

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

SPECIÁLNÍ PŘÍLOHA

SVĚT NEMOVITOSTÍ

Jak se nenapálit

Ještě před pár lety stačilo koupit jakýkoliv byt na investici a čekat. Ceny rostly dvouciferným tempem. Dnes je ale třeba vybírat opatrně.

Development a umění

Developeři čím dál častěji zapojují do nových projektů známé umělecké osobnosti. Více než o marketingový tah jde o autenticitu místa.

► Dostupné bydlení

Martina Marečková
martina.mareckova@economia.cz



O obecní bydlení je enormní zájem. Stát bude jeho výstavbu dál podporovat

Posametové revoluci obce a města své bytové fondy postupně privatizovaly. Teď je znovu pomalu budují, aby pomohly zajistit bydlení mladým rodinám, seniorům nebo vybraným klíčovými profesím. Jejich pořízení nebo pronájem za tržní ceny je zejména kvůli enormnímu růstu cen nemovitostí totiž mimo jejich finanční možnosti. A to mnohdy i pro lidi ze středně příjmových skupin. Nakopnout obecní výstavbu bytů pomohl program Dostupné nájemní bydlení Státního fondu podpory investic (SFPI). Zájem obcí o něj byl natolik velký, že ministerstvo pro místní rozvoj, pod nějž SFPI spadá, muselo příjem žádostí loni v červnu pozastavit.

Původně alokovaných sedm miliard korun na dotace a zvýhodněné úvěry už má jistých několik desítek obcí a měst, které s jejich pomocí postaví ve všech krajích včetně Prahy 2345 bytů. Ministerstvo plánuje dostupné nájemní bydlení podporovat i do budoucna a vyjednálo pro čekající a další potenciální žadatele miliardy navíc. Podle ministerstva jsou po celé republice připraveny stovky projektů, v nichž by mohly vzniknout tisíce nových bytů.

„Dostupné bydlení není jen sociální téma. Je to jedna z největších ekonomických výzev současného Česka,“ uvedla ministryně pro místní rozvoj Zuzana Mrázová. „Bez dostupných bytů nebudou mít regiony učitele, zdravotníky ani další potřebné profese.“

Nevyužité objekty i pozemky se mění v byty
Z programu Dostupné nájemní bydlení získalo nárok na podporu skoro 140 projektů, pod čarou se ocitlo dalších 27 projektů žádajících téměř 1,5 miliardy korun. Uspěly vesměs obce a menší města, z krajských měst dosáhla na podporu s několika projekty Ostrava a Karlovy Vary, dále Olomouc, Plzeň, Hradec Králové a Praha-Zbraslav. Výstavba některých z nich už běží nebo je blízko zahájení. Staví se na místě bývalých kasáren, ubytoven nebo jinak nevyužívaných pozemků.

Například obec Tichá v Moravskoslezském kraji, jež byla předloni zasažena povodněmi, staví na obecních pozemcích dům celkem se 17 byty, z nichž 11 spadá do kategorie dostupného nájemního bydlení a zbývajících šest bude sociálních. Novostavba nahradí bývalou turistickou ubytovnu Svazarm, jež nechala obec kvůli dezolátnímu stavu před časem zbourat. „Obecní bydlení vnímáme jako klíč k dostupnému domovu především pro mladé rodiny, potřebné profese a seniory,“ uvedli zástupci obce. „Jedním z důvodů, proč jsme se rozhodli nejit cestou soukromého developera, je skutečnost, že soukromý investor by logicky usiloval o maximalizaci zisku.“

Díky tomuto modelu bude nájemné nižší než tržní ceny a obec bude mít dlouhodobou kontrolu nad tím, komu budou byty určeny

a za jakých podmínek. Obecní byty v Tiché mají být řešením nejen pro současnou situaci, ale i pro budoucí generace.

Se svým projektem Bytový dům Jánského uspělo s žádostí ve zmíněném programu SFPI i město Olomouc. I v tomto případě kombinuje novostavba se dvěma samostatnými vchody dostupné a sociální bydlení. Menší část budovy se 14 byty má sloužit rodinám, především matkám s dětmi. Dostupných nájemních bytů vznikne 29, přičemž část bude sociálních.

„Výstavba bude zahájena v následujících týdnech,“ řekla HN náměstkyně olomoucké primátorky Kateřina Dobrozemská (ProOlomouc a Piráti). Na pozemcích pracovali od března

Olomoucká radnice původně odhadovala investici do projektu na vyšší částku, ale po vysoutěžení zhotovitele stavby celkové náklady upravila směrem dolů. To se projevilo i ve výši nájemného, které nyní u menších bytů vychází zhruba na 276 korun za metr čtvereční na měsíc a u bytů nad 52 metrů čtverečních na 248 korun za metr čtvereční na měsíc.

Město Olomouc už v roce 2023 vědělo, že aby dosáhlo na dotaci od SFPI, bude muset pracovat s nájemným okolo 80 procent tržního. „To byl jeden z důvodů, proč jsme spustili elektronické aukce nájemného od roku 2024, abychom se ujistili, že byty z městského bytového fondu umíme pronajmout za cenu blízkou trhu,“ řekla Dobrozemská s tím, že naopak byty s podporovaným nájemným slouží konkrétním cílovým skupinám.

Levnější cena oproti předpokladům

Snížit cenu stavby se podařilo i městu Čáslav, které staví s podporou SFPI dvojici domů s 34 byty. „V současné době se už dělají fasády domů a probíhají zároveň vnitřní práce, termín dokončení na podzim letošního roku by tak neměl být ohrožen,“ řekl starosta Čáslavi Jaromír Strnad (ČSSD a Nezávislí). Zakázku město zadávalo už dříve a v podzimních měsících, kdy jsou podle Strnada stavební firmy méně vytížené a mají zájem si nasmlouvat do budoucna práci.

V domech budou dvoupokojové a třípokojové byty, vhodné pro mladé rodiny. Jejich nájemníky město ještě nevybralo, ale žádosti

rostly, hypotéky zdražily a mladí lidé se dnes více přiklánějí k pronájmu.

Podpora jako investice do budoucnosti

Ministerstvo pro místní rozvoj vnímá, že podpora dostupného bydlení není jednorázovým výdajem, ale návratnou investicí do budoucnosti českých regionů. A proto jeho výstavbu plánuje dále podporovat. „S ohledem na velký zájem obcí a připravených projektů jsme hledali možnosti, jak podpořit i ty, které skončily takzvané pod čarou,“ uvedla ministryně Mrázová. „Nyní připravujeme nový program Dostupné nájemní bydlení 2.0 s alokací 5,8 miliardy korun.“

Nový program bude financován z IROP a Operačního programu Spravedlivá transformace. Podpora bude určena pro obce, kraje, městské společnosti, družstva i soukromé investory. Kombinace zvýhodněných úvěrů a dotací umožní financovat novostavby, rekonstrukce, přestavby i pořízení bytových domů.

„Nabídneme mimořádně výhodné podmínky – zvýhodněné úvěry se splatností až 40 let, úrokem kolem jednoho procenta a podporou až do výše 85 procent (15–30 procent dotace) způsobilých nákladů,“ uvedl náměstek ministryně pro místní rozvoj Filip Endal.

S přípravou projektů, financováním, právními otázkami i řízením výstavby dostupného bydlení obcím pomáhá SFPI skrze regionální centra Obec ON. Nedávno pak SFPI zřídilo Kompetenční centrum družstevního bydlení, jež bude pomáhat s přípravou dostupných družstevních bytů.



Projekt dostupného bydlení ve Žďáru nad Sázavou je v užší nominaci České ceny za architekturu pro letošní rok.

Foto: boysplaynice

archeologové, v průběhu července se počítá se zahájením samotné stavby, jež by měla být dokončena o dva roky později.

Podle Dobrozemské bude nájemné v bytech zhruba o pětinu nižší než tržní. „Nájemníky ještě nevybíráme. Nepředpokládáme, že obsadit byty bude těžké,“ sdělila Dobrozemská. Město Olomouc získá od SFPI na tento projekt podporu ve výši 84 milionů korun, přičemž větší část z toho tvoří zvýhodněný úvěr a menší samotná dotace. Město získalo separátně dotaci ve výši 73 milionů korun z Integrovaného regionálního operačního programu (IROP) na navazující azylový dům.

„Vybudování kapacit domova pro matky s dětmi není předmětem předkládaného projektu, tvoří stavebně propojený celek, ale bude financován samostatně,“ uvedla Dobrozemská.

od lidí už přicházejí. Radnice podle Strnada plánuje ve stejné lokalitě bývalého vojenského areálu Prokopa Holého v Čáslavi postavit dalších zhruba 70 nájemních bytů. „V současné době se zpracovává dokumentace pro stavební povolení. Měla by být během dvou měsíců hotová,“ řekl Strnad. V domech se počítá i s menšími byty, které mají nabídnout bydlení osamělým seniorům.

Město Čáslav má zájem čerpat finance z programu Dostupné nájemní bydlení SFPI i s tímto svým dalším projektem. „Chceme být připraveni o ně požádat. I kdyby to byl jen zvýhodněný úvěr,“ řekl Strnad.

Toto středočeské město už dříve dokončilo v ulici Prokopa Holého dva domy s byty na prodej. Nyní se pouští do nájemního bydlení, protože ceny bytů v posledních letech

V současné době se města a obce podílejí na celkové bytové výstavbě pouze přibližně jedním procentem. Cílem je podpořit vznik až 10 tisíc bytů ročně v režimu dostupného bydlení, z toho přibližně tisíc bytů formou družstevní výstavby.

Petr Ondrášek ze SFPI chválí například vedení Žďáru nad Sázavou, jenž si úspěšně buduje svůj obecní bytový fond a vedle dostupného bydlení určeného hlavně pro veřejné profese připravuje výstavbu podnikových i družstevních bytů. Město na Vysočině získalo z pilotního programu SFPI dotaci a zvýhodněný úvěr na projekt s názvem Residence Drdla. Investorem loni kolaudované dvojice bytových domů byla společnost Dostupné bydlení České spořitelny. Ta buduje tyto stavby zejména v Praze, v čemž je mezi soukromými investory ojedinelá.

► Pořízení bytu

Martin Petříček
martin.petricek@economia.cz



Pět největších chyb při koupi investičního bytu. Pozor na skryté náklady i lokalitu

Češi mají k cihle a betonu téměř intimní vztah. Vlastní nemovitost nevnímají jen jako jistotu pro své bydlení, ale také jako jednu z nejbezpečnějších forem investice. Ještě před pár lety přitom stačilo koupit téměř jakýkoli byt a čekat. Ceny rostly dvouciferným tempem, nájmy zdražovaly a investice do realit působila jako téměř bezriziková sázka. Média navíc pravidelně přinášela příběhy lidí, kteří si postupně vybudovali portfolio bytů a výrazně zbohatli.

Mnoho zájemců o investiční byty se tímto pohledem řídí dodnes. Nemovitost kupují hlavně proto, že to dělají všichni kolem nich. Kolegové, známí nebo sousedé. Podléhají iluzi, že jim uniká poslední příležitost, a chtějí za každou cenu naskočit na rozjetou vlnu. Současný trh už ale vypadá jinak než před deseti lety. V mnoha českých městech, především ve velkých metropolích, rostly ceny nemovitostí v posledních letech podstatně rychleji než nájmy. Výsledkem jsou výrazně nižší výnosy z pronájmu, které už automaticky nepřebijí jiné investiční alternativy.

Ekonom UniCredit Bank Jiří Pour upozorňuje, že hrubá roční výnosnost nájemného by se v dlouhém období měla přibližovat výnosnosti bezpečných aktiv, například státních dluhopisů. A to se zohledněním rizikových premií i očekávaného dlouhodobého růstu cen bytů. „Dnešní výnos desetiletého vládního dluhopisu ve výši 4,7 procenta se pohybuje poblíž námi předpokládaného dlouhodobého normálu. V takovém případě bych očekával cílovou hodnotu výnosnosti nájemného na úrovni šesti až sedmi procent, zatímco dnes se pohybuje okolo 3,6 procenta,“ uvádí Pour.

Investiční byt proto dnes vyžaduje mnohem důkladnější analýzu než v době, kdy rostoucí trh zhodnocoval téměř každou koupenou nemovitost. Právě v této změněné situaci investoři nejčastěji opakují pět zásadních chyb. Které to jsou?

1. Počítají jen hrubý výnos

Na papíře to vypadá jednoduše. Byt za pět milionů korun, měsíční nájem 20 tisíc korun, tedy 240 tisíc ročně. Hrubý výnos 4,8 procenta. Právě v tom se ale realita často rozchází s excelovou tabulkou. Hrubý výnos je totiž z pohledu investora pouze teoretickou veličinou. „Investoři často počítají hlavně s pořizovací cenou, nájmem a očekávaným růstem hodnoty. V kalkulaci ale zapominají na výpadky příjmů z nájmu, například kvůli neobsazenosti bytu nebo neplatičům. Tyto situace dokážou reálný výnos investice výrazně snížit,“ upozorňuje Miroslav Majer, CEO společnosti Hyponamíru.cz.

Profesionální investor, který spravuje portfolio bytů, na podobné položky zpravidla nezapomíná. Týká se to spíše méně zkušených lidí, kteří si s pomocí hypotéky pořídí dva nebo tři investiční byty. „Předpokládají, že zaplatí splátky hypotéky a budou inkasovat nájemné. A že cena nemovitosti poroste ročně o deset

procent. Pravděpodobně si neuvědomí, že budou platit fond oprav, pojištění nemovitosti, že byt bude časem potřebovat rekonstrukci,“ popisuje jejich situaci místopředseda představenstva Gepard Finance David Eim.

Seznam nákladů přitom bývá překvapivě dlouhý. Vedle příspěvků do fondu oprav, rezervy na budoucí rekonstrukce a pojištění zahrnuje také daň z nemovitosti, daň z příjmů z pronájmu, náklady na hledání nového nájemníka nebo případné právní služby při řešení sporů s neplatiči. Podle odborníků je navíc realistické počítat s neobsazeností bytu v rozsahu pěti až deseti procent ročně. Jinými slovy, pokud investiční kalkulace vychází pouze za předpokladu plných dvanácti nájmu ročně, může se snadno dostat do problémů ve chvíli, kdy bude byt obsazený jen deset měsíců.

Rozdíl mezi hrubým a čistým výnosem proto bývá značný. Zatímco hrubé výnosy se často pohybují mezi třemi a šesti procenty, po započtení všech nákladů je čistá výnosnost zpravidla výrazně nižší.

2. Kupují byt, ne lokalitu

Investoři často stráví hodiny nad půdorysem, výběrem nové kuchyně nebo velikostí balkonu. Přitom přehlédnou faktor, který o výnosu i budoucí hodnotě nemovitosti rozhoduje mnohem více než její vybavení: lokalitu. Dobrá investice není primárně otázkou konkrétní bytové jednotky, ale místa, kde se nachází. Interiér lze kdykoli upravit, opravit nebo kompletně přebudovat, polohu nemovitosti však změnit nelze.

„Důležité je sledovat, jestli má lokalita dlouhodobou schopnost přitahovat obyvatele. Silným signálem jsou pracovní příležitosti, přítomnost firem, vysokých škol, dobrá dopravní dostupnost, služby a občanská vybavenost,“ říká Majer.

Investoři často podceňují i kvalitu okolí. Nová restaurace nebo obchodní centrum sice mohou být příjemným bonusem, mnohem důležitější je ale dlouhodobý trend vývoje dané lokality. Obecně mají větší města a jejich dobře dostupné části lepší předpoklady než menší obce s omezeným pracovním trhem a slabší infrastrukturou. Tam, kam se lidé stěhují za prací nebo studiem, bývá poptávka po vlastním bydlení i nájemním bydlení zpravidla stabilnější.

Podobně uvažuje i Eim. „Nehledal bych skvělé kaufy. Stejně je většina lidí nenajde. Položil bych si otázku, zda bych tam sám chtěl bydlet. Pokud ano, pravděpodobně tam budou chtít bydlet i další lidé z mé sociální skupiny,“ říká.

3. Spoléhají na nekonečný růst cen

Generace investorů, která zažila mimořádný růst cen nemovitostí v posledních 12 letech, si snadno vytvořila dojem, že ceny bytů mohou růst prakticky bez omezení. Jenže historie ukazuje, že žádný trh neroste věčně stejným tempem. Příkladem ze světa, kdy bublina splaskla a ceny se vracely na původní úroveň dlouhá léta, je celá řada.

Pour upozorňuje, že realitní trh je nevyzpytatelný a jakékoli dlouhodobé predikce jsou zatíženy značnou nejistotou. Otázkou zůstává, jak rychle bude trh k rovnováze popsán v úvodu směřovat. Současný stav může spíše připomínat období postupného návratu k rovnováze než další cenovou explozi. Podle Pourova scénáře by mohlo docházet k tomu, že nájmy porostou rychleji než ceny bytů. „V tomto scénáři by tak docházelo k vyfukování cenové bubliny na realitním trhu cestou pomalejšího růstu cen bytů oproti růstu mezd,“ říká ekonom.

Spoléhat jen na to, že koupený byt bude dál raketově zdražovat o deset či patnáct procent ročně, je čirá spekulace. Část investorů nicméně budoucí růst cen přeceňuje. Podle Majera se nejčastěji přeceňuje potenciál levných bytů v méně atraktivních nebo sociálně slabších lokalitách. „Nízká pořizovací cena sama o sobě neznamená dobrou investici. To, že tyto byty

v minulosti výrazně rostly, neznamená, že stejný vývoj bude pokračovat i do budoucna,“ říká Majer. Jinými slovy: levný byt není automaticky výhodný byt.

4. Podceňují riziko nájemníka

V investičních kalkulacích bývá nájemník často zobrazen jako ideální postava. Platí přesně prvního, o byt pečuje a nikdy se nestěhuje. Skutečnost bývá pestřejší. Nájemník může odejít po několika měsících. Může poškodit vybavení, přestat platit. A v krajním případě může vzniknout spor, který se bude řešit měsíce.

Právě riziko neplatičů patří mezi nejvíce podceňované položky investičních kalkulací. Každý měsíc bez nájemného přitom znamená nejen ztracený příjem, ale často také pokračující výdaje na hypotéku, fond oprav nebo energie ve společných prostorách. Zkušenosti investoři proto věnují výběru nájemníků téměř stejnou pozornost jako výběru samotné nemovitosti. Prověřují příjmy, zaměstnání, historii plateb i případné exekuce.

5. Neřeší scénář, co když se něco pokazí

Optimistický scénář umí spočítat každý. Jenže investice by měla fungovat i ve chvíli, kdy se věci nevyvíjejí ideálně. Mnoho investorů nakupovalo byt s přesvědčením, že nájem bez problémů pokryje splátku hypotéky. Období vysokých sazeb ukázalo, že to nemusí být samozřejmost. Vedle změn úroků existují i další rizika. Změny legislativy. Dražší rekonstrukce. Vyšší náklady na energie. Nákladné opravy společných částí domu. Nebo nové regulatorní požadavky.

Majer upozorňuje, že zejména starší a energeticky náročné byty budou vyžadovat větší investice do modernizace. Takové výdaje dokážou původní kalkulace rychle změnit. Důležitá je proto rezerva. Nejen finanční, ale i psychologická. Investiční byt není spořicí účet. Vyžaduje aktivní správu, čas a schopnost zvládat období, kdy věci nejdou podle plánu.

I přesto může být i nadále zajímavým způsobem, jak zhodnocovat kapitál. Jen už nestačí koupit cokoli a čekat na růst cen. Era snadných výnosů ustoupila době, kdy rozhodují detaily: správně spočítané náklady, kvalitní lokalita, realistická očekávání a schopnost počítat i s méně příjemnými scénáři.



Nestačí už koupit jakýkoliv byt. Ceny nájmu už nerostou tak rychle jako ceny nemovitostí, je třeba myslet na lokalitu i možná rizika. Foto: Shutterstock

► Rozhovor

Martina Marečková
martina.mareckova@economia.cz



Investice do Alzheimer center i nemocnic. Reico po Palladiu míří do zdravotnictví a sociálních služeb

Mají za sebou mimořádnou akvizici. Realitní fond Reico na konci loňského roku koupil obchodně-kancelářský komplex Palladium v centru Prahy. Nejstarší a největší realitní fond pro drobné investory už jde ale i jinou cestou. Vedle nákupních center a kanceláří upíná svoji pozornost i k investicím do zdravotnických zařízení a studentského bydlení.

Rozkročeno má i za hranice Česka. „Teoreticky bychom mohli do všech zemí, kde je naše mateřská skupina Erste. Držíme se ale raději těch tradičních, jako jsou Slovensko a Polsko,“ říká Dušan Sýkora, předseda představenstva společnosti Reico investiční společnost Erste Asset Management.

Poslední rozhovor jsme vedli vloni v létě, co podstatného se od té doby ve vašem byznysu odehrálo?

Nemovitostní fondy v Česku aktuálně zažívají dobré období. Klienti jim věří a do všech fondů přitékají peníze. Čím důvěryhodnější fond, tím jsou přítoky větší. Náš fond Reico nemovitostní koupil pražské obchodní centrum Palladium. Obdobná transakce, co se velikosti jediné nemovitosti týče, se podle mě v Česku dalších 10 až 15 let neuskuteční. Palladium máme v plánu „držet na věky“. Plánujeme, že bude základním kamenem našeho portfolia. Byla to jedinečná příležitost a trh nám ji závidí.

Říkáte, že peníze do fondu přitékají. Roste však inflace a s ní i výnosy ze spořicíh účtů. Myslíte si, že to nějak ovlivní zájem vašich klientů?

Sazby na spořicíh účtech jsou pořád docela významně nižší než výnosy, které dodáváme my nebo naše konkurence. Zatím se neopakuje situace z let 2022 a 2023, kdy výnosy na spořicíh účtech nebo termínovaných vkladách přeskočily výkonnost nemovitostních fondů a následně se peníze přelily od nás pryč. Žádný odliv peněz tedy nepozorujeme. A protože věřím, že výkonnost minimálně udržíme, spíš o desetinu až půl procenta vylepšíme, myslím, že k tomu ani nedojde.

Jaká jsou konkrétně vaše očekávání výkonnosti?

Máme dva retailové fondy. Náš velký Reico nemovitostní loni dodal 5,1 procenta, letos věříme, že to bude hodně podobné. Reico Long Lease loni dodal šest procent a myslím, že se také přiblížíme k tomuto výnosu.

Otevřeli jste i dva nové fondy, co vás k tomu vedlo?

Loni v září jsme spustili nový fond pro kvalifikované investory, protože klienti poptávali fond nájemního bydlení. Jde o lidi, kteří sami hodně investují do bytů, mají tedy dostatek peněz a preferují, když se o investice do bytů nebudou muset starat.

Ve fondu máme něco přes 300 klientů. Tím, že minimální vklad je milion korun a peníze jsou zavřené na pět let, se okruh investorů dost omezuje. V tuto chvíli máme ve fondu dvě nemovitosti v Praze na Barrandově a brzy přibude třetí. Půjde o standardní byty s tržním nájemným.

Výnosy z nájemního bydlení nejsou obvykle tak zajímavé například oproti retail parkům. Zajímáte se i o tento typ nemovitosti?

Retail parky jsou pro fond naší velikosti malé, a proto o nich vůbec neuvažujeme. Je to daň za naši velikost. To bychom jich museli koupit v balíku alespoň patnáct. Druhá věc je, že jsou pro nás drahé na správu a údržbu, proto si raději koupíme jedno velké obchodní centrum.

Za jejich správu přece také musíte platit.

Ano, ale když u deseti budov platíme desetkrát účetnictví a audit a k tomu výjezdy na deset míst, jsou fixní náklady vzhledem k malosti retail parku pro nás pak paradoxně velké.

Ve vašem realitním portfoliu dominují kanceláře a obchodní centra. V posledních letech kupujete nájemní bydlení, plánujete jeho podíl posilovat?

Stávající rozložení asi ještě nějakou dobu zůstane, ale určitě budeme zvyšovat podíl ná-

jemního bydlení. Chtěli bychom také přidávat do portfolia další aktiva, jako je studentské bydlení, domovy seniorů, Alzheimer centra, případně i nemocnice, kdyby nějaké byly k dispozici. Koupili jsme nedávno školu, což byl náš první krok stranou trojúhelníku kanceláře, nákupní centrum a logistika.

Když už jste zmínil nemocnice nebo Alzheimer centra, ty také vyžadují specifickou správu. Chtěli byste takových zařízení mít ve fondu víc?

Fungovalo by to úplně stejně jako u logistiky nebo školy. My z pozice vlastníka zaplatíme budovu a pozemek, hradíme opravy a vybíráme nájem. Nájemce se stará o provoz zařízení, zajišťuje lékařský personál a pečovatelky.

Myslím, že mám zmapované celé Česko, vím, kde se co staví nebo bude stavět. Jednáme na řadě míst a doufám, že něco vyjde. Určitě bychom nechtěli skončit u jednoho zařízení, plánujeme jich mít víc.

Se zdravotnickými zařízeními nebo studentským bydlením se u nás zatím tolik neobchoduje. Jak se u těchto transakcí liší výnosy od kanceláří a obchodních center?

Výnosy se tam pohybují dost podobně. Na trhu komerčních nemovitostí se totiž obchoduje s nájemní smlouvou. A výnos se odvozuje od délky nájemní smlouvy a výše nájemného. Dá se tak předpokládat, že v Alzheimer centrech a domovech pro seniory budou uživatelé přibývat. Na druhou stranu nemusí všem vyjít obchodní model. Spíše než pacienty může být problém sehnat zdravotnický personál.

Proč by si měli klienti vybrat vás, a ne konkurenci?

Všechny investiční fondy mají nějakou rizikovou třídu a my ji máme jednu z nejnižších. Jsme opravdu konzervativní a neriskujeme, nekupujeme nemovitosti s potenciálem výrazného zlepšení výkonnosti. Protože když se to nepovede, investice se odepisuje. Kupujeme dobré adresy, zavedené nemovitosti, kvalitní nájemní smlouvy s prověřenými nájemci. Nabízíme konzervativní investici s relativně

stabilním výnosem, neslibujeme osm nebo deset procent.

Jaký je věkový průměr vašich klientů?

Máme dohromady 175 000 klientů a jejich průměrný věk se pohybuje mezi 55 a 60 lety.

Ve výhledu pro rok 2026 zmiňujete vedle příležitostí také rizikové faktory pro výkonnost fondu. Ohrožují vás nejvíce rostoucí náklady na financování, nebo je to kombinace více faktorů?

Muselo by se sejít víc věcí dohromady. Kdyby jen vzrostly sazby, ustojíme to. Kolegové z ostatních nemovitostních fondů se bojí, že začne někdo z konkurence krachovat, protože realitních fondů je u nás opravdu hodně. To by pak mohlo mít lavinový efekt na všechny hráče na trhu. Ale už před dvěma lety jsme si říkali, že nějaké krachy přijdou a fondy odepíší 30 nebo 50 procent hodnoty peněz. V Německu, ve Francii a Rakousku takové případy v posledních dvou třech letech byly, na Slovensku se to stalo jednou. Šlo o období, kdy se skokově zvýšily úrokové sazby, fondům narostlo financování a neměly likviditu. V Česku se nic takového nedělo a doufejme, že to vydrží.

Když už jste zmínil zahraničí, Reico působí mimo Česko už skoro 10 let. V posledních letech vás následují další čeští realitní investoři. Jak tento trh vnímáte?

V Polsku jsou nemovitostní fondy pro drobné investory zákonem vyloučené, takže Poláci nemohou investovat do podobných finančních struktur jako my u nás. Příležitosti využívají české fondy, které mají hodně peněz. Polsko je vyspělá země s velmi dobrou právní ochranou ve všech možných směrech vlastnictví a fondům tam žádné právní nebo politické riziko nehrozí.

Vyhodnocujete tam aktuálně další akvizice?

Jsme tam pořád na nakupech. V předchozím kvartále se nám u dvou příležitostí stalo, že jsme se dostali do finále v nabídce na nemovitost, ale přebrala nám ji česká konkurence. Teď bychom tam měli podepisovat další dva obchody.

Budou to kanceláře, nebo obchodní centrum?

Kanceláře ne, těch máme v portfoliu hodně a nechceme jejich podíl rozšiřovat. Budou to další logistické areály nebo průmyslové haly. Výnosy jsou v Polsku stále zhruba o jedno procento vyšší než v Česku, takže je to opravdu zajímavé.

Co třeba Rumunsko, které zlávalo první investory na ještě vyšší výnosy?

Teoreticky bychom mohli do všech zemí, kde je naše mateřská skupina Erste, tedy i do Rumunska. Ale dokud jsme schopni kapitál umístit u nás, na Slovensku a v Polsku, budeme se držet spíš těchto tradičních zemí. Hodně blízké právní ochranou jsou nám i Rakousko a Německo, ale tam jsme zatím stále na obhlídce.

Dušan Sýkora (51)

■ Předsedou představenstva společnosti Reico investiční společnost Erste Asset Management je od roku 2023. Do finanční skupiny Erste, jejíž součástí je i Česká spořitelna, nastoupil už v roce 1998 coby absolvent Vysoké školy ekonomické v Praze.

■ V České spořitelně působil na různých pozicích v oblasti finančního řízení, od roku 2015 vedl útvar obchodního plánování a řízení výkonu divize drobného bankovníctví.

Foto: Lukáš Bíba





Předsudky stranou: Nejpodceňovanější nemovitostní trh v EU právě zažívá svůj okamžik

Čím se Aparsia zabývá a jak jste se dostala k trhu s nemovitostmi v Bulharsku? Od malička jsem sem velmi často jezdila a dá se říct, že jsem tu vyrostla. S prvním zájmem o nemovitosti jsem se setkala přes naše známé, kteří měli velmi špatnou zkušenost s makléřem. Zjistila jsem, že tu spousta věcí funguje – jak jinak – „po balkánsku“, a cítila jsem potřebu vytvořit bezpečné prostředí pro kupující. Otřepaná fráze, ale my jsme fakt jiní. Naše filozofie je jedinečná: nepracujeme s hotovými katalogy – každému klientovi připravujeme portfolio na míru. Nehledáte v omezené nabídce, máme přístup k rozsáhlé databázi nemovitostí. My pracujeme pro vás. Mezi lokalitami najdete Slunečné pobřeží, Sveti Vlas, oblíbený Obzor nebo investiční skvost – BANSKO.

Jaký je typický klient Aparsia? Většinou kombinace – člověk, který hledá apartmán pro sebe a rodinu a zároveň chce v době nepřítomnosti vydělat. Rekreační kupující vybírá podle toho, co se mu líbí. Investičnímu kupujícímu

předkládáme nabídky s nejlepším výnosem. U obou skupin detailně probíráme představy a vždy nabídneme minimálně 5–10 vhodných možností.

Proč Bulharsko oproti Španělsku nebo Chorvatsku?

Pro člověka s rozpočtem 1,25–2,5 milionu korun je Bulharsko ideální destinací. V Evropě nenajdete příznivější podmínky: nízká daň z nemovitosti, jednu z nejlevnějších elektřin v EU, správné poplatky třikrát až pětkrát nižší a firemní daň pouhých 10 %. To vše hraje zásadní roli při výpočtu výnosu.

Je nízká cena výhodou, nebo vzbuzuje nedůvěru?

Obojí – ale mýma očima jednoznačně výhoda. Dnešní Bulharsko je jiná země, než jakou mnozí pamatují z devadesátých let. Top restaurace, hotely, dálnice... prostě jiný svět. A nižší ceny než jinde v EU je výhodou, ne slabina.

Jaké výnosy může investor reálně očekávat?

Tuhle otázku nemám ráda – jednoduchá odpověď neexistuje. Ale pokud to zůjme: ideální je 2+kk nebo 3+kk v luxusním komplexu, kde lze čistě vydělat 400–500 tisíc korun ročně. Většina investorů vybírá pocitově, ne podle čísel. „Přitom dvě budovy vedle sebe mohou mít propastně odlišný výnos – na stejném 2+kk v jedné 25 tisíc, ve vedlejší 250 tisíc korun ročně. To je naše know-how. 😊“

Schengen a euro – jak ovlivnily trh?

Obě události trh posílily, zájem byl velký už předtím. S eurem zákonitě přichází zdražování – většina developerů automaticky zdražila o 10 %. Meziroční růst vnímáme průběžně, za posledních deset let vzrostly ceny o více než 150 %.

Čeští investoři – reagovali, nebo vyčkávali? Různě. Někteří čekali na pokles, který nepřišel. K poklesu cen došlo naposledy v letech 2009–2013 jako důsledek globální krize. Většina investorů se snaží využít příznivé ceny, dokud to dává smysl.

Největší obavy kupujících a nejčastější chyby?

Nejčastěji: kdo se postará o apartmán v době nepřítomnosti. Odpověď je jednoduchá – správcovská firma přímo v komplexu. Největší chyba ale nastane již při špatném výběru nemovitosti. Měla jsem klienta, který chtěl koupit druhý apartmán – když jsem mu rekla, že na tom prvním vydělá tisíc eur ročně, byl zaskočen. V jiné realitce mu to neřekli, potřebovali prostě prodat.

Jak složitý je nákup nemovitosti v Bulharsku pro cizince?

Samotný proces není složitý – stačí občanský průkaz nebo pas a vyplnit pár čestných prohlášení. S námi zvládnete celý převod nemovitosti na dálku, bez jedině cesty do Bulharska. Klíče i list vlastnictví

vám dorazí pohodlně domů. Nástrahy jsou jinde. Například běžnou praxí bývá, že peníze prodávajícímu odcházejí ještě před přepisem. Osobně bych to neriskovala.

Je rok 2026 stále dobrý čas na koupi? Ano. Bezpečně uložení prostředků s plynulým růstem hodnoty – při dobrém pronájmu může být návratnost 8–10 let.

Kde vidíte největší potenciál pro investory v příštích 2–3 letech?

Investoři by se mohli začít rozhlížet i mimo Slunečné pobřeží, které mi osobně příliš smysl nedává. Potenciál vidím ve Varně, Plovdivu a BANSKU.

Co plánuje Aparsia? Všechny mouchy máme vyladěné, pro klienty spravujeme vše bezstarostně a na dálku. Náš přístup je unikátní a měnit ho nehodláme. Do budoucna bychom se rádi propracovali k vlastním developerským projektům nebo správcovským firmám.

APARSIA
real estate

Sedačku vyměníte. Špatnou investici ne.

Emoce jsou drahé. Chyby ještě dražší.

Sedačku můžete vyměnit kdykoliv. Špatnou investici ne. Proto dává smysl dívat se na nemovitosti jinak – s chladnou hlavou a jasnými čísly.



Albánie: Jak se svést na ekonomickém boomu a nespálit se.



Cesta k úspěšným investicím v zahraničí málokdy vede přímo a bez překážek. Před několika lety jsem v Albánii koupil svůj úplně první apartmán. Na vlastní kůži jsem tehdy zjistil, že nákupem nemovitosti celý příběh teprve začíná.

K nemovitostem v Albánii mě přivedla láska k životu na pobřeží. Poté, co jsem strávil dvě léta sezónní prací u moře v USA, jsem věděl, že chci u vody žít. Díky online práci se mi splnil sen o flexibilním zaměstnání na dálku a já se rozhodl koupit vlastní apartmán – a to v místě, které dává největší investiční smysl – v Albánii. Celou svou cestu od plážové brigády až po nákupy nemovitostí sdílím na svém **YouTube kanále Tomáš Velek**.

Už tehdy jsem přemýšlel jako investor, a to byl základ našeho projektu Reality Pro Investory, kde lidem pomáháme najít nemovitosti v zahraničí, které dávají investičně smysl a přinášejí radost. O zařizování a komplikované věci se staráme my.

Tehdy to byl pro mě krok do neznáma. Zatímco sousední Chorvatsko už bylo cenově výrazně výš, Albánie nabízela krásné pobřeží, **raketově rostoucí turismus a s tím spojený růst ekonomiky**, ale hlavně zlomkové ceny nemovitostí, které se rychle zhodnocovaly.

Vše ale nebylo jen růžové. Stejně jako mnoho jiných jsem si prošel fází tvrdého vystřízlivění. Podepsat kupní smlouvu je ta jednodušší část. Skutečný byznys, a často i solidní stres, začíná až potom – zařizování na dálku, byrokracie, hledání spolehlivého správce a řešení desítek

provozních zádrhelů, které vás v Česku ani nenapadnou.

Udělal jsem spoustu chyb, které mě stály zejména čas, ale právě díky nim jsem postupně vybudoval síť místních kontaktů a pochopil, jak albánský trh reálně funguje. A tehdy vznikla myšlenka: **Proč tyhle "drahé" zkušenosti nevyužít? Napadlo mě je sdílet a výrazně tak zjednodušit cestu dalším investorům.**

Divoký západ na pobřeží?

Albánie se mezitím proměnila k nepoznání. Země masivně investuje do infrastruktury a její ekonomika šlape. Podle údajů MMF rostlo albánské HDP v roce 2024 a 2025

o zhruba 4 % a v dalších letech si má udržet solidní tempo kolem 3,5 % ročně. Hlavním motorem jsou právě stavebnictví a turismus.

Jenže s bohem přišla i odvrácená strana. Na pobřeží vyrostly stovky nových projektů, z nichž zdaleka ne všechny představují investici, kterou bych si já sám koupil. S tímto růstem výstavby a zájmu o Albánii přibýlo i mnoho zprostředkovatelů. V Albánii je přitom často potřeba vědět mnohem víc než jen to, co se staví a za kolik.

Přesto albánský realitní trh nadále rychle roste a nabízí příležitosti, které jinde v Evropě hledáme stále obtížněji. Albánie dnes nabízí nemovitosti od zhruba **60 000 EUR za základní apartmán** ve větší vzdálenosti od moře až po luxusní nemovitosti na výjimečných místech. To, co by v jiných středomořských destinacích stálo miliony eur, je v Albánii stále dostupné za zlomek této ceny. Trh navíc postupně dozrává i z pohledu financování a dnes už lze u vybraných projektů využít například místní hypotéku.

Emoce stranou, rozhodují data: Kam se aktuálně přesouvá investorský kapitál?

Díky tomu, že na místě reálně působíme už několik let, vidíme skutečná data. Víme, o jaké typy nemovitostí mají kupující skutečný zájem a které apartmány lze efektivně pronajmout. Na nemovitosti se nedíváme přes emoce z dovolené, ale optikou čistého výnosu, poptávky a udržitelnosti, protože ne každý trend a růst je vždy udržitelný.

Tento pragmatický přístup dnes přenášíme i na další trhy mimo Albánii – například do Gruzie nebo na Kypr. Každá země má svá specifika a různé možnosti. Zajímají nás lokality, které

dávají smysl nejen z pohledu čísel, ale i v praxi. Poznatky z různých trhů nám dávají mnohem komplexnější přehled, takže se nenecháme omezovat úzkým pohledem na jeden konkrétní trend. Klíčové pro nás je, abychom dokázali klientům zajistit kompletní servis od nákupu, vybavení apartmánu až po jeho následnou správu.

Klienti s námi mohou do Albánie vyrazit osobně v rámci **Investičních výletů**. Zařídíme letenky, ubytování i kompletní program prohlídek nemovitostí, aby si zemi a možnosti mohli prohlédnout na vlastní oči.

Každý kupující je jiný, má odlišné možnosti a také jiné preference. **Pokud o investici v těchto regionech uvažujete, rádi s vámi probereme, jaká strategie a lokalita dává pro vaše konkrétní portfolio největší smysl. Termín nezávazně online konzultace si můžete snadno rezervovat přímo na našem webu.**

Ing. Tomáš Velek – zakladatel
AlbánieNemovitosti.cz
a RealityProInvestory.cz



► Umění a development

Emoce, identita i jedinečnost místa. Umění vtiskuje developerským projektům autentičnost a odlišuje je od konkurence

Miroslava Kohoutová

miroslava.kohoutova@economia.cz



Umění v developerském prostoru se dlouho upozaďovalo. Pokud se v něm objevilo, šlo spíše jen o třešničku na dortu. Zároveň se stalo první položkou, která se škrtila v době nejistoty. Dnes je tomu naopak. Tvoří důležitou část moderních budov i jejich okolí a jeho význam v připravovaných projektech roste. Pokud jsou totiž do nich umělci zapojeni včas a efektivně, může mít umění řadu pozitivních efektů. Zvelebují prostor, zvyšuje investiční potenciál místa a přináší konkurenční výhodu.

Že se může umělecké dílo v developerském projektu stát konkurenční výhodou, připouští i David Musil, šéf Penta Real Estate. „Nemám ale říct, že by konkrétní socha zvýšila cenu nemovitosti o určité procento. Projekty s kvalitním veřejným prostorem a silným příběhem ovšem bývají atraktivnější pro nájemce, rezidenty i investory a to se následně promítá i do ekonomické hodnoty projektu,“ říká Musil.

Jen Penta zhruba za posledních deset let integrovala do svých projektů přes 20 uměleckých děl různého charakteru za více než 250 milionů korun. Patří mezi ně sochy ve veřejném prostoru, kinetické instalace, památníky, muraly i umění zakomponované přímo do architektury budov, jako je třeba zlatá fasáda Masaryčky od Zaha Hadid Architects nebo Victoria Palace na Vítězném náměstí.

Umění umísťuje nejen do veřejných prostranství mezi budovami, ale také do lobby, atrií, recepcí, vnitřních pasáží nebo komunitních prostor. Známým příkladem jsou Pegasové Davida Černého na Waltrovce, instalace Odvaha od Dušana Zahoranského či Pocta generálu Kutlvašovi v Nuselském pivovaru.

„Umění nevnímáme jako třešničku na dortu nebo dekoraci přidanou na konci projektu, ale jako integrální součást procesu tvorby multifunkčního města. Když dnes stavíte větší městský projekt, lidé očekávají kvalitní veřejný prostor a určitý genius loci, tedy identitu místa. Právě umění pomáhá vytvářet prostory, které si lidé pamatují a ke kterým si vytvářejí vztah,“ říká Musil.

Umění byty neprodá, ale zvýší atraktivitu místa

O strategické výhody a genu loci mluví i Marcel Soural, zakladatel a předseda představenstva investiční skupiny Trigema. „Umění nahrazuje základní předpoklady kvalitního projektu. Na prvním místě vždy stojí lokalita, kvalitní architektura, funkčnost, občanská vybavenost a odpovídající cena. Bez těchto faktorů nemůže být dlouhodobě úspěšný žádný projekt,“ připomíná Soural.

Umění ovšem podle něj dovede přidat něco, co se jen velmi obtížně kopíruje – identitu, emoci a jedinečnost místa. „Proto ho nevnímáme jako dekoraci nebo dodatek na konci procesu, ale jako součást tvorby prostředí. Naším cílem není pouze stavět budovy, ale vytvářet místa, kde se budou lidé cítit dobře po desítky let. A právě umění často pomáhá vytvářet genius loci, který dává místu jeho nezaměnitelnou atmosféru,“ vysvětluje Soural.

„Význam umění navíc roste. Lidé dnes více cestují, mají širší srovnání a stále častěji vyhledávají prostředí s autentickým příběhem a vlastní identitou. V tomto směru může být umění významným prvkem, který kvalitu veřejného prostoru posouvá na vyšší úroveň,“ dodává Soural.

Podle oslovených developerů umění samo o sobě byty neprodává. Dokáže ale výrazně zvýšit atraktivitu projektu a pomáhá vytvářet silnější vztah lidí k místu. „Vidíme, že projekty



Propojení nového bydlení s odkazem k tehdejšímu průmyslovému areálu. Lihovaru Smíchov domínoují typické tovární komíny a fasáda z červených cihel. Foto: Trigema

s výraznou uměleckou nebo kulturní vrstvou si lidé lépe pamatují, více o nich mluví a častěji je doporučují dál,“ potvrzuje Soural.

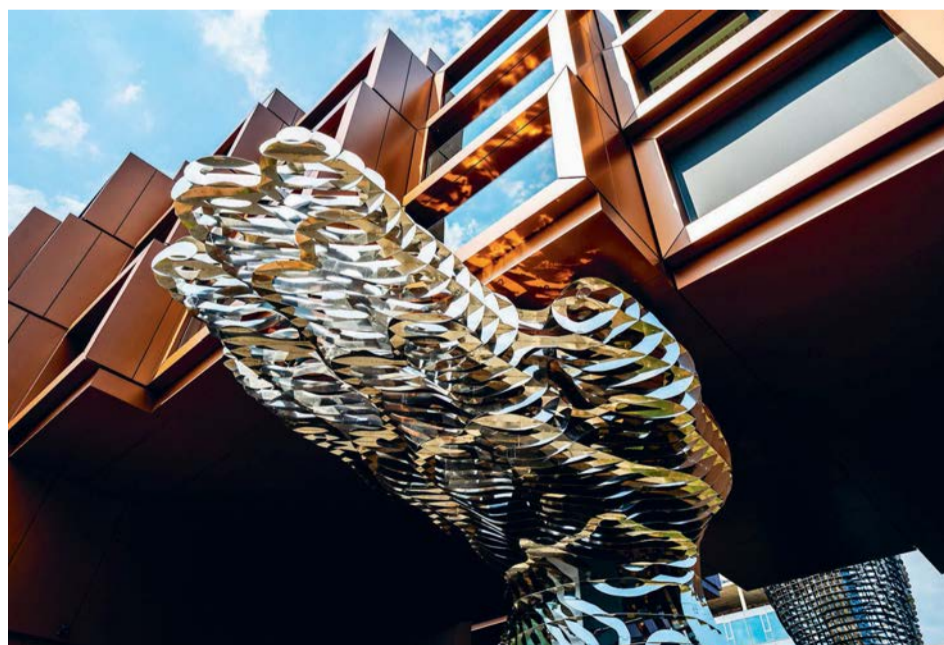
Také v Trigemě už pracovali s celou řadou forem umění – od monumentálních soch, které jsou součástí architektury, přes galerie Czech Photo Center až po drobné umění ve společných prostorech jednotlivých projektů. Investiční skupina Trigema nedávno koupila i butikový hotel Perk v Šumperku, jeden z pouhých deseti hotelů v Česku s oceněním One Michelin Key, a na jeho fasádu nechala nainstalovat jedno z ikonických miminek Davida Černého. Stopadesátikilové batole dlouhé tři a půl metru dostalo jméno Karolína.

Žádoucí jsou díla, která vyvolávají diskusi

Díla výtvarníka Davida Černého se v developmentu objevují často. Jedním z neznámějších

propojení je nájemní dům Fragment na pražské Invalidovně, jehož součástí je gigantická ocelová socha mytologické postavy Lilith, která vzbudila značnou pozornost veřejnosti. Podle některých odborníků projekt zásadně změnil směr českého developmentu.

„Fragment nám ukázal, že lidé dokážou ocenit odvahu a originalitu. To je zkušenost, kterou si chceme přenášet i do dalších projektů. Stejný přístup se promítá i do připravovaného projektu Top Tower v Nových Butovicích, který vzniká ve spolupráci s Davidem Černým a opět pracuje s výrazným uměleckým gestem v architektuře,“ říká Soural s tím, že i v tomto případě se chtějí vyhnout tomu, aby bylo umění samoúčelné. Klíčové pro ně je propojit ho s charakterem daného místa i jeho fungováním. O kontroverzi za každou cenu přitom podle Sourala nejde. „Na druhou stranu si my-



Ruka sochy Lilith, za kterou stojí umělec David Černý. Je součástí komplexu nájemních bytů Fragment a navazuje symbolicky na charakter pražské Invalidovny. Foto: Trigema



Rezidenční projekt Lihovar Smíchov ctí konceptem a provedením industriální charakter místa. Foto: Trigema



Trifot od autora Davida Černého u stanice metra Nové Butovice v Praze.

Foto: Dan Materna

slíme, že město potřebuje odvážné projekty a silné podněty," dodává.

Nejkvalitnější umění podle něj nevzniká na základě kompromisu ani čistě marketingového zadání. Musí být autentické a mít jasný důvod, proč na daném místě existuje. „Ne každé dílo musí být každému sympatické. Pokud vyvolává diskusi, často tím plní svůj účel. Naopak největším rizikem je snaha vytvořit něco, co nikoho neurazí – takové projekty pak často nikoho ani nezaujímají,“ vysvětluje Soural. Výzvou podle něj bývá sladění časových harmonogramů, technických požadavků a někdy i odlišného pohledu umělců, architektů a stavebních profesí.

Umělci musí být na začátku projektu

Rostislav Koryčánek z Fakulty architektury Vysokého učení technického v Brně zdůrazňuje, že pokud investor nepovolává umělce či umělkyni jen proto, aby okrášlil nebo zatraktivnil svůj stavební projekt, ale obrací se na autory či odbornou veřejnost se skutečným zájmem obohatit veřejný prostor o další vztahy, je propojování umění a developerských projektů přínosem pro všechny.

Výzvy pak přináší i pro samotné architekty. „Je klíčové, aby autor či autorka architektonického návrhu byli součástí debaty od samého počátku. I pro ně je totiž nahlížení na veřejný prostor z jiné, umělecké perspektivy nesmírně obohacující a inspirativní,“ říká Koryčánek.

Také Marcel Soural zdůrazňuje, že nejlepší výsledky se dá dosáhnout, když se o umění přemýšlí od samého začátku projektu. Pokud přijde až na konci jako dekorace, většinou ne-

funguje tak dobře. „Proto se snažíme hledat soulad mezi architekturou, lokalitou a uměleckým dílem už v raných fázích přípravy. Architektury a umělce zapojujeme do procesu současně, aby výsledné řešení vznikalo přirozeně a nebylo dodatečně naroubováno na hotový projekt,“ uvádí Soural.

Je ale umění ve veřejném prostoru kulturním obohacením, nebo marketingovým tahem? A co samotní umělci, nemůže propojování s developery degradovat jejich hodnotu na uměleckém trhu? „Umění ve veřejném prostoru se může nacházet v obou polohách a vždy záleží na zadavateli i nastavených kritériích výběru. Někdo hledá významové a estetické obohacení místa, jiný sleduje atraktivitu objektu nebo míru pozornosti, kterou umělecké dílo přitáhne,“ vysvětluje Koryčánek a dodává, že s tím souvisí i vztah k samotným autorům.

„Jsou umělci, kteří si toto nastavení velmi pečlivě hlídají, zatímco jiní v tom nevidí žádný podstatný rozdíl. Pokud se však autor či autorka propůjčí aktivitě, která sleduje jednoznačně marketingový záměr, může to jejich hodnotu na uměleckém trhu paradoxně snížit,“ domnívá se Koryčánek.

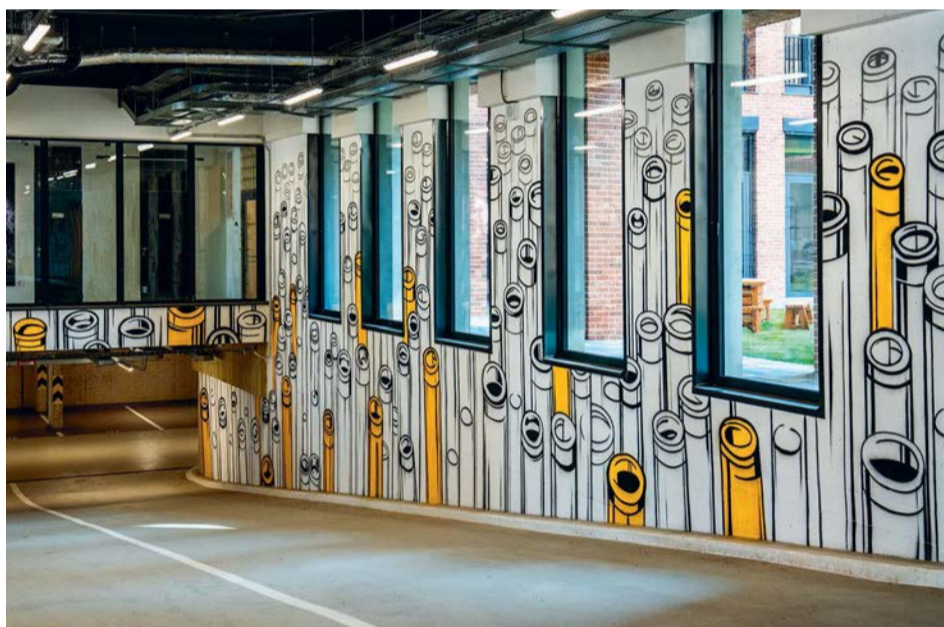
Autoři soutěže vítají

Zájem o propojení umění a developerských projektů přitom roste také u samotných umělců. Potvrzují to i data Penta Real Estate, která pravidelně pořádá soutěže na umělecká díla ve veřejném prostoru. „Když jsme začínali, museli jsme umělecké komunitě vysvětlovat, že soutěže myslíme vážně, že jsou transparentní a že v porotě sedí nezávislí odborníci. Dnes už



Technologicko-informační centrum v pražských Stodůlkách vytvořené dle návrhu Davida Černého.

Foto: Trigema



Umělecký mural v podzemních garážích projektu Lihovar Smíchov.

Foto: Trigema

se do soutěží hlásí etablovaní umělci, designéři, profesori i studenti z Česka i ze světa,“ potvrzuje změnu trendu David Musil, šéf Penta Real Estate.

„V jedné z posledních soutěží jsme například měli mezi finalisty studenty a jejich pedagoga. Myslím si, že umělci stále více vnímají, že soukromý investor může být férovým a transparentním partnerem,“ dodává Musil.

Do poslední soutěže o návrh uměleckého díla umístěného ve veřejném prostoru mezi budovami na Vinohradské se přihlásilo 51 umělců. „Další soutěž nás asi čeká na podzim na uměleckou instalaci doprostřed víc než hektarového parku, který postavíme upro-

střed nové výstavby na nákladovém nádraží Žižkov,“ zmiňuje Musil.

Soural je přitom přesvědčený, že umění bude hrát v developerských projektech stále významnější roli. Ne ale každé místo vyžaduje výrazný umělecký zásah. „Někde dává smysl ikonická socha ve veřejném prostoru, jinde citlivější práce se společnými prostory bytových domů v podobě obrazů, uměleckých fotografií nebo designových prvků odkazujících na historii místa. V Lihovaru Smíchov jsme například využili původní industriální prvky továrny, ze kterých vznikly lavičky ve společných prostorách domu,“ doplňuje Soural, jak se také dá k umělecké tvorbě přistupovat.

Inzerce



FLOWBOX

Nižší provozní náklady. Vyšší hodnota nemovitosti.

FLOWBOX propojí technologie, které energii spotřebovávají, vyrábějí a ukládají. Software je samostatně řídit jako celek podle reálného provozu budovy.

Úspora až 30 %

Lepší ESG rating

Návratnost 6 – 24 měsíců

www.flowbox.com

HN066367

► Rozhovor

Nemovitostní fondy zažívají boom. Papírové výnosy ale nic neznamenaají, pokud nejsou podložené reálným prodejem, varuje Pavel Doležal

Tomáš Jodas

tomas.jodas@economia.cz

Češi tradičně věří cihlám, zájem se ale postupně přesouvá od přímých nákupů nemovitostí k fondům kvalifikovaných investorů. Těch v Česku působí už přes osm set. Podle čeho poznat bezpečný fond a jak nenaletět na nereálné sliby, radí Pavel Doležal, předseda představenstva investiční společnosti Family Ace.

Češi vždy rádi kupovali byty a pozemky napřímo, poslední dobou však postupně přesouvají peníze do nemovitostních fondů. Čím si tento zájem vysvětlujete?

Výhody fondů jsou dnes naprosto zřejmé. Podívejte se na ceny, na kterých se nyní pohybují nemovitosti, ať už jde o rodinné domy, byty, nebo i pozemky. Přímý nákup představuje obrovskou finanční investici v řádech mnoha milionů korun, s níž jsou navíc spojené aktivní starosti o správu, údržbu a nájemníky. Vedle toho fondy nabízejí obrovskou efektivitu. S mnohem nižším vkladem se můžete stát součástí velkého portfolia a veškeré starosti s profesionální správou přebírá správce. Stáváte se pasivním investorem s diverzifikovaným rizikem.

Jak široký je aktuálně záběr vaší investiční společnosti Family Ace? Zaměřujete se na nějaký konkrétní segment?

Naše nemovitostní portfolio je velmi široké a diverzifikované, v podstatě pokrýváme celý trh. Historicky se už jedenáct let úspěšně věnujeme fondu na zemědělskou půdu, investujeme ale také do kancelářských budov, retailových parků a průmyslových nemovitostí typu menších výrobních hal. Z hlediska objemu aktiv a počtu fondů je pro nás nicméně nejvýznamnější expozice v rezidenčním developmentu. To znamená, že se také orientujeme na přímé financování a výstavbu nových bytů.

Zmínili jste, že největší výhodou fondu je přenechání starostí profesionálům. Kde se tedy naopak skrývá největší riziko tohoto odvětví?

Ona velká výhoda se vám může obrátit v zásadní nevýhodu v momentě, kdy ten, komu peníze svěříte, se jako profesionál pouze tváří. Hlavní téma dneška, na kterém se dají ilustrovat problémy některých fondů, je oceňování aktiv. Když si kupujete byt napřímo, znáte reálnou tržní cenu, můžete vyjednávat a snadno si ověříte, zda částka odpovídá dané lokalitě. Když ale vstupujete do fondu, kupujete si pozici založenou na tom, jak správce svá aktiva v čase ocenil. Tyto nemovitosti často nekoupil za dnešní cenu, ale například před pěti lety za sto milionů a dnes je má v knihách naceněné na sto třicet milionů. A to je jádro problému. Tabulkové ocenění totiž nemusí vždy odpovídat skutečné částce, za kterou by se daná nemovitost dala na dnešním trhu reálně prodat.

Znamená to, že je na českém trhu aktuálně nějaký segment nemovitostí plošně nadhodnocený?

Nevnímám to tak, že by byl plošně nadhodnocený jeden konkrétní segment trhu, například všechny byty nebo všechny kanceláře. Záleží

totiž vždy na konkrétní lokalitě a konkrétním správci. Může se stát, že konkrétní fond svá aktiva v účetnictví naceňuje příliš optimisticky. Proto vždy říkám, že nadhodnocení není principem trhu, ale problémem konkrétních fondů a lidí, kteří se příliš spoléhají na teoretické předpoklady. Každá strategie oceňování by měla vždy vycházet z reality, a to sice za kolik jsem schopen to aktivum dnes nebo v relativně krátkém horizontu reálně prodat.

Jak se tomuto riziku při oceňování bráníte přímo vy ve Family Ace?

Tím, že si naše oceňování pravidelně a natvrdo ověřujeme trhem. Krásným příkladem je náš fond Česká pole. Před jedenácti lety jsme začali budovat portfolio zemědělských pozemků. Abychom měli jistotu, že náš vnímaný růst hodnoty je reálný, začali jsme dělat jakýsi „mystery selling“. Brali jsme bloky pozemků a zkoušeli je reálně prodat, abychom si tu cenu potvrdili. Osvědčilo se to a dnes tyto pozemky neustále obracíme, tedy kupujeme a se ziskem prodáváme. Díky tomu jsme měli zhodnocení přes patnáct procent ročně, což je v realitách výjimečné číslo.

A jak to funguje u velkého rezidenčního developmentu, kde jsou ty cykly přirozeně delší?

Tam samozřejmě nemůžete prodávat ze dne na den, výstavba trvá tři až čtyři roky. V určité fázi se musíte spoléhat na finanční modely a předpoklady. Ale v každém cyklu přijde moment, kdy ten projekt reálně dokončíte, byty zkolaudujete a prodáte koncovým majitelům. V tu chvíli se předpoklady mění ve skutečné

peněžní toky a reálný výnos. To je pro nás naprosto zásadní. Naším investorům tak můžeme nabídnout fondy, jejichž hodnota a výkonnost nestojí na papírových slibech, ale na prokazatelných prodejích.

Fondy sice podléhají kontrole a regulaci ze strany České národní banky, ale to investora neochrání před propadem trhu nebo vnějšími geopolitickými šoky. Lze se proti tomu zajistit?

FKI jsou striktně regulované a dohlíží na ně depozitář i nezávislý auditor, což z nich dělá nepochybně bezpečnější nástroj, než jsou například neregulované korporátní dluhopisy bez kontroly. Regulace vám zaručí, že fond funguje procesně správně, ale neochrání vás před černými labutěmi typu globálních konfliktů, růstu úrokových sazeb nebo propadu trhu. Tyto vnější šoky my jako správci nemůžeme ovlivnit, ale můžeme ovlivnit, jak na ně zareagujeme. A právě z toho důvodu jsme u našich fondů zavedli takzvané redistribuční mechanismy, které představují ten nejsilnější štít pro externí investory.

Jak přesně tento mechanismus funguje v praxi?

Princip je relativně jednoduchý a transparentní. Máme dva typy akcionářů – zakladatele a externí investory. Ti externí mají v rámci tohoto mechanismu přednostní postavení. Mají garantovaný přednostní podíl na zisku až do určitého procenta. Pokud by na trhu došlo k problémům a fond by zaznamenal propad hodnoty, ztrátu neabsorbují běžní externí investoři. Tuto ztrátu nese v první řadě zakladatel fondu ze svého vlastního fondového kapi-

tálu. Redistribuční mechanismus je tak vnitřní dohodou, která přenáší volatilitu a rizika trhu primárně na nás jako na zakladatele, zatímco našim investorům poskytuje výrazně klidnější spaní a stabilnější pozici.

Český trh roste, působí zde už stovky fondů. Co byste poradil člověku, který se dnes rozhoduje, komu svěří své finance?

Doporučil bych mu držet se tří základních pravidel. Za prvé, pozor na nesmyslně vysoké sliby. Nenechte se zlákat prezentacemi, které slibují výnosy kolem patnácti nebo dvaceti procent. Netvrdím, že takového zhodnocení nelze dosáhnout, ale je to vysoce nepravděpodobné. Hledejte stabilitu v režimu přiměřených osmi až devíti procent. Honba za velkými čísly totiž znamená obrovské riziko, když plán u agresivního fondu nevyjde, váš výnos nebude poloviční, ale spíše nulový, nebo dokonce záporný. Za druhé, historie vždy poráží marketing. Nový fond může mít krásné prezentace a zvučná jména, ale fond s desetiletou historií prokazatelných a reálných zisků má nesrovnatelně větší váhu. A za třetí, pečlivě studujte vnitřní podmínky a ochranné mechanismy fondu. Mnoho lidí zapomíná sledovat, jaké jsou lhůty pro výběr peněz nebo jak jsou ošetřeny případné ztráty. Tím se vracíme k redistribučnímu mechanismu. Pokud zakladatel fondu do významné části kryje případné ztráty vlastním kapitálem a vy jako externí investor máte přednostní právo na zisk, je to přesně ten typ transparentního přístupu, který by měl dnes investor vyžadovat.

Text vznikl ve spolupráci s Family Ace.



Pavel Doležal říká, že investorům nabízejí fondy, jejichž hodnota a výkonnost nestojí na papírových slibech, ale na prokazatelných prodejích.

Foto: HN – Honza Mudra

Investiční matematika se mění

Investiční nemovitosti si v Česku dlouhodobě drží pověst bezpečného způsobu ukládání peněz. V posledních letech ale začíná být stále zřetelnější, že mezi růstem hodnoty nemovitosti a její schopností generovat pravidelný výnos vzniká stále větší rozdíl.

Zatímco v Praze nebo Brně se hrubé výnosy z pronájmu většinou pohybují kolem tří procent ročně, v některých regionech mohou dosahovat pěti až sedmi procent. Rozdíl přitom nevzniká pouze na straně nájemného, ale především v pořizova-

Jeden byt v Praze za několik klíčů v regionech

Na této změně stojí služba Klíč za klíč od společnosti Salutem Real. Její princip spočívá v tom, že investor nesoustředí celý kapitál do jedné nemovitosti v drahé lokalitě, ale směnou získá portfolio několika bytů v regionech včetně zajištěné správy.

Konkrétní transakce ukazuje, jak může takový model vypadat v praxi. Investor vlastnil investiční byt v Praze v hodnotě 9,5 milionu korun. Roční

financování splátky úvěru z velké části nebo zcela pokrýt. Investor tak nebuduje majetek pouze prostřednictvím růstu cen nemovitostí, ale také postupným splácením dluhu.

Při pořízení bytu za čtyři miliony korun s vlastním kapitálem jeden milion korun a hypotékou ve výši tří milionů korun může investor během prvních pěti let splatit zhruba půl milionu korun jistiny. Po deseti letech už splacená částka přesahuje jeden milion korun a po dvaceti letech investor vlastní plně splacenou nemovitost.



PŮVODNÍ NEMOVITOST

Velkoměsto	Praha
Počet bytů	1x
Kupní cena	9 500 000 Kč
Měsíční nájemné	25 900 Kč
Roční nájemné	310 800 Kč
Výnos	3,27 % p.a.



NOVÉ INVESTIČNÍ BYTY

Region	Nový Háj	Nový Háj	Nový Háj
Počet bytů	1x	1x	1x
Kupní cena	2 990 000 Kč	2 850 000 Kč	4 490 000 Kč
Měsíční nájemné	15 199 Kč	14 487 Kč	22 824 Kč
Roční nájemné	182 390 Kč	173 850 Kč	273 890 Kč
Výnos	6,1 % p.a.	6,1 % p.a.	6,1 % p.a.

Doplatek klienta z vlastních zdrojů: 830 000 Kč

cích cenách. Ve velkých městech sice nájem setrvale rostou, ceny bytů však rostou ještě rychleji. Důsledkem je situace, kdy investiční byt v metropoli často funguje spíše jako sázka na budoucí zhodnocení než jako zdroj pravidelného příjmu. Pokud investor využívá financování hypotékou, nájemné mnohdy nepokryje ani samotnou splátku úvěru. V řadě regionů naopak zůstává poměr mezi cenou bytu a výší nájemného výrazně příznivější.

Největší překážkou už nejsou peníze, ale čas

Vyšší výnos ale automaticky neznamená jednodušší investování. Výsledky průzkumu STEM/MARK ukazují, že největší bariérou investic do regionálních nemovitostí nejsou samotné peníze, ale starosti spojené se správou bytu, komunikací s nájemníky a administrativou. Téměř polovina lidí označuje správu nemovitostí za hlavní překážku podobné investice.

Právě proto se mění i samotný způsob investování do nemovitostí. Stále více investorů nehledá pouze byt, ale kompletní servis, a to od výběru nemovitosti přes obsazenost až po dlouhodobou správu.

nájemné činilo 310 800 korun, což odpovídalo výnosu přibližně 3,3 % ročně. Nemovitost následně směnili za tři investiční byty v regionu s celkovou hodnotou 10,33 milionu korun, přičemž doplatek z vlastních zdrojů činil 830 tisíc korun.

Roční nájemné nového portfolia přesahuje 630 tisíc korun a jednotlivé byty nabízejí výnos kolem 6,1 % ročně. Investor tak dnes vlastní tři nemovitosti místo jedné, zatímco o jejich správě, obsazenosti i provoz se stará Salutem Real.

Nejde přitom o tvrzení, že Praha nebo Brno přestávají být zajímavými místy pro investice. Mění se spíše samotná investiční logika. V době dražších peněz a vysokých pořizovacích cen už samotné vlastnictví bytu automaticky neznamená atraktivní výnos.

Regionální byty vracejí do hry pozitivní cash flow

Vyšší výnos regionálních nemovitostí otevírá ještě jednu možnost, která ve velkých městech přestává být samozřejmostí, pozitivní cash flow i při využití hypotečního financování.

V řadě regionů totiž stále existují lokality, kde nájemné dokáže při vhodně nastaveném

Právě kombinace pravidelného příjmu z nájmu, postupného splácení úvěru a potenciálního růstu hodnoty aktiv je jedním z důvodů, proč se část investorů začíná na regionální nemovitosti dívat jinak než v minulosti.



Jaroslav Ton
spoluzakladatel Salutem Real

Služba Klíč za klíč je ideální pro jednotlivce, kteří chtějí budovat dlouhodobý pasivní příjem, ale nechtějí řešit právní náležitosti, nájemníky nebo trávit víkendy na opravách.

Salutem Real přináší investiční řešení na klíč – doslova.

Chcete se dozvědět více informací
nebo si dohodnout schůzku?

+420 770 317 269
info@salutemreal.cz | www.salutemreal.cz



► Proměna Prahy

Miroslava Kohoutová
miroslava.kohoutova@economia.cz



Nestačí postavit bytový dům. Úspěch dnes určuje kvalita života, kterou projekt nabízí

Pražský rezidenční trh dospívá a spolu s ním i očekávání zákazníků. Zájem o menší dispozice zůstává silný, zároveň však roste poptávka po bydlení, které nabízí nadstandardní služby, design a kvalitu života.

Na rezidenčním trhu už nerozhodují jen metry a lokalita. Budoucí majitelé se zajímají i o celkovou kvalitu života, kterou projekt svým obyvatelům přináší. Lidé očekávají promyšlené koncepty, sdílené prostory, coworkingové a lounge zóny nebo plně vybavená fitness centra. Spolu s rostoucím tlakem na kvalitu roste také zájem o luxusní apartmány odpovídající standardu evropských metropolí.

Výrazně se proměnila poptávka zákazníků a investorů. Ještě před lety bylo běžné, že se řada projektů do značné míry podobala a developeři věděli, že díky silné poptávce si své kupce najdou téměř všechny byty. Dnes je situace jiná. Klienti jsou mnohem zkušenější, informovanější a jejich očekávání jsou výrazně sofistikovanější.

„Vedle samotné lokality a architektonického řešení dnes zákazníci hodnotí také kvalitu společných prostor, nabízené služby, občanskou vybavenost v projektu, standardy provedení i celkovou reputaci developera,“ říká Diana James, tisková mluvčí společnosti Daramis. Stále větší roli hraje podle ní také to, jak si konkrétní projekt stojí ve srovnání s konkurencí a jakou dlouhodobou hodnotu bude svým majitelům přinášet.

Developeři proto musí nyní reagovat rychleji, promyšleněji a hledat způsoby, jak přidat do projektu něco navíc. „Nezáleží přitom na tom, zda jde o projekt ve středním segmentu, prémiové bydlení, nebo luxusní rezidenci. Dnes už nestačí postavit kvalitní bytový dům. Klienti očekávají promyšlené bydlení, které jim usnadní každodenní život, nabídne větší komfort a vytvoří prostředí, kde se budou cítit dobře dlouhodobě,“ dodává Diana James.

Proměna pražských čtvrtí

S tímto konceptem pracuje společnost Daramis už dlouhodobě. V developementu působí 25 let.

Za tu dobu dokončila více než 4300 bytových jednotek a v následujících pěti letech by k nim mělo přibýt dalších 2 tisíce bytů. Na svém kontě má oceňované rezidenční projekty Marina Island a Prague Marina Nova. Aktuálně připravuje projekty jako LIFE House nebo ESENS Letná na jedné z nejatraktivnějších pražských adres.

„Věříme, že skutečný luxus dnes není definován pouze adresou. Proto do projektu zařazujeme prvky, které výrazně zvyšují komfort každodenního života rezidentů. Součástí projektu budou například exkluzivní společné prostory určené pouze pro obyvatele domu, včetně bazény, fitness centra a sauny,“ popisuje James s tím, že takové vybavení je

v zahraničních metropolích u špičkových rezidenčních projektů běžným standardem, v Praze je však stále spíše výjimkou.

„Stejnou pozornost věnujeme také samotným interiéřům. Klientům nabídneme nadstandardní materiály, vybavení a designová řešení pečlivě vybraná naším týmem architektů a interiérových designérů,“ říká k projektu James.

Za jednu z největších současných výzev, ale zároveň i příležitostí považuje projekt, který je prozatím pracovně označován jako Bay 55. „Naším cílem je přinést na pražský trh zcela novou úroveň luxusního bydlení, jaká zde dosud v takové podobě nebyla realizována. Věříme, že tento projekt má potenciál stát se jedním z nejvýznamnějších rezidenčních projektů svého druhu v Praze na mnoho let dopředu,“ věří James.

Stavbu, která má vyrůst na břehu Vltavy, popisuje jako ambiciózní. Na projektu spolupracuje řada špičkových odborníků, konzultantů a specialistů z Česka i ze zahraničí. „Naším cílem není pouze vytvořit výjimečné bydlení, ale i koncept, který nastaví nové měřítko pro luxusní rezidenční development v Česku,“ vysvětluje James.

Velká očekávání má Daramis také od projektu Kodaňská, v němž se posunuli do závěrečné fáze mezinárodní architektonické soutěže. „V současnosti probíhá finální workshop s vybranými architektonickými týmy a vítězný návrh bychom rádi představili ve třetím čtvrtletí roku 2026. Projekt má potenciál významně přispět k dalšímu rozvoji Vršovic a pozitivně ovlivnit charakter celé lokality,“ doplňuje James.

Menší byty jsou nejžádanější

Kdo nehledá nadstandardní prémiovou nemovitost, ten pak v metropoli vsadí spíše na menší bytové jednotky. Ty jsou totiž dlouhodobě nejpoptávanější.

Důvodem je rostoucí cena nemovitostí, která vede mnoho kupujících k optimalizaci velikosti bytu podle svého rozpočtu. Menší dispozice jsou pak pro ně výhodnější.

„Vedle toho ale pozorujeme také velmi zajímavý trend na opačném konci spektra. Výrazně roste poptávka po velkých luxusních bytech a apartmánech, zejména v atraktivních pražských lokalitách. Tento segment je potřeba vnímat odděleně od běžného rezidenčního trhu, protože je poháněn jinou skupinou klientů a jinými očekáváními,“ vysvětluje James.

Právě v oblasti luxusního bydlení vidí v Praze značný nevyužitý potenciál. „Domníváme se, že dosavadní nabídka byla často označována jako prémiová nebo nadstandardní, avšak skutečně luxusních projektů, které by odpovídaly úrovni běžné v jiných evropských metropolích, je na trhu stále velmi málo,“ uvádí James.

Proto v Daramis usilují o to, aby na český trh přinesli novou definici luxusního bydlení a nabídli projekty, které budou konkurence-



Rezidenční komplex se v současnosti staví s ohledem na větší nároky klientů, kteří od nich očekávají kvalitu pro život i veškeré služby v dosahu. Foto: Daramis

schopné nejen v rámci Prahy, ale i ve srovnání s nejlepšími rezidenčními adresami v dalších evropských hlavních městech.

Ceny nemovitostí porostou

Problematika českého rezidenčního trhu, zejména v Praze, však nespočívá pouze ve výstavbě nemovitostí, které odpovídají současným požadavkům klientů na vyšší komfort, vybavenost a pohodlné bydlení. Trh naráží především na dlouhodobý nedostatek nových projektů a pomalé povolovací procesy. S tím souvisí i stabilní tlak na růst cen. Daramis proto očekává, že ceny nemovitostí porostou i v následujících letech, byť pravděpodobně mírnějším tempem než v minulosti.

Nemovitostní trh dnes ovlivňuje několik faktorů současně. „Na straně poptávky vnímáme určité zpomalení způsobené přísnějšími podmínkami financování investičních nákupů, celkovým tlakem na ekonomiku domácností a určitou mírou opatrnosti vyplývající z nejisté geopolitické situace ve světě. Na straně nabídky však nadále rostou náklady na stavební materiály, pracovní sílu i další vstupy nezbytné pro realizaci developerských projektů. Tyto faktory vytvářejí dlouhodobý tlak na růst cen nového bydlení,“ vysvětluje James.

Nový metropolitní plán developeři vítají

Na problém nedostatku bytových kapacit reaguje i samotná Praha. Nedávno rozhodla o jedné z největších změn územního plánování za poslední dekády. Pražští zastupitelé schválili nový metropolitní plán, který určí podobu metropole na další desítky let.

„Nový metropolitní plán vnímáme společně s řadou dalších developeřů velmi pozitivně. Považujeme jej za důležitý krok směrem k otevření nových rozvojových možností, zejména v transformačních územích, která mají potenciál stát se plnohodnotnými a atraktivními městskými čtvrtěmi. Věříme, že nový přístup přinese větší předvídatelnost a umožní efektivněji plánovat dlouhodobý rozvoj Prahy,“ říká James.

„Samozřejmě si uvědomujeme, že každá takto významná změna přináší určité přechodné období. V následujících měsících bude důležité, aby se všichni účastníci procesu – od veřejné správy přes odbornou veřejnost až po investory – s novými pravidly seznámili a naučili se s nimi efektivně pracovat,“ dodává.

Text vznikl ve spolupráci se společností Daramis.

Albánie dává smysl

Nízké ceny, dobrá dostupnost i potenciál dalšího růstu. To vše nabízí Albánie, která se čím dál více dostává do hledáčku českých i slovenských investorů. O situaci na tamním realitním trhu, jeho potenciálu i rizicích jsme si povídali se zakladatelkou značky **Albia.cz** Sabinou Srbovou.

Dříve zcela přehlíženou Albánii začíná v posledních letech objevovat čím dál více Čechů i Slováků. Do země přitom čím dál častěji míří už nejenom jako turisté, ale také jako investoři. Tento trend letos podpořila i situace v Dubaji, která zvedla poptávku po albánských apartmánech a vilách u Jadranského moře o více než jednu pětinu. Země západního Balkánu těží ze své polohy, když se nachází jen pár stovek kilometrů od Chorvatska, a stále i ze své cenové přívětivosti.

“Z investičního pohledu mají dlouhodobě největší potenciál růstu pobřežní oblasti, a to zejména díky turistice a možnosti krátkodobých pronájmů,” říká k tomu zakladatelka české značky **Albia.cz** zprostředkovávající prodej i následnou správu nemovitostí v Albánii Sabrina Srbová.

Srbová má s albánským realitním trhem mnohaleté zkušenosti, prodejem nemovitostí se přímo v Albánii věnuje už sedm let a má za sebou už stovky transakcí. Díky znalosti trhu mohla kolem sebe postavit tým složený nejen z Čechů žijících v Albánii, ale i z prověřených lokálních realitních makléřů.

Albia ale chce působit i za hranicemi realitního trhu. Například ve spolupráci s výrobcem kosmetiky **Medic Progress** patřícím do holdingu **GEN** podnikatele Jiřího Žáka přinesla do Albánie kosmetiku **AMEA Care**, která pozvedává úroveň ubytovacích služeb v Albánii.

“Tyto služby nejsou ještě na takové úrovni, na jakou je klient ze západní Evropy zvyklý, a my mu v tomto chceme jít naproti,” říká k tomu Srbová, s kterou jsme v následujícím rozhovoru probrali realie albánského realitního trhu, jeho další investiční potenciál a také hlavní tamní rizika pro malé i velké investory.

Albánie zažívá obrovský turistický i investiční boom. V posledních týdnech z ní ale přicházejí zprávy o četných protestech Albánců, kteří vycházejí do ulic demonstrovat proti rozprodeji pozemků do zahraničních rukou. Je dnes Albánie opravdu bezpečná pro turistu i investora?

Vlna protestů se zvedla zejména v souvislosti s chystanou výstavbou luxusního resortu na albánském ostrově Sazan u města Vlora, za kterým stojí dcera amerického prezidenta Donalda Trumpa Ivanka a hlavně její choť Jared Kushner. Projekt je v Albánii už déle vděčným mediálním tématem a teď se dostal i do světových agentur. A rozděluje i samotné Albánce - jedni v něm vidí příležitost k pozvednutí ekonomiky i životní úrovně, těm druhým pak vadí zejména to, že vláda povolila výstavbu resortu v oblasti, kde mají své útočiště chránění plameňáci. I proto se často setkáváme s pojmem plameňáková revoluce. Do revoluce má ale současná situace opravdu daleko.

Běžný turista ani investor se ale ničeho obávat nemusí. Protesty probíhají zejména v centru Tiraně a rozhodně nejsou tak masové jak by se mohlo

z titulků zdát. Koneckonců sezóna v Albánii už probíhá a návštěvníci v samotné zemi o protestech vůbec neví.

O Albánii se mluví už několik let. Není už její potenciál vyčerpaný?

Určitě není. První investiční vlna v Albánii proběhla v uplynulé pětiletce, která byla charakteristická hlavně zájmem drobných investorů, dnes už do Albánie vstupují i velké firmy a investiční skupiny. Ceny nemovitostí se zde drží v porovnání s ostatními evropskými státy na nižších úrovních. Země právě nyní vede rozhovory o vstupu do Evropské unie, kam by dle vyjádření politiků měla vstoupit do pěti let. To bude znamenat další impuls pro albánský nemovitostní trh, ale i pro celou ekonomiku, která už dnes patří k nejrychleji rostoucím ekonomikám v Evropě.

Na jakých úrovních se dnes pohybují ceny nemovitostí v Albánii?

V pobřežních oblastech, jako jsou Durrës, Golem, Vlora nebo Sarandë, se dnes ceny apartmánů a vil pohybují přibližně od 1 000 EUR/m² u základních projektů až po 3 000 EUR/m² u prémiových nemovitostí v první linii u moře nebo s přímým výhledem na moře. Ve vnitrozemí jsou ceny obecně nižší.

V jakých částech Albánie dnes ceny rostou nejrychleji?

Z investičního pohledu mají dlouhodobě největší potenciál růstu právě pobřežní oblasti, a to zejména díky turistice a možnosti krátkodobých pronájmů.

Nejrychlejší růst cen aktuálně sledujeme v pobřežních lokalitách a v Tiraně. U nových projektů, zejména ve fázi výstavby, se běžně setkáváme s meziročním růstem cen v rozmezí 20–30 %, v závislosti na lokalitě a fázi projektu.

Velmi výrazný růstový potenciál má v současnosti Vlora, kde je patrný začínající investiční boom. I z tohoto důvodu jsme již zahájili prodeje v několika nových projektech ve Vloře, které dnes patří k nejatraktivnějším investičním příležitostem na albánském pobřeží.

Jak vysoké je daňové zatížení v Albánii?

Albánie je z daňového pohledu pro zahraniční investory relativně příznivá. Roční daň z nemovitosti je nízká a pohybuje se zpravidla okolo 0,05 % z hodnoty nemovitosti (konkrétní sazba se může lišit dle obce). Daň z kapitálového zisku při prodeji činí standardně 15 % ze zisku. Při koupi je nutné počítat především s notářskými a právními poplatky, případně s provizí za zprostředkování. Konkrétní daňové zatížení je ale vždy vhodné řešit individuálně dle typu nemovitosti a způsobu vlastnictví.



Na jaká rizika si má v Albánii dát investor pozor?

Mezi největší rizika patří především nedostatečná právní prověrka nemovitosti, neověřený developer, nejasné smluvní podmínky nebo podcenění budoucích nákladů na správu. Zahraniční kupující sice mohou nemovitost pořídit i samostatně, ale využití lokálního právníka a zkušeného realitního poradce výrazně doporučujeme.

Umoří výnosy z pronájmů apartmánu hypotéky?

Je to individuální, ale obecně budu muset investory v tomto zklamat a říct, že celou hypotéku zpravidla neumoří. U typického apartmánu 2+1 v turistickém letovisku ale výnosy z pronájmů dokáží pokrýt tři čtvrtiny ročních splátek hypotéky.

Nově do Albánie dodáváte prémiovou hotelovou a wellness kosmetiku AMEA Care. Proč jste se rozhodli vydat i tímto směrem?

Jde o nově vzniklou českou kosmetiku určenou pro balkánský trh, především pro Albánii, kde roste turistický ruch i poptávka po kvalitních produktech. Zakladatelem brandu je Albia, která na něm spolupracuje s výrobcem kosmetiky **Medic Progress** patřící do holdingu **GEN** podnikatele Jiřího Žáka. Jinými slovy ve spolupráci s realitní společností Albia vznikla nová značka **Amea**, pod kterou se kosmetika na trh uvádí.

Vzhledem k prudkému rozvoji turismu v Albánii značka **Amea** míří zejména na segment ubytování, kdy ji dodává do apartmánů i hotelových komplexů a tím zvyšuje standard služeb pro hosty. Tyto služby nejsou ještě na takové úrovni, na které je klient ze západní Evropy zvyklý, a my mu v tomto chceme jít naproti.

Jaké máte další plány?

Obecně chceme být v Albánii nejen spolehlivým partnerem pro Čechy a Slováky, ale také jejich první volbou, pokud chtějí v Albánii nejen v segmentu nemovitostí cokoli řešit. A to nejen pro ty nejmenší investory, ale i ty velké, kteří v Albánii vidí smysl i například pro výstavbu developerských projektů. I v tomto směru jsme již několik obchodů uzavřeli. ●

“V pobřežních oblastech, jako jsou Durrës, Vlora nebo Sarandë, se ceny u základních projektů pohybují od 1000 eur / m² až po 3000 eur / m² u prémiových nemovitostí.”

 **Albia**

WWW.ALBIA.CZ

Zhodnocení investice, o kterém se vám v Česku jen zdá

Zatímco český realitní trh v posledních letech prochází obdobím vyšších cen a nižších výnosů, stále více investorů se poohlíží po příležitostech za hranicemi. Právě na tento trend reaguje společnost Global Portfolio Estates, která propojuje české investory s projekty v rychle rostoucích destinacích a pomáhá jim orientovat se na trzích, které byly ještě před několika lety mimo hlavní pozornost.

„Češi byli dlouho zvyklí investovat především doma. Dnes ale vidíme, že stále více klientů hledá vyšší výnosy,

diverzifikaci a zároveň možnost vlastního využití nemovitosti. Proto se dívají i do zahraničí,“ řekla generální ředitelka společnosti Zuzana Růžičková.

Podle ní patří mezi nejzajímavější destinace současnosti především Gruzie a Spojené arabské emiráty, ale třeba také Severní Kypr. Stálíci je Španělsko. Zatímco Dubaj si již vybudovala pověst globální investiční metropole, Gruzie je pro mnoho investorů stále příjemným překvapením.

Právě výnos je jedním z hlavních důvodů, proč investoři za-

čínají zahraniční projekty více zvažovat. Vedle samotného zhodnocení nemovitosti hraje významnou roli také příjem z krátkodobých pronájmů, který je v turisticky atraktivních lokalitách schopen generovat zajímavé výnosy.

Zároveň však upozorňuje, že při investicích do zahraničí není rozhodující pouze lokalita. „Klíčové je mít na místě silné partnery a perfektní znalost trhu. Investor by měl rozumět nejen ceně nemovitosti, ale také legislativě, daňovým podmínkám, správě nemovitosti i reálné

poptávce po pronájmech. Právě proto klientům poskytujeme kompletní servis od výběru projektu až po následnou správu investice,“ říká.

Podle Růžičkové navíc zahraniční investice dnes nejsou určeny pouze pro velké investory. Stále častěji se o ně zajímají lidé, kteří chtějí část svého majetku diverzifikovat mimo Českou republiku a získat přístup na trhy s odlišným ekonomickým vývojem.

„V době nejistot je rozumné mít portfolio rozložené mezi více zemí a více typů aktiv. Právě nemovitosti v dynamicky rostoucích regionech mohou být zajímavou součástí takové strategie,“ uzavřela Zuzana Růžičková.

Co investory láká nejvíce?

Dubaj

- Kombinuje vysoké výnosy a silný růst cen.
- Příliv bohatých rezidentů a zahraničního kapitálu stále podporuje poptávku a po dočasném pozastavení v důsledku aktuální geopolitické situace se jistě velmi brzy vrátí.
- Silnou výhodou je absence klasické daně z nemovitosti a velmi nízké daňové zatížení.
- Vhodná pro investory hledající kombinaci výnosu a kapitálového růstu.

Gruzie

- Patří mezi nejvýnosnější trhy v Evropě a okolí.
- Tbilisi a Batumi stále dosahují výnosů kolem 7-9 %, výjimečně i přes 10 %.
- Nízké vstupní ceny umožňují diverzifikaci portfolia.
- Vyšší geopolitické riziko než v EU.

Španělsko

- Nejsilnější stránkou není výnos, ale stabilita.
- Investoři zde často sázejí na ochranu kapitálu, vlastní užívání a dlouhodobý růst hodnoty.
- Nevýhodou jsou rostoucí regulace krátkodobých pronájmů a vyšší daňové zatížení.



Dubaj

Binghatti Sky Terraces

1+kk, 34 m²

Moderní byt v dynamické rezidenční lokalitě Motor City

Cena: 3,4 milionu korun

Výnos: 7,9 %

IRR: 14,6 %

Doporučení znalce: Projekt je v nabídce za předprodejní cenu s 25procentní slevou, i přes aktuální dočasný pokles cen v Dubaji v důsledku krize v Hormuzském průlivu jde o zcela výjimečnou cenu na trhu.

Batumi Gate

Byt v moderním rezidenčním komplexu, který cílí právě na investice

Cena: 759 tisíc korun

Výnos: 9,1 %

IRR: 16,9 %

Doporučení znalce: Výborná poloha, kvalitní standard dokončení a vysoká poptávka turistů i místních zajišťují atraktivní výnos i dlouhodobý kapitálový růst. Perfektní entry-level investice do dynamicky rostoucího trhu.

Gruzie



Španělsko

Torre Del Mar

1+kk, 52 m²

Exkluzivní bydlení v atraktivní lokalitě jen pár kroků od pobřežní promenády

Cena: 7 milionů korun

Výnos: 5 %

IRR: 8 %

Doporučení znalce: Skvělá nabídka jak pro investici s možností krátkodobého pronájmu, tak pro občasnou vlastní rekreační využití nebo pro budoucí příjemně strávený důchod v bezpečné lokalitě v rámci EU.

Proč investovat v Gruzii? Rekordní výnosy nemovitostí, ale i příležitosti v energetice a průmyslu

Gruzie se v posledních letech stává jednou z nejzajímavějších investičních destinací pro zahraniční kapitál. Země na rozhraní Evropy a Asie láká nejen turisty, ale stále více i investory. O tom, proč dnes vidí v Gruzii mimořádný potenciál, jsme hovořili s Michalem Čupou, zkušeným českým manažerem, který působil ve vrcholových funkcích společností Český Telecom, Contactel, Microsoft nebo České Radiokomunikace a dnes pomáhá v rámci Global Portfolio Estates českým investorům objevovat příležitosti právě v Gruzii.



Po kariéře ve vrcholovém managementu jste zakotvil v Gruzii. Co vás na této zemi přivesdčilo?

Příležitosti. Gruzie nabízí stabilní podnikatelské prostředí, rychle rostoucí ekonomiku a příznivé investiční klima. Takové příležitosti v západní Evropě dnes hledáte jen velmi obtížně.

Kdybyste měl Gruzii popsat českému investorovi třemi větami?

Rychle rostoucí a mimořádně otevřená ekonomika s příznivými podmínkami pro zahraniční

investory. Stále je přitom možné vstoupit na trh v situaci, kdy ceny ještě zdaleka nedosáhly úrovně vyspělých evropských zemí. To vše vytváří atraktivní podmínky pro zhodnocení investic.

Mnoho Čechů si Gruzii spojuje hlavně s vínem a turistikou. Jaká je realita dnešní ekonomiky?

Turismus je důležitý, ale rozhodně není jediným motorem růstu. Gruzinská ekonomika roste tempem asi 7,5 % ročně. Velmi rychle se rozvíjí logistika, energetika, ICT sektor, stavebnictví i služby. Gruzie těží ze své strategické

polohy mezi Evropou a Asií a stále více firem ji využívá jako regionální obchodní centrum. To vytváří poptávku po bydlení, kancelářích, hotelích i průmyslových projektech.

Jaké investice dnes čeští klienti vyhledávají nejčastěji?

Největší zájem je stále o rezidenční nemovitosti v Tbilisi a Batumi. Jsou relativně snadno pochopitelné, investor vidí konkrétní aktivum a zároveň může využívat příjem z pronájmu. Když vidíte Batumi, vypadá jako Dubaj před 15 nebo 20 lety. Impozantní růst a výstavba, mra-

kodrapy. Je to dáno tím velmi příznivým investičním klimatem Gruzie, kde je nejen vysoký výnos nemovitostí a rychlá návratnost, ale také velmi nízké zdanění. Roste ale také zájem o větší projekty – hotelové komplexy, energetická zařízení nebo podíly ve výrobních firmách.

Jaké chyby dělají Češi při investování do zahraničí?

Nejčastěji podceňují lokální znalost trhu. Investice není jen o výběru nemovitosti podle fotografie nebo výše slibovaného výnosu. Důležité je rozumět lokalitě, legislativě, provozním nákladům i budoucímu rozvoji. Tak jako všude, na trhu jsou dobré, průměrné i málo atraktivní projekty, a proto je důležité mít na místě důvěryhodného partnera.

Jaký výnos může dnes investor realisticky očekávat?

U kvalitních rezidenčních projektů se dlouhodobě pohybujeme kolem deseti procent ročně. V některých případech může být výnos ještě vyšší. Vedle pravidelného příjmu je zajímavý také růst samotné hodnoty nemovitosti, který v posledních letech patří

k nejrychlejším v regionu. Je poháněn potřebou rostoucí střední třídy a investicemi ze zahraničí. Důležité je také to, jak jednoduché je v místě dělat byznys. Gruzie je 2. zemí na světě v žebříčku Světové banky v tomto ukazateli. Minimální byrokracie, všechny předpisy jsou jednoduché, přímočaré a srozumitelné.

Které lokality považujete za nejperspektivnější?

Jednoznačně Tbilisi a Batumi. Tbilisi je ekonomickým centrem země s rostoucí střední třídou a silnou poptávkou po bydlení. Batumi těží z rozvoje cestovního ruchu a investic do pobřežní a dopravní infrastruktury. Obě města mají před sebou podle mého názoru ještě mnoho let růstu.

Kromě nemovitostí nabízíte investorům i energetické nebo průmyslové projekty. Kde vidíte největší potenciál?

Velmi zajímavá je vše, co souvisí s turistikou, jako jsou třeba hotely nebo doprava. Zajímavá je energetika. Gruzie pokrývá asi 80 % své potřeby vodními elektrárnami. Země disponuje významným hydroenergetickým potenciálem a spotřeba i ceny

elektřiny dlouhodobě rostou. Atraktivní jsou také vybrané výrobní podniky zaměřené na export nebo logistické projekty navázané na obchodní trasy mezi Evropou a Asií.

Jak se změnil váš pohled na investování během kariéry?

Když je člověku třicet, může si dovolit vyšší míru rizika a maximalizovat zisky. S přibývajícím zkušenostmi si uvědomuje, že stejně důležité je řízení rizika. Dnes vím, že nejlepší investice jsou ty, které nabízejí optimální poměr mezi rizikem a výnosem. Pro oba je důležité rozumět prostředí, ve kterém se pohybujete.

Má Gruzie příležitosti, které už v západní Evropě prakticky neexistují?

Rozhodně. Právě kombinací vysokého růstového potenciálu, relativně nízkých vstupních cen a otevřenosti vůči zahraničnímu kapitálu. Většina západních trhů je dnes již satureovaná, vstupní ceny jsou relativně vysoké a tempo rozvoje je nízké. Gruzie je naopak stále ve fázi, kdy lze vstoupit do rozvoje celé ekonomiky, nikoliv pouze do jejího udržování.

Realitní trh se mění. Kupující dnes hledají kvalitu, lokalitu a jistotu



Projekt ZORA Harrachov nabídne horské apartmány v atraktivní lokalitě Krkonoš. Spojuje investiční potenciál s možností vlastního rekreačního využití. Zdroj: BICZ Holding

Realitní trh v Česku prochází proměnou. Kupující jsou dnes výrazně selektivnější než v období rekordně levných hypoték a rychlého růstu cen nemovitostí. Při rozhodování hrají stále větší roli faktory jako energetická efektivita, promyšlené dispozice, kvalita lokality, dlouhodobá hodnota nemovitosti a důvěryhodnost developera. Důležitým kritériem se stává také finanční stabilita investora a schopnost projekt úspěšně dokončit.

Na tyto změny reaguje investiční skupina BICZ, jejíž aktuální projekty v Harrachově, Hradci Králové a Všestarech reflektují současné požadavky trhu a různé podoby moderního bydlení. Nejde přitom o tři izolované projekty, ale o ukázkou širšího přístupu skupiny: vybírat lokality s jasnou logikou, připravovat projekty s realistickým ekonomickým základem a reagovat na konkrétní poptávku v daném segmentu trhu. ZORA Harrachov odpovídá rostoucímu zájmu o efektivní rekreační apartmány, U Myslivny ukazuje poptávku po komorním městském bydlení a Všestary představují směr, kde je důležitý respekt k místu, urbanismus a dlouhodobá kvalita prostředí.

Horský azyl i investiční příležitost: Rostoucí zájem o menší byty

Jedním z nejvýraznějších trendů posledních let je rostoucí poptávka po menších, efektivně navržených bytech a apartmánech.

Menší dispozice oslovují nejen jednotlivce a mladé páry hledající dostupnější bydlení, ale také investory, kteří v nich vidí možnost diverzifikace majetku a potenciální ochrany hodnoty kapitálu.

V segmentu rekreačních nemovitostí tento trend nabývá na významu. Zájemci stále častěji hledají apartmán v atraktivní lokalitě, který nabídne komfortní zázemí při rozumných provozních nákladech. Důležitá je přitom nejen samotná dispozice, ale také celoroční využitelnost lokality a předpoklad, že nemovitost si udrží svou atraktivitu i v delším horizontu.

Na tuto poptávku reaguje projekt ZORA Harrachov. V jedné z nejvyhledávanějších horských destinací v Česku vzniká 75 bytových jednotek s promyšlenými dispozicemi od 2+kk. Důležitým milníkem projektu bylo zajištění kompletního bankovního financování. V době, kdy banky financování rekreačních projektů posuzují velmi pečlivě, představuje tento krok potvrzení důvěry finanční instituce v ekonomickou realizovatelnost projektu a pro klienty zároveň významný prvek jistoty.

Návrat ke komornímu bydlení: Když kvalita převažuje nad velikostí

Vedle zájmu o efektivní dispozice sílí také poptávka po komornějších rezidenčních projektech. Stále více kupujících vyhledává vyšší standard bydlení, soukromí, kvalitní architekturu a prostředí,

kteří nabízí příjemné sousedské vztahy i dostatek klidu. U těchto projektů nerozhoduje pouze velikost bytu, ale celková kvalita prostředí a každodenního života.

Tento přístup reprezentuje bytový dům U Myslivny v Hradci Králové. Dvě moderní budovy s celkem 14 bytovými jednotkami a podzemním parkováním vytvářejí prostředí odpovídající současným požadavkům na komfortní městské bydlení. Zájem o projekt potvrzuje i dosavadní průběh prodeje jednotek, který probíhá stabilním tempem. Skupina BICZ zde aktuálně zahájila prodej druhé etapy a stavební práce pokračují podle harmonogramu.

Udržitelný rozvoj a respekt k místu: Směr budoucího bydlení

Moderní development dnes není pouze otázkou technických parametrů nebo rychlosti výstavby. Stále větší důraz se klade na kvalitní urbanismus, citlivé začlenění staveb do okolí a respekt k charakteru daného místa. Právě tyto aspekty mohou významně přispívat k dlouhodobé atraktivitě a hodnotě nemovitosti. Týká se to zejména projektů rodinného bydlení, kde nová výstavba vstupuje do života celé obce a musí přirozeně navazovat na původní architekturu.

V tomto duchu připravuje skupina BICZ projekt rodinného bydlení ve Všestarech u Hradce Králové. Namísto unifikované satelitní výstavby vzniká koncept založený na dialogu s místní samosprávou i s památkáři. Architektonický návrh pracuje s prvky tradiční venkovské architektury a přirozeným měřítkem zástavby. Projekt už získal podporu pro další fázi přípravy dokumentace pro stavební povolení a představuje příklad přístupu, který propojuje moderní bydlení s respektem k místnímu prostředí.

Dlouhodobá hodnota stojí na pevných základech

Strategie skupiny BICZ se zakládá na několika hlavních principech: pečlivém výběru lokalit, realistickém ekonomickém nastavení projektů a důsledném dotažení každého projektu od prvotního návrhu až po jeho realizaci. Vedle rezidenčního developmentu skupina zároveň podporuje technologické inovace a udržitelná řešení prostřednictvím investic do fondu Soulmates Ventures.

Výsledkem nejsou projekty postavené na jedné šabloně, ale portfolio, které reaguje na různé potřeby současného trhu. V Harrachově jde o efektivní rekreační bydlení s investiční logikou, v Hradci Králové o komorní městský projekt s důrazem na kvalitu prostředí a ve Všestarech o citlivě připravený koncept rodinného bydlení. Společným jmenovatelem je dlouhodobá hodnota, důraz na přípravu a schopnost dovést projekt od záměru k realizaci.

V prostředí, kde jsou kupující i finanční instituce náročnější než dříve, se právě tato schopnost stává jedním z klíčových prvků důvěry. BICZ tak na změny realitního trhu nereaguje jedním univerzálním modelem, ale projekty, které vycházejí z konkrétní lokality, konkrétní poptávky a dlouhodobé logiky daného místa.



Projekt horských apartmánů v Harrachově postupuje podle harmonogramu a přibližuje budoucím majitelům jedinečné zázemí v Krkonoších. Zdroj: BICZ Holding



Rezidenční projekt U Myslivny přináší moderní bydlení v klidné části Hradce Králové s důrazem na kvalitní architekturu, komfort a blízkost přírody. Zdroj: BICZ Holding

Klientský servis rozhoduje o úspěchu investice v Dubaji

Koupě nemovitosti v Dubaji nekončí podpisem smlouvy – tam teprve začíná. Realitní kancelář BuyDubai vsadila na vlastní interní tým péče o klienta, který investora doprovází celým procesem: od prvního rozhovoru přes vízum, závěť a bankovní účet až po dohled nad stavbou. Rozhovor s Denisem Karáskem, zakladatelem a CEO BuyDubai, o tom, proč je servis stejně důležitý jako samotný výběr projektu a co přinese nová klientská aplikace.

Když se řekne realitní kancelář, většina lidí si představí zprostředkování koupě. Vy ale tvrdíte, že to nejdůležitější přichází až potom. Jak to myslíte?

Realitní investice v Dubaji je proces, ne jednorázový obchod. Podpisem smlouvy naše práce nekončí – právě naopak, tehdy začíná. Po koupi následuje celá řada kroků, které mají přímý vliv na výsledný výnos i na klidný spánek investora: převzetí jednotky od developera, technická kontrola, zařízení nemovitosti, správné nastavení ceny, marketing, správa nájemníků nebo hostů. Velká část výnosu se láme právě v těchto detailech. Pokud klienta v této fázi necháte samotného, často přijde o to, co mu dobře vybraný projekt měl přinést. Proto klademe stejný důraz na servis po koupi jako na samotný výběr nemovitosti.

Vybudovali jste vlastní interní tým péče o klienta. Proč jste nešli cestou, kterou volí většina – tedy outsourcing, nebo „makléř to nějak dořeší“?

Nikdo se o klienta nepostará lépe než člověk, který za výsledek nese odpovědnost. Externí dodavatel řeší úkol, ne vztah. My jsme proto vybudovali vlastní interní tým péče o klienta – lidi, kteří klienta znají jménem, znají jeho investiční záměr a provázejí ho od začátku do konce. Klient nemá deset kontaktů na deset firem, ale jedno místo, kam se obrátí s čímkoli. To je zásadní rozdíl. V Dubaji se věci dějí rychle a v jiném právním i kulturním prostředí, než na jaké je střeoevropský investor zvyklý. Mít po boku tým, který tomu rozumí a komunikuje srozumitelně nemá být luxusem, ale standardem.

Můžete popsat, jak vypadá cesta klienta od prvního kontaktu až po předání bytu v Dubaji?

Začínáme rozhovorem a edukací. Společně si definujeme strategii – k čemu má nemovitost sloužit, jaký je investiční horizont, jakou míru rizika je klient ochoten přijmout. Podle toho vybíráme konkrétní projekt. Po podpisu přebírá štafetu tým péče o klienta: hlídáme platební kalendář, sledujeme postup výstavby a řešíme komunikaci s developerem. Při dokončení

zajistíme přebírku a technickou kontrolu jednotky, postaráme se o zařízení i o uvedení do pronájmu. Klient přitom nemusí být fyzicky v Dubaji. Mohou navštívit naše klientská centra v Praze, Brně nebo Bratislavě, provedeme ho celým procesem osobně.

Kromě samotné koupě u vás klient vyřídí i řadu dalších věcí. Co všechno?

Naším cílem je, aby klient vyřídil pod jednou střešou vše, co s investicí i s životem v Dubaji souvisí. Kromě samotné koupě u nás zařídí rezidenční vízum, otevření bankovního účtu, sepsání závěti podle místního práva i navazující administrativu. Závěť zmiňují záměrně, protože kolem dědictví v Dubaji koluje řada mýtů a klienti se často potřebují ujistit, jak to ve skutečnosti funguje. Tyhle věci se z dálky řeší těžko a chyba v nich může stát čas i peníze. Když je má na starosti jeden tým ušetří si klient starosti.

Ted' pro klienty spouštíte mobilní aplikaci. Co v ní investor uvidí?

Aplikace je pro nás přirozený další krok. Transparentnost bereme vážně a chceme, aby ji klient měl doslova v kapse. Investor v ní na jednom místě uvidí, jak na tom jeho investice právě je: aktuální postup výstavby, přehled plateb a splátkového kalendáře, stav vyřizování víza,

účtu nebo dalších služeb. Místo telefonátů a e-mailů otevře aplikaci a vidí, kde se co nachází. Dubaj nasadila latku transparentnosti vysoko – stát sám provozuje aplikaci, kde si investor ověří postup stavby. My na to navazujeme a přidáváme vrstvu, která dává klientovi přehled o celé jeho cestě s námi, ne jen o jednom bytě.

Kam tím vším míříte?

Chceme, aby investice do Dubaje byla pro střeoevropského klienta stejně srozumitelná a klidná jako investice doma, jen s lepším výnosem. Neprodáváme sny, prodáváme proces, který má začátek, prostředek i konec a u kterého klient nikdy není sám. Vlastní tým péče o klienta a aplikace jsou dva nástroje stejného přístupu: být fyzicky i informačně po boku investora od prvního rozhodnutí až po poslední krok v Dubaji. To je podle nás budoucnost téhle branže – ne víc slibů, ale víc skutečné péče.

Můžete uvést konkrétní situaci, kdy se péče o klienta nejvíc vyplatí?

Nejlépe to vidíte při přebírce hotové jednotky. A je to dobrá ukázka toho, že nejde o jednorázový úkon, ale o proces. Developer odevzdá byt, ten je potřeba projít metr po metru, zkontrolovat provedení i kvalitu a všechny vady reklamovat dřív, než klient cokoli podepíše.

Tím to ale nekončí – následně se musí ověřit, že byly skutečně opraveny, a ani to neproběhne najednou, ale postupně, v několika kolech. Investor, který je tisíce kilometrů daleko, by kvůli tomu musel do Dubaje opakovaně létat, všechno osobně kontrolovat a teprve nakonec nemovitost převzít. My jsme fyzicky na místě a celý tenhle koloběh – přebírku, reklamáce i kontrolu oprav – odřídíme za něj. Hodnota téhle služby není vidět v ceníku, ale v klidu a v penězích, které klient neztratí.

Kdo ten tým péče o klienta vlastně tvoří a jak je pro investora dostupný?

Je to kombinace lidí v Česku a v Dubaji. S klientem mluví jeho jazykem a zároveň dokážou všechno efektivně vyřešit přímo na místě, kde je to potřeba. Tahle dvojnásobnost je zásadní – investor jedná s někým, kdo mu rozumí lidsky i jazykově, a za ním stojí tým, který fyzicky stojí u developera. Každý klient má navíc své kontaktní místo, takže nemusí pokaždé vysvětlovat svůj případ od začátku. To zní jako samozřejmost, ale v praxi je to vzácné – realitní svět často funguje tak, že po podpisu zůstanete s problémem sami. My to máme nastavené opačně: čím dál je klient v procesu, tím je pro nás důležitější, aby měl pocit, že má všechno pod kontrolou. Dostupnost a kontinuita jsou základ důvěry, na které celá investice stojí.

Aplikaci jste teď spustili. Jak ji chcete rozvíjet dál?

Bereme ji jako základ, na kterém stavíme. Klient v ní má přehled o postupu stavby, platbách a vyřizování služeb na jednom místě – a rovnou si může doobjednat navazující služby nebo spočítat očekávanou výnosnost své investice. Důležité je, že aplikaci jsme otevřeli i pro lidi, kteří nejsou klienty BuyDubai. Stačí, aby si svou investicí zaregistrovali, a začnou k ní dostávat updaty. Novinkou je také analýza nabídek na sekundárním trhu – investor si může vyhodnotit konkrétní nabídku a zároveň vidí, kam celý trh směřuje. Rozhoduje se tak na základě dat, ne dojmů. Cíl je jednoduchý: aby investor otevřel aplikaci a během chvíle věděl přesně, jak na tom jeho investice je – a měl po ruce nástroje, které mu pomůžou rozhodovat se správně.



Realitní trh pod větším dohledem. EU zavádí jednotná pravidla proti praní špinavých peněz

Evropská unie otevírá novou kapitolu v boji proti praní špinavých peněz (AML). Od 10. července 2027 vstoupí v účinnost AML nařízení, které v této oblasti sjednotí pravidla napříč členskými státy. Zároveň zpřísní dohled nad subjekty, které musí mít ze zákona povinně nastavené procesy a kontroly, aby praní špinavých peněz dokázaly účinně zabránit, nebo ho alespoň významně omezit. A realitní sektor je jedním z těch, kterých se tyto změny přímo budou dotýkat.



Realitní sektor je jedním z těch rizikovějších náchylných k praní špinavých peněz. AML balíček má tento problém omezit.

Zdroj: Shutterstock

Nová regulace, pro kterou se vžil pojem AML balíček, totiž v realitní branži zpřesňuje a strukturuje povinnosti takzvaných povinných osob AML. Konkrétně se jedná o podnikatele obchodující s nemovitostmi, včetně developerů, dražebníků i realitních zprostředkovatelů, kteří zajišťují prodej či převod práv k nemovitostem včetně družstevních podílů.

Důvod, proč se těmto změnám věnuje tolik pozornosti ze strany Evropské unie, je poměrně jednoduchý. Doposud totiž jednotlivé členské státy zaváděly vlastní pravidla proti praní špinavých peněz každý trochu jinak, což vedlo k rozdílným v jednotlivých zemích.

Sjednocení pravidel

Liší se i přístupy národních regulátorů v tom, jak vymáhat naplňování těchto povinností a jak trestat jejich neplnění a porušování. Hlavním cílem nové regulace je tato pravidla i přístup národních regulátorů napříč členskými státy sjednotit. To na jednu stranu výrazně zjednoduší podnikání skupin, které v realitním sektoru působí přeshraničně, protože když budou všude platit stejná pravidla, nebudou muset zjišťovat a dodržovat všechny rozdíly a odchylky v každé členské zemi.

Na druhou stranu ale budou nevýhodou přísnější požadavky nové regulace či přísnější dohled, který by mohl vyústit i v udělování vyšších pokut. V současné době totiž v některých zemích včetně Česka výše udělovaných pokut za neplnění povinností řadu subjektů dostatečně nemotivuje, aby pravidla uplatňovaly důsledně. Na tento fakt upozorňovaly v minulosti i některé nadnárodní instituce, které se problematikou AML zabývají.

„Realitní sektor je jedním z těch rizikovějších náchylných k praní špinavých peněz, a to proto, že se často finanční prostředky, které byly získány nelegálním způsobem, následně investují do lukrativních aktiv, zejména právě do nemovitostí, které lze dále prodávat či pronajímat. Nemovitosti dokážou dlouhodobě uchovat hodnotu a jejich vlastnictví nevzbuzuje tolik otázek ze strany úřadů jako balíky hotovosti,“ uvádí Stevan Villalobos, partner v EY Česká republika.

„Příliv peněz nejasného původu do realitního sektoru je také jedním z opomíjených faktorů zdražování nemovitostí, a proto je při nemovitostních transakcích nesmírně důležité prověřovat původ peněz, kterými kupující disponují,“ dodává.

Současný stav vytváří mezi subjekty na realitním trhu nerovnováhu. Ti, kteří chtějí anebo jsou nuceni dodržovat pravidla a investovat zdroje do procesů a následně kontroly nebo jsou ochotni odmítnout obchod, jsou v konkurenční nevýhodě proti těm, kdo tato pravidla vůbec nerespektují, protože současné riziko postihu vnímají jako minimální.

Změny v dohledu i praxi

Jednou z klíčových novinek AML balíčku je i vznik nového evropského orgánu pro boj proti praní špinavých peněz a financování terorismu – AMLA. Jeho cílem je sjednotit dohled a posílit spolupráci mezi státy. Hlavní kontrolní role ale v případě realitního sektoru zůstane u národních orgánů. V Česku je jím Finanční analytický úřad (FAÚ). Národní dohled však bude fungovat v rámci metodiky a nástrojů AMLA. Mimo jiné se budou provádět takzvaná vzájemná hodnocení činností nefinančních orgánů dozoru a orgánů veřejné moci, aby se posílila jednotnost a účinnost dohledu.

Cílem nové regulace je sjednotit pravidla i přístup národních regulátorů napříč členskými státy.

Samotné změny AML balíčku nemusí být sice tak revoluční, zásadní však budou detaily, které se nevyhnou ani realitnímu sektoru. Nově se například zpřesňují pravidla při kontrole klienta nebo upravuje přístup k uchování transakční dokumentace – větší důraz se klade na podstatné informace, zatímco lhůta pro uchování se zkrátí z deseti na pět let.

Další změnou je třeba definice skutečného majitele, kdy se za něho bude považovat ten, který bude mít 25procentní a vyšší podíl na vlastnictví právnické osoby. Současná definice stanovuje tento podíl na větší než 25procentní. Byť se tato drobná úprava může zdát marginální, v praxi to znamená zpětně přezkoumat vlastnické struktury všech klientů a identifikovat případně nové skutečné majitele a zároveň změnu v interních systémech společností.

„Zásadní posun není v objemu povinností, ale v jejich větším sjednocení a důrazu na konkrétní aplikaci pravidel napříč EU. Významnou novinkou ale je, že nová regulace výslovně stanoví okruh činností, které nelze outsourcovat, tedy přenést na externího poskytovatele, a za které musí povinná osoba, ať je to developer, nebo realitní zprostředkovatel, nést plnou odpovědnost,“ říká Stevan Villalobos.

Povinné osoby budou muset stejně jako dnes plnit požadavky, které stanoví nařízení, a to například identifikaci včetně kontroly klientů, řízení rizik, monitoring transakcí či hlášení podezřelých obchodů. Dohled přitom v tomto sektoru zůstane na národní úrovni, nově však právě podle jednotné evropské metodiky.

„Subjekty, kterých se povinnosti AML přímo dotýkají, by proto s přípravou na nové konkrétnější povinnosti neměly otálet. Zásadní bude včas vyhodnotit nové požadavky, sledovat připravované prováděcí předpisy a upravit interní procesy i systémy tak, aby novému nařízení vyhovovaly. Klíčové však bude zavést změny nejen formálně na papíře, ale uplatňovat je v každodenní praxi,“ uzavírá Stevan Villalobos z EY.



Stevan Villalobos

- Působí v EY již od roku 2011 a má více než 20 let zkušeností v auditu a poradenských službách, zejména s vedením forenzních vyšetřování, prověřování třetích stran, nastavováním compliance programů, především v oblastech AML a mezinárodních sankcí.
- Je certifikovaným forenzním znalcem (CFE) a členem Asociace pro boj proti legalizaci výnosů z trestné činnosti (ACAMS).
- V minulosti zastával i regionální role v oblasti financial crime a v letech 2020–2023 působil jako vedoucí kvality a risk managementu pro forenzní služby v regionu střední, východní a jihovýchodní Evropy a střední Asie (CESA).

Nová budova, nové možnosti

KAPPA Hagibor



by **Crestyl**