

V nemovitostech je stále ohromný potenciál

Společnost INVESTIKA plánuje ve svém novém nemovitostním fondu spravovat více než jednu miliardu korun a chtěli by podílníkům v dlouhodobém horizontu nabídnout výnos kolem 6 % ročně.

FOND SHOP se zeptal Petra Čížka, předsedy představenstva INVESTIKA investiční společnosti a.s., na to, proč se rozhodli založit nový nemovitostní fond. Zajímali jsme se také o to, jakou strategii chtějí uplatňovat a proč by si tedy měl investor v konkurenci jiných nemovitostních fondů zvolit právě ten jejich.

Proč jste se vlastně rozhodli založit zrovna nemovitostní fond? V ČR jich již několik existuje, takže např. o bezprostřední vyplnění „díry na trhu“ nejde....

Pro založení investiční společnosti INVESTIKA, spravující INVESTIKA realitní fond, otevřený podílový fond jsme se rozhodli po důkladné analýze situace na rozvinutých trzích v Německu a Rakousku.

Zatímco v západní Evropě běžně v nemovitostních fondech končí více než 10% z celkových investic, v České republice je to podle nedávno zveřejněné studie pouze 2,21%. Dalším impulsem byl i nedostatek produktů vhodných pro běžné investory a také diverzifikace nabídky nemovitostních fondů.

Jak vidíte obecně situaci na nemovitostním trhu v ČR? V novinách se

V České republice stále bohužel platí, že většina investorů, kteří realizují své nákupy na přímo, dělá jen velmi omezenou právní prověrku kupovaných nemovitostí...

běžný člověk může dočíst, že cena nemovitostí už opět letí nahoru. Není už tedy ta nejlepší doba pro nákup nemovitostí za námi?

Máte pravdu v tom, že v současné době rostou ceny nemovitostí i objem realizovaných transakcí reálně už i nad úroveň

rekordního roku 2007 a 2008. Makroekonomické podmínky jsou však dnes jiné. Zatímco úrokové sazby byly v roce 2007 kolem 3 %, dnes jsou pod 0,25 %. Tento rozdíl staví současný výnos z komerčních nemovitostí do jiného světa.

Vzhledem k tomu, že nemovitosti představují konzervativní aktiva a stále institucionálním investorům nabízejí



Petr Čížek Po studiu na Národohospodářské fakultě na Vysoké škole ekonomické v Praze působil Petr do roku 2007 v pražské pobočce nadnárodní banky HSBC Bank plc. Během svého působení v HSBC se Petr podílel na mnoha transakcích mezinárodních i českých společností, včetně vedoucí role při poskytnutí syndikované garance konsorcia čtrnácti mezinárodních bank v roce 2003 ve prospěch České správy letišť s.p. (na zajištění financování výstavby Terminálu II) ve výši devíti miliard korun. Po odchodu z bankovního sektoru Petr založil investiční butik BOHEMIA REAL ESTATE INVESTMENTS, který se věnuje vyhledávání investičních příležitostí v České republice a Střední Evropě. V roce 2008 s touto společností realizoval odkup více než tří set nemovitostí v rámci nákupu portfolia nemovitostí od společnosti Telefónica O2. Od téhož roku se Petr plně věnuje nemovitostním investicím včetně rozvoje společnosti IMMOTEL a.s., která vlastní a aktivně obhospodařuje portfolio regionálních nemovitostí v celé České republice. Petr je předsedou představenstva INVESTIKA investiční společnosti a.s.

zhodnocení přes 5 %, považujeme je mezi ostatními produkty stále za atraktivní.

V čem je pro investora výhodnější investovat prostřednictvím fondu? Nebylo by lepší, aby investoval do nemovitosti přímo? Vyhnul by se tak

poplatkům spojeným s obhospodařováním fondu.

Poplatky, které podílník fondu platí ve formě management fee, v našem případě 1,7 % ročně, mají své opodstatnění a věřím, že při celkovém hodnocení investice jsou pro podílníky přínosem.

Může to znít jako hloupost, ale je třeba si uvědomit, že tím, že klient investuje své prostředky prostřednictvím regulované entity, tedy realitního fondu, získává podíl na investicích, jež musí odpovídat vyspělé evropské legislativě a implicitně zahrnovat několikastupňové kontrolní mechanismy, které se na kolektivní investování v této formě vztahují. Tím se tato investice zcela odlišuje od přímého nákupu nemovitostí nebo akcií nemovitostních společností.

V České republice stále bohužel platí, že většina investorů, kteří realizují své nákupy na přímo, dělá jen velmi omezenou právní prověrku kupovaných nemovitostí, tedy pokud ji vůbec dělá, což je velmi riskantní. Jako příklad může posloužit situace, kdy si lidé kupují bydlení a na posouzení kupní a úvěrové smlouvy si nesjednají právníka, přitom jde většinou o největší investici v jejich životě.

Fond standardně musí před akvizicí posoudit nemovitost z právního, finančního i technického hlediska a zvážit všechna případná rizika. Další velká výhoda investování do nemovitostí prostřednictvím otevřeného podílového fondu je v likviditě investovaných prostředků. Všichni víme, jak zdoluhavý je prodej nemovitosti. Oproti tomu podílový fond drží část majetku v likvidních aktivech právě pro okamžité zajištění odkupu podílových listů klienta.

V popisu strategie fondu uvádíte, že fond investuje „do nemovitostí pronajímaných bonitním nájemcům, přinášejících stabilní výnos ve formě nájemného. Investice realitního fondu směřují především do budov s obchodními a kancelářskými prostory“ a že investujete „do fungujících nemo-

vitostí se stabilními nájemními smlouvami“...Primárně se tedy budete zaměřovat na kancelářské a obchodní

Dlouhodobý cíl je dosahovat zhodnocení prostředků podílníků na úrovni 6 %. Při plánování zhodnocení vycházíme z

opodstatnění, přiklonili jsme se k standardnímu měsíčnímu cyklu.

A proč zvolit právě INVESTIKA realitní fond? Protože my vidíme v nemovitostech stále ohromný potenciál a máme skvělý tým s jedinečnými více než sedmnáctiletými znalostmi....

budovy, které jsou již v současnosti obsazené nájemníky (tedy ne nově postavené)? O investicích např. do obytných, rezidenčních domů neuvažujete? Proč bude těžiště právě v této tato strategii?

Kancelářské budovy jsou z pohledu kombinace úrovně rizika a výnosnosti někde mezi logistikou a rezidenčními nemovitostmi. Neobsazené budovy hodnotíme jako rizikové a nevhodné pro náš fond s širokou účastí veřejnosti. Naopak stabilní dlouhodobé nájemní vztahy dávají investicím jistotu i při negativním vývoji ekonomiky a poskytují zajištění proti riziku inflace.

Toto koresponduje i se strategií naší investiční společnosti, kterou vystihuje slogan: konzervativní aktiva s atraktivním výnosem. Jednoduše řečeno, přinášíme klientům časem prověřený a srozumitelný produkt se zajímavým výnosem, dosažitelný formou kolektivního investování. V této formě jsme schopni nabízet investiční příležitosti začínajícím i zkušeným investorům s částkou od pěti set i mnoha milionů korun.

V souvislosti s výše uvedenou strategií také uvádíte, že budete investovat v celé ČR. Je ale vůbec v rámci obchodních a kancelářských budov možné dosáhnout zajímavých výnosů i někde jinde než v několika málo větších městech?

Určitě to je možné. Regionální investice jsou už historicky mimo pozornost velkých hráčů na trhu a mnohdy nabízejí zajímavé zhodnocení vložených prostředků. Máme velké zkušenosti v této oblasti a reálně i víme, že je zde nižší konkurence, a také, že cenová hladina je v regionech mnohem stabilnější než například v Praze.

Když jsme již zmínili výnos, máte nějaký dlouhodobý výnosový cíl, jakého byste chtěli dosáhnout? Pokud ano, z čeho vycházíte?

našich zkušeností s nemovitostním trhem a jeho dlouhodobým potenciálem zejména v regionech.

Můžete sdělit, jestli již například nyní máte nějaké konkrétní investice vyhlédnuty? A s tím související otázka, kolik majetku pod správou hodláte dosáhnout v horizontu cca. 12 měsíců?

Na projektu investiční společnosti a speciálního fondu nemovitostí pracujeme již více než tři roky a přibližně stejnou dobu analyzujeme i různé investiční příležitosti. Některé z nich již byly zobchodovány, jiné jsou stále ještě k jednání.

V současné době jsme významně pokročili s analýzou dvou nemovitostí, které bychom chtěli v horizontu dvou měsíců do fondu nakoupit. Co se týká druhé části Vaší otázky, tak v INVESTI-

Dlouhodobý cíl je dosahovat zhodnocení prostředků podílníků na úrovni 6 %. Při plánování zhodnocení vycházíme z našich zkušeností s nemovitostním trhem....

KA realitním fondu plánujeme spravovat majetek převyšující jednu miliardu korun.

V informacích se lze dále dočíst, že fond bude první 3 roky od svého vzniku uzavřený, což je celkem logické. Jaký bude režim likvidity po této lhůtě?

Po uplynutí této lhůty, může podílník kdykoli požádat o odkup svých podílových listů. Realitní fond z tohoto důvodu musí splňovat zákonnou povinnost a držet minimálně 20% svého majetku v likvidních aktivech, aby bylo možné průběžně uspokojovat tyto nároky. Vypořádání nákupů i odkupů probíhá na měsíční bázi.

V přípravné fázi jsme zvažovali i denní vypořádání, ale jelikož denní přeceňování u nemovitostí podle nás nemá

V závěru vlastně podobná otázka jako na úvod. Proč by měl investor zvolit zrovna INVESTIKA realitní fond? Kdo je vašim typickým cílovým investorem?

Nejprve s dovolením odpovím na Vaši druhou otázku. První měsíc projeje našeho fondu naznačil, že do INVESTIKA realitního fondu investují dvě hlavní skupiny investorů. První využívá pravidelných programů a měsíčně investuje částky v rozmezí tří až pěti tisíc korun a druhá skupina investuje jednorázově vyšší stovky tisíc až miliony korun. Typicky se jedná o konzervativního českého investora s investičním horizontem delším než tři roky, který chce investovat v korunách do korunových aktiv.

A proč zvolit právě INVESTIKA realitní fond? Protože my vidíme v nemovitostech stále ohromný potenciál a máme skvělý tým s jedinečnými více než sedmnáctiletými znalostmi regionálního realitního trhu, portfoliových transakcí, bankovníctví, kolektivního investování i obchodování s cennými papíry.

Pokud by se podíl investic směřujících do nemovitostních fondů vyrovnal

například Německu, tak to může znamenat dalších přibližně třicet miliard korun ročně směřujících do nemovitostních investic, což by se určitě projevilo i na růstu jejich ceny. Pokud srovnáte ceny nemovitostí v Praze a například ve Vídni, tak zde ten prostor stále je a my ho hodláme plně využít.

V neposlední řadě jsme jednoznačně orientováni na klienty. Například v prvních měsících nehradí podílníci INVESTIKA realitního fondu management fee, investiční společnost hradí i bankovní poplatky spjaté s finančními převody. Mimo jiné připravujeme uživatelsky přívětivé online řešení přístupné všem investorům a poradcům a mnoho dalších inovací, které fungují na zahraničních trzích a jistě je ocení i klienti našeho fondu. ■

Jiří Mikeš