmyslových areálů se na trhu mluví už dlouhou dobu. Zkušenosti investorů si navíc uvědomují, že díky rozsáhlejší diverzifikaci portfolia vlastněných nemovitostí dochází v případech poklesu výkonu v jednom či více sektorech ke snížení rizikovitosti. Alternativní investice proto často tvoří stabilizující prvek portfolia – mnohdy se totiž jedná o nemovitosti s dlouhodobým a dobře zajištěným výnosem. A jak dokazují data společnosti Knight Frank, velká část z nich

představuje skutečně velmi bezpečnou formu investice.

Kde hledat příležitost?

K investici se ve své podstatě hodí jakákoliv nemovitost, která sice nemá klasické komerční využití, ale generuje příjem z nájmu. Může se jednat o domovy pro seniory a alzheimer centra, soukromé studentské koleje, nemocnice, lázně, datová centra, vědecké inkubátory, zemědělské a lesní pozemky.

V současné době realizuje společnost Knight Frank v Česku jednu takovou transakci, a to prodej datového centra institucionálnímu investovi. Dalším příkladem investice do alternativní nemovitosti může být akvizice Protonového centra společností Raiffeisen – Leasing.

Investice do stáří

Dobrym příkladem může být evropský trh investic do péče o seniory. Tento segment dlouhodobě roste – vloni se na starém kontinentě uskutečnila transakce v hodnotě 7,2 miliardy eur.

Odhaduje se, že počet Evropanů starších 65 let v průběhu příštích 30 let vzroste o 50 procent – ze současných 100 milionů na 150 milionů. Je tedy logické, že uvedený stav zvýší poptávku po lůžkách pro seniory, zejména s celodenní

Inzerce

první modro- zelená čtvrť

Přidáváme
bydlení
environmentální
rozměr

modranskycukrovar.cz



modřanský
cukrovar



ošetřovatelskou péčí poskytovanou ve specializovaných zařízeních. S ohledem na demografické a související tržní faktory, a také vzhledem ke stabilním výnosům ve výši 3,75 až 5,5 procenta, které tato zařízení ve Velké Británii generují v závislosti na typu poskytované péče, stále širší spektrum investorů vyhledává příležitosti, jež tento sektor představuje.

To samé platí i v případě základní a specializované zdravotní péče. A že se jedná o perspektivní obor také u nás, dokazuje zájem velkých hráčů. Například skupina Penta v České republice vlastní síť 11 specializovaných center péče o seniory Alzheimer Home a na Slovensku buduje jednu z nejmodernějších nemocnic.

Studentské bydlení nejsou jen zastaralé koleje

Jak dokumentují údaje z Wealth Reportu společnosti Knight Frank, dalším příkladem alternativních investic je studentské bydlení. Jen za první pololetí letošního roku byla ve Velké Británii na tomto poli proinvestována suma ve výši dvou miliard liber. Výnosy se u tohoto typu nemovitostí pohybují v rozmezí 3,5 až 5,25 procenta v závislosti na lokalitě, neboť britské regiony generují oproti velkým městům vyšší yieldy, okolo pěti procent.

Nejenom v zahraničí, ale i v České republice je počet míst na univerzitách provozovaných kolejích omezený a zajistit si zde lůžko bývá pro studenty velmi obtížné. Na tuto skutečnost zareagovali někteří developéři. Například Zeitgeist se svým konceptem Zeitraum již v Praze provozuje čtyři soukromé koleje, společnost International Campus ve spojení s Karlín Group v loňském roce otevřela v pražských Holešovicích zatím největší soukromou kolej v Česku.

Ačkoliv je dnes v přípravě několik dalších projektů studentského bydlení, nedá se na českém trhu alternativních nemovitostí o široké nabídce investičních příležitostí hovořit. Alternativní typ nemovitosti je u nás spíše předmětem developmentu než investic. Lze ovšem předpokládat, že spolu s tím, jak budou na toto pole vstupovat noví hráči, stanou se i tyto projekty investičním produktem.

Zaostřeno na logistiku

Dalším trendem, který lze na trhu pozorovat, je růst on-line prodeje, rozvoj oblasti e-commerce a zvýšení poptávky po skladových prostorech. Vytváří se tak další příležitosti pro obchod v rámci průmyslových nemovitostí. Společnosti se předhánějí v investicích do nových technologií, zvyšují své objemy a snaží se o největší možnou efektivitu v rámci dodavatelského řetězce směrem k zákazníkovi. Nejnovější technologie umožňují logistickým operátorům účelněji využívat skladový prostor a rozšiřují možnost využití menších ploch v městských oblastech s prémiovou cenou.

Podle Markéty Vrbasové, vedoucí oddělení Industrial & Logistics ve společnosti Knight Frank, začínají být tradiční příměstské skladové prostory nedostačující. „V době, kdy je rychlost dodávky často rozhodujícím faktorem pro výběr dodá-

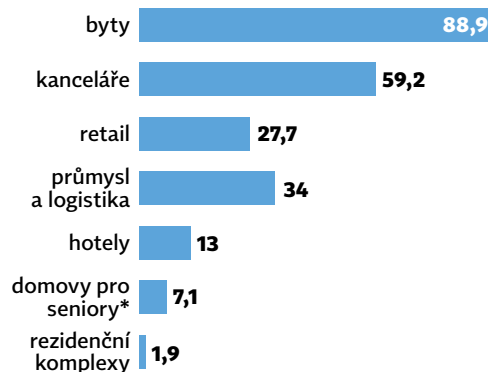


Množství investic do alternativních nemovitostí na zahraničních trzích roste a dá se očekávat, že tento trend bude pokračovat a časem se projeví také u nás,” říká Ondřej Vlk, vedoucí oddělení průzkumu trhu a analýz v Knight Frank.

Knight Frank Wealth Report

Realitní investice privátního kapitálu v globálním měřítku za rok 2020

(v mld. USD)



* a specializovaná centra péče o seniory

Zdroj: RCA

vatele, je zároveň nutné řešit dodávky z distribučního depa k zákazníkovi – tzv. city logistiku (městskou logistiku) a last mile delivery (poslední míle). E-shopy doručují zásilky stále rychleji, i proto přibývají v Praze menší městské sklady. Expresní dodávky potravin jsou zde dnes realizované do hodiny a půl,” říká Vrbasová.

V listopadu 2020 bylo například v Praze na venkovním prostoru na Těšnově u stanice metra Florenc spuštěno logistické cyklo-depo pro rozvoz zásilek prostřednictvím nákladních elektrokol.

Docházejí pozemky

Developéři reagují na potřebu městské logistiky zvýšeným zájmem o příměstské pozemky určené pro výstavbu menších distribučních center se skladovými halami. S jejich pomocí budou e-shopy i dopravci schopni dostát svým závazkům vůči zákazníkům. Realizované projekty tohoto typu můžeme spatřit například v pražských Letňanech, v blízkosti Průmyslové ulice v Praze 10, v Průhoncích, ve Zdicech, ale také v Brně, Ostravě nebo Plzni. V Praze je kapacita nové výstavby na zelené louce zcela vyčerpána a možnost nové výstavby omezená.

K dalším již všeobecně známým komplikacím patří zdlouhavé povolená procesy. Průmyslové haly s výstavbou na míru jsou proto už z naprosté většiny dopředu předpronajaty. Rozhodujícím faktorem již není stáří budovy, ale její umístění. Z toho důvodu se developéři zaměřují na atraktivní lokality například v brownfieldech, které byly historicky ovlivněny průmyslem a nabízejí kvalitní infrastrukturu, dostupnost pracovní síly a příznivou územní legislativu. Navíc je regenerace brownfieldů vnímána velmi pozitivně, neboť nedochází k úbytku orné půdy.

Logistické areály tohoto typu lze tedy považovat za velmi atraktivní investice, které, stejně jako alternativní sektor, mohou vytvořit zdravý základ realitního portfolia či obohatit portfolio stávající.

Toužíte po zámku? Kupte si ho!

Trh s nemovitostmi se netočí jenom kolem bytů, rodinných domů či komerčních staveb. Trvalá je i poptávka po zámcích, tvrzích nebo panských sídlech.

D

Důvody, které lidi vedou k rozhodnutí pořídit si zámek, mohou být nejrůznější. Lásky k historii, snaha zachránit němejšvídku minulosti, touha vybudovat neotřelý hotel nebo „jen“ uložit peníze. Realitní kanceláře a společnosti specializující se na tento segment potvrzují, že zájem kupujících v čase pandemie roste.

„Ačkoliv se od začátku roku prodalo hned několik unikátních zámků, které byly v nabídce delší dobu, je stále z čeho vybírat,“ uklidňuje s úsměvem koupěchtivé Lenka Munter, specialista na „zámecký“ segment v realitní kanceláři Luxent – Exclusive Properties, která mimo jiné oceňovala i nemovitosti britské královské rodiny pro newyorský Forbes a ve svém aktuálním portfoliu má také několik historických objektů. K nim patří například zámek ve Světlé nad Sázavou, v severočeských Encovanech a ve Stružné na Karlovarsku.

Kromě zámků a loveckých záměčků se z dalších historických budov nabízejí i hospodářské objekty, tedy statky, mlýny, staré továrny, a také fary, hájovny, malé kostelíky a kaple, jež si kupující obvykle přebudovávají na bydlení. „Aktuálně, kdy na trhu není dostatek malých zámků, se

častěji setkávám právě s poptávkami po starých mlýnech, farchách a hájovných,“ říká Lenka Munter. Pandemie koronaviru podle ní vyvolala nárůst zájmu o tento typ nemovitostí. „Epidemie měla na prodej historických nemovitostí pozitivní vliv. Lidé je nyní kupují více než třeba před dvěma lety. Nabízí se jednoduché vysvětlení: Pro movité investory nehrají nejdůležitější roli v životě peníze, ale zdraví a rodinný život na krásném místě obklopeném přírodou. A v těchto turbulentních a nejistých časech také návrat k tradici a zájem o historii,“ říká Lenka Munter.

Samotná doba prodeje je ale u každého takového objektu velmi individuální. „Například poslední prodaný zámek jsem nabízela rok. Na prohlídky jezdilo hodně zájemců, někteří i opakovaně. Pak ale přijel ten pravý a obchod nabral rychlý spád. Jiný zámek teď však našel svého majitele už na základě první prohlídky,“ přibližuje specialista na historické nemovitosti okolnosti prodeje.

O rostoucím zájmu mluví i Lucie Soukupová, jednatelka společnosti Chateau.cz. „V oblasti prodeje zámků a historických nemovitostí působíme zhruba sedm let a řekla bych, že zájem

“

Je přínosem, pokud část zámku slouží komerčním účelům. Díky tomu může lépe fungovat.



o tento typ nemovitostí je nyní určitě větší, a to jak o velké zámky, tak o ty menší. Možná je dnes víc patrný také stoupající zájem o další historické nemovitosti – fary, historické domy, statky. Lidé často hledají objekt před rekonstrukcí, protože se i na tuto část vlastně těší. Čím dál víc pozitivních příkladů opravených zámků určitě také přispívá k tomu, že lidé již nemají tak velké obavy z památkářů, a že se do opravy památek pustí naplno,“ popisuje současnou situaci na trhu Soukupová.

Podle ní je zajímavé sledovat důvody, které klienty vedou k tomu, že si zámek pořídí. „Čím dál víc lidí zajímá stav českých památek, chtějí jim vrátit jejich původní, mnohdy reprezentativní funkci, kdy byly centrem dané vesnice či města, sloužily lidem. Dnes najdeme mnoho zrekonstruovaných zámků, které fungují jako hotely, penziony, senior housy a tak dále, takže svoji funkci získaly zpět,“ říká Lucie Soukupová.

Jak ocenit zdánlivě neocenitelné?

Samotné ocenění historických nemovitostí představuje složitou disciplínu, při níž je po-

Renesančně-barokní zámek Stružná na Karlovarsku i zámecký komplex ve Světlé nad Sázavou v okrese Havlíčkův Brod své nové majitele teprve vyhlíží.

třeba zohlednit spoustu faktorů. Právě Lenku Munter před několika lety oslovil časopis Forbes New York s žádostí o ocenění některých objektů obývaných britskou královskou rodinou. „Pro zajímavost – například cenu Buckinghamského paláce jsem odhadovala na pět miliard dolarů, ale palác je ve vlastnictví státu a nikdy nebude předmětem prodeje,“ uvádí Munter.

Ke klíčovým kritériím u historických nemovitostí patří umístění, velikost stavby a pozemku. V neposlední řadě samozřejmě stav nemovitosti, zda je či není rekonstruovaná, zařízená či nezařízená, jaký má kulturní a estetický přínos nebo jaké mohou být její možnosti užívání. Podle slov Lenky Munter se určité parametry oceňují velmi těžko. „Obzvláště třeba kulturní a historická hodnota, například pobyt významných rodů a průběh zajímavých dějinných událostí. Prim ale hrají především technické aspekty. Ty nakonec rozhodují o ceně.“

Do finální ceny se samozřejmě promítají také náklady spojené s případnou rekonstrukcí. Pokud zámek oprava teprve čeká, částka za veškeré stavební, restaurátorské a zahradní práce může být mnohonásobkem pořizovací ceny. „U některých objektů odhaduji kompletní rekonstrukci na řády stamilionů korun. Drtivá většina zámků, které mám v nabídce, je navíc památkově chráněná. Na to se kupující v souvislosti s finanční stránkou přirozeně také ptají. Zajímá je, jak probíhalo nebo probíhá jednání s příslušnými úřady. Pokud se například v minulosti provedly necitlivé zásahy, musí se napravit,“ upozorňuje Lenka Munter a dodává: „Existuje však celá řada grantů a dotací na zachování a renovaci objektů registrovaných pod památkovou ochranou – může jít o státní či regionální dotace, dotace ministerstva kultury, ministerstva pro místní rozvoj a dalších ministerstev jako zemědělství nebo průmyslu. Mnoho dotací a programů vychází rovněž z podpory Evropské unie a nadnárodních organizací pomáhajících se záchranou památek.“

Je libo baroko, či raději renesanci?

V portfoliu Lenky Munter a realitní kanceláře Luxent – Exclusive Properties lze nalézt řadu historických skvostů. Jedním z nich je zámek ve Světlé nad Sázavou, jehož historie sahá do konce 14. století, kdy na tomto místě vznikla gotická tvrz. Rozlehlý zámecký komplex, ležící zhruba 100 kilometrů od Prahy, dnes nabízí 5500 metrů čtverečních prostor ve dvou nadzemních podlažích. Čtyřkřídlá budova nese renesanční, barokní, empírové i neorenesanční prvky a lemuje ji obdélné nádvoří s kašnou a oranžerií. Společně s přilehlým anglickým parkem s kaskádou rybníků a můstků o rozloze zhruba 16 tisíc metrů čtverečních tvoří světský zámek krásnou a výraznou dominantu celé lokality.

U historických nemovitostí se také často řeší jejich zpřístupnění veřejnosti. „Menší zámky, které jejich vlastníci trvale obývají, obvykle přístupné nejsou. Velké zámecké komplexy ale s takovou možností počítají. Z komerčního hlediska

tyto aktivity mohou být přínosem do zámecké pokladny, z níž se financují nutné opravy a běžná údržba. Dobrým příkladem tak může být právě Světlá nad Sázavou, a to díky současným osvětleným majitelům, kteří milují umění a kulturu. Do aktivit spojených s provozem investovali spoustu energie a času. Pronajímají se tak zde prostory na koncerty, svatby, malé i velké oslavy či hudební festivaly. Tím se zámek stává kulturním centrem regionu,“ popisuje Lenka Munter a dodává, že objekt s 650letou historií má velký a všestranný potenciál: dá se zde vybudovat noblesní hotel s wellness a restaurací, rehabilitační centrum nebo pouze soukromé rodinné sídlo s omezeným provozem části zámku podle předstáv nových majitelů.

S ohledem na ojedinělost těchto nemovitostí je zřejmé, že může trvat dlouhou dobu, než najdou svého kupce. „Některé zámky jsou v nabídce opravdu dlouho, až několik let, o to větší pak máme radost, když získají nového majitele. To je i příklad zámku Neznašov, který byl ve špatném stavu. Situovaný je uprostřed obce, což není nijak atraktivní lokalita, a nový majitel kolem něj tak dlouho jezdil a bylo mu líto, že památka chátrá, až se ke koupi rozhodl sám,“ přibližuje osud zámku na jihu Čech Lucie Soukupová, podle níž na začátku lidé často ani nemají úplně jasnou

představu o tom, co zde bude. „Nemají konkrétní záměr, ten jednoduše přijde až časem. Tím, že rekonstrukce památky trvá dlouhou dobu, formulují se myšlenky v průběhu. To je i tento případ, kdy převládla touha opravit památku nad předem daným konkrétním záměrem,“ dodává Soukupová.

Pro bydlení i podnikatelskou činnost

Historickou nemovitost si podle Lucie Soukupové i Lenky Munter pořizují lidé, kteří mají vztah k historii, hledají unikátní nemovitost, nechtějí novostavbu. A není neobvyklé, že mnohdy vědí o historii objektu více než sám majitel. Pátrají v různých archivech, hledají fotky původního interiéru, chtějí mít představu o tom, jak původně vypadal park či zahrada.

Z jejich zkušeností vyplývá, že převažuje koupě pro soukromé potřeby nebo účely spojené s částečným komerčním využitím. Lidé zde bydlí a zároveň zámek nebo jeho část pronajímají například na svatby či konference. „Investice do historické nemovitosti je velmi náročná, a to jak finančně, tak časově. A není výjimkou, že ji lidé spíše než roky opravují celá desetiletí. Ale naplňuje je to, dává jim to smysl a jsou rádi, že pomohli památku zachránit a něco tu po nich zůstane,“ uzavírá Lucie Soukupová.

“

Oprava památky dává lidem smysl, těší je, že ji pomohli zachránit a něco po nich zůstane.

MODŘANSKÝ CUKROVAR

první modrozelená čtvrť v Praze

Rezidenční čtvrť s důmyslně propracovanou modrozelenou infrastrukturou zahrnuje nejmodernější prvky udržitelného bydlení a ušetří až polovinu spotřeby pitné vody. Čtvrť bude plná zeleně, s bohatým prostorem pro komunitní setkávání a život bez automobilů. Určena je především pro rodiny s dětmi.



Developer Skanska začíná prodávat první byty už letos v říjnu.

www.modranskycukrovar.cz

INZERCE

A portrait of Tomáš Pardubický, a middle-aged man with short, graying hair and a light beard. He is wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is looking slightly to the left of the camera with a calm expression. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

Tomáš Pardubický,
generální ředitel
FINEP Holding

**Růst cen bytů
se nezastaví, v lepším
případě trochu zpomalí**

„Nejraději mám tu část Prahy, která ještě nestojí. Dává nám totiž prostor a čas přemýšlet a snít o dokonalé městské části,“ říká **Tomáš Pardubický**, generální ředitel realitní skupiny FINEP Holding.

S

Společnost FINEP působí na tuzemském realitním trhu už více než čtvrtstoletí a svoje stopy za ta léta zanechala na mnoha místech metropole. Tomáš Pardubický v jejím čele stojí významnou část její existence, od roku 2007.

Vzpomínáte si na první projekty a dětské nemoci, které počátky developmentu v Česku provázely?

Abych byl upřímný, u zcela prvního projektu společnosti FINEP, jímž byla přestavba hotelu na Zeleném pruhu na bytové jednotky, jsem ještě nebyl. Před těmi 25 lety byly přestavby zcela běžná forma developmentu. A velmi úspěšné. FINEP tehdy velmi rychle prodal všechny byty bez jakékoliv kampaně. Bylo to potvrzení zakladatelům, že jejich osobní investice dává smysl. Postupně jsme se však stále výrazněji soustředili na rozvoj větších lokalit, dá se říci nových městských čtvrtí.

A jestli jsme před 25 lety udělali nějaké chyby? Určitě. Ale učíme se a myslím, že na našich dnešních bytech a jejich okolí je to vidět.

V čem je největší rozdíl mezi prací developera tenkrát a nyní?

Mohl bych tady mluvit o tom, jak se ztížilo povolování. Jak je komplikované projekt připravit. Jak je kolem toho stále více administrativy. Jak enormně rostou náklady. Že chybí pracovní síla a také materiály na výstavbu. Ale myslím, že největší rozdíl je úplně jinde – v nás samých, ve společnosti.

Vždy jsme silně empaticky vnímali vývoj a myslím, že lokality, v nichž FINEP působí, jsou toho dobrým důkazem. Je naší velkou výhodou, že se nesoustředíme na jednotlivé domy, nepůsobíme stylem přijít – postavit – odejít, ale že v lokalitě

jsme desítky let a zůstáváme v ní i po ukončení výstavby. Co se v čase nijak nezměnilo, je přání lidí bydlet, a to v místech, která mají rádi. Jenže v důsledku vlivů, jež my developeři neumíme ovlivnit, se zásadně zhoršila realizovatelnost tohoto přání. Bohužel.

A kam se za ta léta posunuli klienti developerů?

Před 20 lety klienti většinou řešili jen byt. Jak je velký, jak je situovaný a v jakém je standardu. Mimochodem, je velmi zajímavé sledovat, jaké i v tomto ohledu zaznamenáváme změny – kupříkladu dříve lidé moc nechtěli do severně položených bytů, dnes je skupina klientů, která je vyhledává.

Lidi ale dnes hodně zajímají širší vztahy. Místo, v němž stráví další roky. Dříve se byty kupovaly, aby se v nich bydlelo, dnes si byt kupujete, abyste v něm žili. A k tomu vše okolo prostě patří. Kvalita života již není dána pouze tím, kolik metrů čtverečních mi patří a kam míří okna. Mnohem víc ji určuje, zda mohu z bytu vyjít a ve svém okolí najít vše, co mám rád, nebo co potřebuji ke spokojenému životu.

Jaké marketingové nástroje fungovaly tehdy a jaké dnes? Vyloučí některý z těch dřívějších na vaši tvář úsměv?

Velkým hitem sociálních sítí se v poslední době stalo sledování reklam z doby, kdy začínal i FINEP. Je to někdy až tragikomický pohled na to, co prodávalo. Ale taková prostě byla doba.

Nemyslím, že bychom měli jakýkoliv důvod se zpětně za něco stydět. Ale že bychom to zkusili znovu? To už asi ne. Celý proces marketingu je nyní mnohem sofistikovanější. Nelze už jen přenést jednoduché sdělení. Navíc celý marketing je interaktivnější – dříve jsme „vyslali zprávu“

a tím to skončilo. Dnes vyšleme zprávu a různými kanály dostaneme množství zpětné vazby. Víím, že se to mnohým – například ve velkých korporacích – nelíbí, ale já to mám rád. I když ne vždy to musí být nutné příjemné.

Jinak ale tehdy i teď funguje vlastně v tom základu totéž: když říkáte pravdu, na nic si nehrajete a máte to štěstí, že váš produkt a vaše práce mluví za vás. To podle mě ale platí ve všech oblastech, nejenom v rezidenčním developmentu.

Bez čeho dnes nemá rezidenční developer šanci na trhu uspět?

Jeden můj kamarád z legrace říkával, že developer je ten, kdo neumí žádnou z profesí, do každé jen tak trochu zasahuje. Já se však domnívám, že opak je pravdou – development je velmi celistvá profese, v níž musíte zvládat minimálně základy mnoha odvětví.

Osobně si myslím, že tím nejdůležitějším jsou lidé kolem vás, protože dobrých, schopných a slušných lidí je stále méně. Pokud na ně narážíte, a jsou navíc odborníky ve vašem oboru, máte velké štěstí. V developmentu obecně ale neuspějete bez schopnosti predikce, protože produkt, na němž děláte, budete směřem k lidem distribuovat klidně až 10 let poté, co jste na něm začal pracovat. U nás ve FINEP často vedeme diskuse o tom, kam se celý trh bude v dlouhodobém horizontu ubírat. Snad jsme se trefili – alespoň zatím to vypadá, že se lidem u nás dobře bydlí...

Jaké trendy ve svém oboru vnímáte?

Zatím vnímám především to, že mnohé trendy jdou proti sobě. Na jedné straně například urbanismus, který přivádí lidi do měst. Což je trend, který neovlivníme. I když si někteří myslí, že ano. Dnes žije ve světě ve městech 50 procent lidí, do roku 2050 to bude už 70 procent. V České republice můžeme sledovat podobný vývoj. A jemu bychom měli přizpůsobit územní plánování. Jenže protichůdným trendem je snaha rozvoj měst spíše brzdit. To se, obávám se, nepodaří. Jen města nebudou kvalitativně ani kvantitativně připravena a bude to způsobovat velké problémy. Sociální, ekologické, ekonomické.

Stejně tak například trend udržitelnosti, který zásadně navýší náklady na „výrobu“ bytu, a proti tomu trend dostupnosti bydlení, který hledá cestu, jak jeho cenu naopak snížit. Jak toto vyvážit a jak lidem vysvětlit, že ona „zelená Evropa“ nás všechny bude něco stát, nevím.

Nebo si vezměte elektrovozy. Jejich cena sice bude klesat, především proto, že budou dotovány, ale poroste cena energie, pokud jí vůbec budeme mít dostatek. Ale porostou také další ceny – například parkovacích míst. Rozvoj elektromobility zvyšuje požadavky na požární a technické zajištění parkovacího místa, které musí být navíc větší. Jedno parkovací místo tak může podražít klidně i o 800 tisíc korun.

Budoucí roky budou tedy hodně o hledání kompromisu mezi všemi těmito trendy a potřebami. Bude na nás všech se s nimi dobře vy-



Naším snem nebylo prodávat drahé byty exkluzivním klientům, ale rozvíjet místa, kde se bude dobře dařit různým sociálním skupinám.

rovnat. Není podstatné, které se mi líbí nebo kterým nevěřím. Podstatné je, abychom si jako společnost vždy dokázali upřímně říci, co dané trendy a opatření opravdu znamenají, co přinesou a zda jsme ochotní a schopní takovou cenu, finančně i nefinančně, zaplatit.

Co vás jako pražského rezidenčního developera trápí nejvíc?

Výše ceny bytů. Opakuji to už dlouho, ale odpovědný developer opravdu nemá radost z extrémně vysoké ceny bytů. Naším snem nebylo prodávat drahé byty exkluzivním klientům, ale rozvíjet místa, kde se bude dobře dařit různým sociálním skupinám. Pro nás je dostupné bydlení více než jen marketingový pojem.

Lokality, na nichž pracujeme, budou fungovat jen za předpokladu, že budeme schopni prodávat byty širokým skupinám, které se budou vhodně doplňovat v tom, jak v místě působí a žijí. Proto jsme se jako FINEP před lety pustili do družstevního bydlení, které je řešením pro část klientů, a také pracujeme na nájemním bydlení, jež může být pomyslnou třetí nohou developmentu.

Co byste poradil lidem, kteří se chtějí buď odstěhovat od rodičů, nebo opustit sdílený byt, rádi by bydleli v Praze, ale aktuální ceny bytů jim to neumožní?

V případě, že chtějí zůstat v Praze a nedojíždět do metropole odněkud ze Středočeského kraje, měli by si najít nájemní či družstevní bydlení. Nájemní bydlení dává lidem, kteří začínají žít samostatně, budují si kariéru a nemusí být vázáni na jedno místo, určitou svobodu.

Ve městech Evropské unie je tato forma bydlení naprostým standardem a na rozdíl od Prahy je v řadě velkých evropských měst nabídka nejenom dostatečná, ale také rozmanitá. Jednou z možností je například bydlení v plně vybavených bytech. Ale už i takové bydlení dnes v Praze najdeme. V tomto případě pak můžete přijít s taškou osobních věcí a okamžitě začít bytlet. Jeden takový projekt jsme realizovali společně s fondem Zeitgeist v našem projektu Kaskády Barrandov.

Druhou možností je moderní družstevní bydlení. My jsme s ním na trh přišli už před 10 lety. V tomto případě nežádáte o hypotéku, ale vložíte základní vklad do profesionálně vedeného družstva a následně každý měsíc splácíte určitou částku.

Je možné očekávat, že se růst cen bytů zastaví?

Domnívám se, že když bude vůle, lze zpomalit růst ceny bytů, a ta se tak může postupně více přiblížit křivce růstu mezd v České republice. Nemyslím si ale, že lze mluvit o tom, že by cena bytů klesala. Soustředit se oproti tomu musíme na výdaje domácností na bydlení a na to, jak je optimalizovat. Tedy aby bydlení, byť se jedná o drahý produkt, bylo dostupné daným cílovým skupinám. Je proto třeba zásadně přenastavit vnímání celé problematiky. V tom může být pomoci stát, města a asi i další organizace a instituce.

SOLD

VILLA BUBENEČ



Přemýšlíte o prodeji nemovitosti?



Daniel Červ
Luxury Real Estate Agent

RE/MAX G8 Reality
Rohanské nábřeží 678/27
186 00, Prague 8 - Karlín

T +420 777 124 392
daniel.cerv@re-max.cz

www.danielcerv.com



Nech se unést.



Tvoje nová slabost.

Nový SEAT Arona je smělé, dynamické a kompaktní SUV s odvážným designem, pro ještě odvážnější nápady. V době, kdy svět čeká, až jej začneme znovu objevovat, přichází všestranný vůz, který svým postojem ukazuje jasnou cestu. Kam to bude?

Nový **SEAT**
Arona
měsíčně za 4 299 Kč*.

5 ZÁRUKA
LET

SEAT
FINANCIAL SERVICES

Úvěr. Leasing. Pojištění. Mobilita.

Kombinovaná spotřeba a emise CO₂: 4,8–5,0 l / 100 km, 94–115 g/km. *Vzorový příklad úvěru na vůz SEAT Arona Style 1.0 TSI 70kW v ceně 455 900 Kč, při financování se SEAT Financial Services v ceně 455 900 Kč, splátka předem 150 447 Kč (33 %), výše úvěru 305 453 Kč, poplatky za uzavření a vedení smlouvy 0 Kč, celkové platby za úvěr 338 492 Kč, celkové platby za úvěr vč. pojištění 388 712 Kč, RPSN vč. pojištění 8,541 %, délka úvěru 48 měsíců, poslední nerovnoměrná splátka 182 360 Kč, měsíční splátka úvěru 3 253 Kč, měsíční splátka úvěru vč. pojištění 4 299 Kč, úroková sazba p. a. 3,35 %. SEAT Pojištění MINI obsahuje havarijní pojištění, povinné ručení (10% spoluúčast) s uznáním bonusů za bezškodný průběh dosavadních pojištění (60 měsíců) a pojištění skla (limit plnění 10 000 Kč). Další parametry jsou: věk klienta 46 let a běžné použití vozu. Tato indikativní nabídka není nabídkou ve smyslu § 1732 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, a jejím přijetím nevzniká mezi společnostmi ŠKODA F.S.r.o. a druhou stranou závazkový vztah. Použité obrázky jsou pouze ilustrativní. Nabídka je platná do odvolání.