

Marek Miler
marek.miler@hn.cz



Propad cen komerčních realit nečekám. Investovat tu chce hodně domácích hráčů

Skupina Investika má největší nebankovní nemovitostní fond v Česku. Její šéf Petr Čížek říká, že v plánu jsou další nákupy nemovitostí, a to i v zahraničí – například v severní Itálii, Rakousku nebo Chorvatsku.

Do realitního fondu Investika, zaměřeného na komerční nemovitosti, letos od tisíců drobných investorů přitéká každý měsíc v průměru 300 milionů korun. Po zohlednění odkupů tak jde o 210 milionů korun „čistého“. Za osm let existence se Investika vyvíjela na pozici největšího nebankovního fondu tohoto typu v tuzemsku. Je vlajkovou lodí stejnojmenné ryze české investiční skupiny. Ta má ještě další fondy a disponuje celkovým kapitálem více než 21,4 miliardy korun. Za mnohamiliardovým byznysem stojí bratři Jan a Petr Čížkovi a jejich spolupracovník, finančník a někdejší makléř Milan Růžička. Po kariéře v bankovním sektoru založili v roce 2007 skupinu Bohemia Real Estate Investments (BREI), která se o rok později chopila příležitosti, jaká se na realitním trhu naskytne možná jednou za život. BREI s pomocí úvěrů a investorských peněz odkoupila více než 300 nemovitostí z bezprecedentního rozprodeje budov tehdejší největší české telekomunikační firmy – Telefóniky O2.

Zakladatelé Investiky se tak mohou pochubit nejen zkušenostmi z bank a finančního trhu z počátků své kariéry, ale též know-how z oblasti realit, financování akvizic a developmentu. A mohou také srovnávat. Třeba dnešní napětí na trhu kvůli ekonomickému ochlazení, inflaci a zdražení energií se situací při nástupu finanční krize v roce 2008, kdy ceny realit zažily pád. Petr Čížek, předseda představenstva skupiny a hlavní portfoliový manažer, ale říká v rozhovoru pro HN, že tentokrát propad cen nepředpokládá.

V současném nejistém ekonomickém prostředí mohou investoři uložit své peníze s poměrně atraktivním výnosem do bank, a to prakticky bez rizika. Není nyní těžší přesvědčovat investory do fondových investic? Naše fondy i nadále rostou. Za poslední rok se nám podařilo navýšit prostředky pod správou o 50 procent na více než 20 miliard korun mimo jiné také díky peněžnímu fondu Monetika. Ten jsme založili před rokem právě v reakci na vysoké úrokové sazby. Investiční prostředí se prostě neustále vyvíjí. Když jsme začínali, nebyla depozita alternativou, dnes alternativou jsou. Ale vnímám, že lidé se na investování postupně začínají dívat jinak než dříve.

Navíc očekáváme, že velkým impulzem bude změna v přístupu státu ke spoření na penzi. Mám na mysli zavedení takzvaného dlouhodobého investičního produktu, tedy daňově zvýhodněné odkládání peněz na stáří i do jiných nástrojů než do penzijních produktů. Tato změna do investičního odvětví přinese další prostředky, navíc půjde o dlouhodobé investice, které přináší tržní stabilitu.

Obecně se soudí, že lidé s průměrným příjmem by měli pro zachování stejné životní úrovně jít do důchodu s nejméně dvěma miliony korun úspor. Pokud by se to týkalo pěti milionů obyvatel, bavíme se o 10 bilionech korun, které by se měly v následujících desítkách let na investičním trhu objevit. V současnosti je ve všech domácích fondech, včetně penzijních, asi 1,5 bilionu. Z toho je vidět potenciál, který fondům tato změna může přinést.

Když se podíváme na data z vašeho realitního fondu Investika, vidíme, že na konci roku se vám dařilo získávat o něco více investorů než v letošním prvním kvartále. Čím to bylo? Ovlivnil vývoj konkrétně silné měsíce, nebo se změnila nálada na trhu?

Konec roku je pravidelně na investičním trhu nejsilnější. Nejvyšší přítoky v historii fondu byly před rokem až dvěma a nyní je dynamika o něco nižší. Pro stabilitu fondu je zásadní, že do našeho realitního fondu přichází přibližně 100 milionů korun měsíčně z pravidelných investic. Obecně drobní investoři nejsou tak náchylní reagovat na tržní a cyklické změny, jako je tomu u kvalifikovaných investorů.

Neřekl bych, že český trh zamrzl. Očekávám, že počet transakcí v letošním roce nebude výrazně odlišný od předešlých let.

Jakou vidíte budoucnost pro realitní fond? Zmiňoval jste daňové zvýhodnění. Do karet vám bude hrát zřejmě i očekávaný pokles sazeb.

Z pohledu atraktivity našeho realitního fondu je snižování sazeb dobré. Ale i současná vyšší korunná sazba nás těší, protože jako retailový realitní fond musíme minimálně deset procent držet v likvidních aktivech a ta teď ve srovnání s předchozími lety doručují zajímavý výnos. Nicméně většinu nemovitostí máme financovanou v eurech, takže sazbu eurozóny sledujeme více než tu korunovou.

Distributorské sítě, které fondy nabízejí, jsou často motivované hlavně velikostí provizí, spíše než výhodností fondu pro klienta. Jak se na to díváte? Není to problém? Neznám byznys, který by fungoval bez peněz. Podobný model funguje ve většině evropských zemí. Taky vnímám, že se prostředí distributo-

rů v mnohém posunulo. Již samotná regulace předpokládá, že distribuce vyhodnocují investiční potřeby klientů a jednájí v jejich nejlepší zájmu. Nemělo by to být tedy tak, že by prodávaly retailovým klientům věci, které do retailu nepatří. My se rovněž snažíme vytvářet takové prostředí a produkty, které budou pro uživatele srozumitelné. To platí hlavně dnes, v době nástupu fintechu. Snažíme se proto, aby všechny informace o našich produktech byly jasné a v rámci možností co nejjednodušší.

Zvažujete, že svoje produkty budete prodávat přímo, třeba přes svůj web?

U některých produktů, jako například u fondu Monetika, by to určitě šlo. Má nejvyšší rizikovitost, je to denně obchodovaný fond a pro investice do něj nepotřebujete žádné speciální know-how. U složitějších produktů si ale chceme být jisti, že lidé vědí, s jakým cílem a hlavně investičním horizontem si je kupují a jak zapadají do jejich celkového investičního portfolia. Chceme například, aby investoři do realitního fondu nekládali peníze s očekáváním rychlého zhodnocení. V takových oblastech má distribuce stále své místo.

Jak vidíte situaci na tuzemském realitním trhu? Slyšíme od lidí z branže, že trh prakticky zamrzl, nikdo nechce prodávat. Nedrží se tedy ceny uměle, a tím zatím nedochází k žádnému drastickému přeceňování?

Neřekl bych, že český trh zamrzl. Očekávám, že počet transakcí v letošním roce nebude výrazně odlišný od předešlých let. Ale dlouhodobě nižší dynamika trhu je daná tím, že v Česku chybí nabídka. Vlastníci nechtějí prodávat, protože je tu málo aktiv – málo se staví – a zároveň je na trhu hodně peněz.

Nehrozí na trhu ale nějaký propad? Že se jen čeká, kdo první prodá se slevou a kdo spustí lavinu nižších cen?

Takový pocit nemám. Myšlenka, že by mělo dojít k nějakému skokovému přecenění, souvisí s historickou zkušeností z finanční krize z roku 2008. My jsme si to zažili, tehdy byly na trhu tři čtyři české skupiny, které kupovaly nemovitosti, a zbytek poptávky tvořily zahraniční fondy. Takže když přišla krize, peníze logicky odtékaly do zahraničí. Je to, jako když onemocníte na dovolené, taky chcete co nejdříve domů. Dnes je situace jiná. Vezměte si, kolik je tu superbohatých lidí a úspěšných domácích finančních skupin. Jejich pohled je investiční: ať jsou jakkoli bohatí, chtějí mít nějaký nemovitostní prvek v portfoliu. To všechno jsou lokální peníze a ty z trhu jen tak nezmizí. I kdyby se tedy objevil někdo, kdo bude nucený prodávat – a určitě tady někdo takový být může –, pořád tu existuje velká skupina kupujících.

Ale co když ten zástup kupujících už nebude chtít kupovat za nedávné ceny a bude chtít slevu? Co když to spustí lavinu zlevňování? Toho se neobávám. To je podle mého názoru v Česku zcela nepravděpodobné. Subjektů, které by chtěly nakupovat, je tolik, že toto riziko u kvalitních produktů nevidím.

Váš realitní fond patří s ročním výnosem 7,2 procenta mezi ty úspěšnější. Je to udržitelné na trhu, kde je, jak říkáte, složitě najít vhodnou nemovitost pro investici?

Náš fond je koncipovaný tak, aby dlouhodobě vydělával čtyři až šest procent ročně. Věříme, že jsme schopni toho dosahovat i díky dlouhodobým smlouvám s nájemci – na dobu pěti až deseti let. Když dobře nastavíte portfolio s dlouhodobými smlouvami, tak máte stále zdravý cash flow. Valuační se může měnit, ale to pro nás není takové téma, pokud zvládneme promítat inflaci do nájemních smluv.

A skutečně se to daří, například v kancelářských projektech? Chápu, že se to povedlo loni, ale letos jsou podmínky pro růst nájemného na trhu horší.

Naše portfolio je obsazeno z 95 procent. Volné jsou pouze jednotky kanceláří. Když máte na trhu nedostatek produktů, je vám jedno, v jaké fázi jste. V euforii roste soukromý sektor, v horších časech zase poptává prostory státní sektor. Jednu celou budovu jsme nedávno například pronajali ministerstvu vnitra.

Jedna věc je ale obsadit kanceláře a druhá podmínky, za kterých tyto prostory obsazujete. Zvládáte si obsazenost udržet, aniž byste dávali větší pobídky typu delších nájemních prázdnin?

Žádnou změnu proti minulým letům v tomto ohledu nevidíme. Procento končících smluv je relativně malé. Snažíme se budovy rekonstruovat, vylepšovat v nich prostory pro nájemce. Musíte sledovat trendy. Například v retailu se nyní řeší, že lidé daleko více šetří. Ale v našem obchodním centru v Nových Butovicích překonáváme běžný průměr v návštěvnosti i v tom, kolik tam lidé utrací. Je to i tím, že jsme tam investovali významné peníze a vytvořili nový koncept volnočasového parku.

Nové trendy u kanceláří byly po covidu velké téma. Řešilo se, zda lidé budou víc na home officech, nebo zda je zaměstnavatelé budou znovu chtít zpět v kancelářích. Chtějí firmy nyní kanceláře zmenšovat, aby ušetřily? Řešili jsme to v jednotlivých případech. Vždycky se nám ale podařilo uvolněné prostory obsadit. Pronajali jsme je opět na dlouhodobé smlouvy.

O kolik se vám tedy u kanceláří letos podaří zvýšit nájemné?

V průměru jsme zvýšili nájem na našem portfoliu o osm procent. V případě kanceláří se zvýšení pohybuje dokonce v intervalu osm až deset procent.

Realitní fond Investika, stejně tak jako další čeští podnikatelé v nemovitostech, se v posledních letech hodně dívá po investicích v Polsku. Jak polský trh hodnotíte vy?

V Polsku je více investičních příležitostí a trh je dynamičtější. To se nám na Polsku líbí. Tamní trh zároveň nabízí vyšší výnosy, než jaké jsou běžné v západní Evropě. A také je to nejdynamičtější země z pohledu růstu HDP. Dlouhodobé predikce ukazují, že Polsko je jediný stát, který by v Evropě mohl vyvážit kolísání Německa. Dávají peníze do infrastruktury, investují do rozvoje armády. To vše má velký dopad na ekonomiku i na nemovitostní investice.

Nedávno Investika udělala v Polsku akvizici větší kancelářské budovy ve Varšavě. Chcete s investicemi na polském trhu pokračovat?

Na Polsko se stále díváme, ale díváme se i na několik příležitostí v Česku. Sledujeme celou střední Evropu. Uvažujeme i o Maďarsku, Slovensku, Rakousku, Německu, ale i o státech jižní Evropy. V každé zemi, kterou zvažujeme pro investice, pečlivě hodnotíme potenciální rizika. Musíme si být jisti, že když někde půjdeme, vydržíme tam. Pamatuju si ze své bankovní historie odchod bank z Maďarska, kde rušili hypotéky ve švýcarských francích. A tato rizika se nedají přehlížet.

Na jaký další trh byste tedy mohli vstoupit?

Určitě se chceme podívat například na sever Itálie. Svě zájmy máme v Rakousku. Líbí se nám i Chorvatsko. Zajímají nás kanceláře, logistika nebo i retail. Byť teď to vypadá, že nákupní centra na tom nejsou dobře, je nyní možná dobrá doba k nakupování. V tom se náš pohled možná liší od pohledu běžného investora.



PETR ČÍZEK (46)

■ Po studiu na Národohospodářské fakultě Vysoké školy ekonomické v Praze pracoval do roku 2007 v pražské pobočce banky HSBC. Tam se podílel na řadě transakcí, například v roce 2003 na přípravě syndikované záruky čtrnácti mezinárodních bank pro Českou správu letišť.

■ Po odchodu z bankovního sektoru byl jedním ze zakladatelů společnosti Bohemia Real Estate Investments (BREI), která později koupila asi třetinu nemovitostí z majetku telekomunikační společnosti Telefónica O2.

■ Mezi lety 2008 a 2015 se věnoval rozvoji správcovské realitní firmy Immotel. V obou firmách je Čížek stále aktivní.

■ V roce 2015 založil se svým bratrem a dalším partnerem Investiku. Její otevřený podílový fond, zaměřený na nemovitosti, se stal jedním z největších fondů kolektivního investování na domácím trhu.

Foto: HN – Honza Mudra

kteřé tam byly před pěti lety, tam už dneska možná nenajdete. Ale představa, že vše se odvíjí do e-commerce, také není úplně správná. Úspěšné firmy se nyní z e-commerce vracejí zpátky do retailu a potřebují kombinovat online s fyzickou přítomností.

Jak na to reagujete například v Galerii Butovice v Praze? Měníte třeba nějak koncept toho obchodního domu?

Ano, ten koncept se postupně mění. Prvotní idea, že tam budeme mít kamenné obchody se zaměřením na jeden segment – tedy například jen oděvní značky –, už dnes padla. Nám se Butovice líbily mimo jiné také proto, že v rámci této části Prahy fungují jako spádová oblast pro velký kancelářský a rezidenční distrikt. Naše vize je mít v Butovicích komunitní centrum pro rodiny s dětmi a pro zaměstnance z okolních kanceláří. Tomu je nutné přizpůsobovat skladbu nájemců, takže budujeme například kvalitní food court a rodiny s dětmi tam zase najdou jedinečné volnočasové aktivity.

Jak se vám v Butovicích daří zvyšovat nájem? U kanceláří jste zmiňoval průměrný nárůst o osm procent, tady je to tedy v průměru víc, nebo méně?

Průměrný růst nájmu je tam 9,2 procenta. Vyšší je, pokud tam nájemce dělá dobrý byznys a my mu k tomu pomáháme vytvářet vhodné prostředí.

Majitelé kancelářských nebo obchodních center dávají leckde nájemníkům i různé pobídky, aby prostory obsadili nebo aby v pronájmech zůstali. Jsou u vás takové pobídky nyní větší než řekněme před covidem?

Když máte nemovitost, kde máte průměrnou dobu nájmních smluv šest let, tak to tolik neřešíte. Problém by byl, kdybychom měli novou, prázdnou stavbu – to vás pak může stát nějakou vyšší pobídku. Když ale máte zavedenou kancelářskou budovu v dobré lokalitě, tak to není problém. U nás má například Pekařská Office Park stoprocentní obsazenost, kancelářská budova Avenir E má obsazenost 98 procent. Nevylučuji, že se někde pobídky poskytují, ale nevybočují to z tržních podmínek posledních let.

Vaše fondy se také spolupodílí na vzniku projektu Molo Resort na Lipně. Jak jste tam s další výstavbou daleko? Platí stále plán postavit tam hotel?

Byty už jsou hotové a z velké části prodané. Nyní se finalizuje příprava výstavby hotelové části, která by měla být hotova asi do pěti let.

To bude čistě hotel, nebo se spíš přikláníte k apartmánům hotelového typu?

I hotelové apartmány jsou jednou z cest, o které se uvažuje. Nabízí se zde koncept takzvaných serviced apartments – vybuduje se hotelové zázemí, prodáte jednotky jednotlivým vlastníkům a oni si stanoví období, kdy tam chtějí pobývat. A mimo tyto časy vlastník jednotku dává do užívání a ta slouží jako hotel. Vlastník z toho má příjmy. V České republice to zatím tolik nefunguje, ale v zahraničí je to běžný koncept.

Dává dnes smysl v Česku stavět hotel?

Záleží na tom, kde a pro jakou klientelu. My v hotelech působíme relativně dlouho, a přestože tam je velká cykličnost, jsou stále místa, kde se to vyplatí. Ale samozřejmě je i dost míst, kde bych hotelový byznys rozhodně nedělal.

A Lipno je takové místo, když tam z Prahy stále není dobrá dálnice?

Jasně že nás tato situace netěší, i když příští rok by se to mělo zlepšit díky zprovoznění dálničního napojení D3 na Rakousko. Ale my se na Molo díváme jako na středoevropský projekt, který má smysl. Zájemci jsou zde i z Rakouska nebo Nizozemska. Za mě je Lipno jedinečná lokalita – voda, krásná příroda, 40kilometrová cyklostezka kolem celého jezera, využitelnost ve všech čtyřech ročních obdobích. Nejsm si jistý, že takovou lokalitu u nás někde jinde najdete. Také oceňuji, co tam udělala místní samospráva, protože ten skok k lepšímu, který je tam vidět za posledních pár let, je obrovský.

Stihnete něco z toho ještě letos?

Letos plánujeme uskutečnit ještě zhruba tři až čtyři transakce. Většinou jsou v zahraničí.

Je to dané hlavně tím přílivem peněz do vašich fondů? Čili že vám už je český trh malý, že tam investorské peníze nelze už alokovat?

Ten příliv peněz nás zavazuje k diverzifikaci našeho portfolia nemovitostí. Neřekl bych, že máme tolik peněz, že musíme něco kupovat za každou cenu. Ale na druhou stranu je pravda, že Česko by nám nestačilo, nechceme mít na něj tak velkou expozici.

Nemovitosti, které máte v Chorvatsku a na Mallorce, jsou jen doplněním portfolia, nebo je to něco, kde chcete být silnější?

Jak už jsem zmínil, chceme nabídnout vysoce diverzifikované portfolio. Víme, že různé segmenty realit mají různé cenové cykly. Ale některé části trhu, například luxusní nebo trofejní nemovitosti a pozemky, na cykly tolik nereagují a mají ohromnou cenovou stabilitu. Snažíme se tedy, aby v portfoliu byla zastoupena co největší škála produktů, které nám dávají smysl.

Jak hodnotíte situaci v nákupních centrech? Prošla covidem, v návštěvnosti a v tržbách jsou už na předcovidových hodnotách, lidé ale stále hodně šetří. Jak velká je to brzda pro další rozvoj tohoto segmentu?

Brzda to je a údaje o HDP to potvrzují. Dochází k tomu, že se mění náplň obchodních center. Je to vidět i při běžné návštěvě: některé obchody,

Inzerce

IDEÁLNÍ DÁREK, KTERÝ ZARUČENĚ POTĚŠÍ

Jednoduché pro Vás, mnoho možností pro obdarovaného.

Zakoupíte v libovolné hodnotě od 50 Kč až do 5 000 Kč ve všech prodejnách dm. Vybírat můžete z více motivů.

Připravené dárkové karty v hodnotě 500 Kč a 1 000 Kč můžete také objednat v aplikaci **Moje dm** nebo online na **dm.cz**.

Více informací k dárkovým kartám a možnosti jejich nákupu pro zaměstnance a obchodní partnery najdete na **dm.cz/darkovakarta**.

Moje dm-app
dm.cz



HN062580