



Text: Jiří Studený / Foto: Archiv OFO

# OD JEDNOTLIVÝCH BYTŮ KE KOMPLEXNÍM REALITNÍM PROJEKTŮM

*Éra levných peněz skončila a s ní i jednoduché strategie založené na nákupu jednotlivých bytů. „České movité rodiny se posouvají k profesionálně řízeným mezinárodním portfoliím a spolupráci s family offices. Tím si rodina zajistí, že může investovat do produktů, které nejsou na trhu běžně či vůbec dostupné,“ vysvětluje **Pavel Scháňka**, odborník na realitní investice z private equity firmy OneCap a rodinné kanceláře **ONE FAMILY OFFICE**. Vychází přitom z vlastních zkušeností z vrcholných pozic v realitních firmách v Evropě i Velké Británii.*

**Jak se proměnilo uvažování movitých rodin a jednotlivců v Česku o investování do nemovitostí po období levných peněz?**

Každá movitá rodina či jednotlivec mají specifické potřeby. V mnoha případech stále přetrvává původní model, kdy rodina postupně nakoupila jednotlivé byty či investice třeba i ve více jurisdikcích a někdo z rodiny řeší poměrně pracně jejich investiční správu. Tento model se ale postupně mění. Pozoruji výrazný posun k vytváření profesionálně řízených mezinárodních portfolií, kde mají nemovitosti samozřejmě také své místo. Někdy rodina investuje na klubové bázi a musí si hlídat postupně volný kapitál, častěji ale již svěří prostředky rodinné kanceláři. A investuje pak do fondových struktur s tím, že řízení likvidity a portfolia zajišťuje právě family office. Tím si rodina zajistí, že může investovat do produktů, které nejsou na trhu běžně či vůbec dostupné. Získávají tak víc kvalitního času, který je s postupujícím věkem stále cennější. V každém případě jsou dnes movité rodiny a jednotlivci často sofistikovanější investoři a jejich děti mají vzdělání ze špičkových mezinárodních škol. To je ideální kombinace pro spolupráci s prestižním family officem. Na druhou stranu bohužel některé rodiny své portfolio stále nedostatečně diverzifikují geograficky a sektorově a často je pro ně výzvou i správné vyhodnocení rizik.

**Je na českém rezidenčním trhu stále kde hledat atraktivní příležitosti?**

Rezidenční trh vždy byl a bude atraktivní příležitostí. Neplatí to ale obecně, je nutné selektivně vybírat investiční příležitosti, které mají růstový potenciál a zároveň pracují s limitací rizika. V rámci našeho nového mezinárodního realitního fondu OneCap REIF plánujeme investiční strategie cílit na finanční spolupráci s developery, a partici-

povat tak na vyšším developerském výnosu. Je ale nutné správně vyhodnotit výběr partnera, lokality, způsob financování a délku celého procesu. Jedná se o klasický model fungování na vyspělých trzích a tuto strategii budeme replikovat kromě Česka také v zahraničí.

**Vy sám jste v zahraničí mnoho let působil. Jaké typy služeb v oblasti real estate u nás stále chybí?**

U nás určitě stále chybí kvalitní a fundovaný asset management, který by reflektoval potřeby investora a opravdu cílil na maximalizaci hodnoty v návaznosti na byznys plán, který se v posledních letech několikrát měnil v důsledku geopolitických a jiných vlivů typu covidu nebo války na Ukrajině. Jednalo se například o změny přístupu financujících bank, zvýšení cen stavebních prací, rent collection v průběhu covidu a podobně. Ve srovnání s Londýnem či mnoha asijskými metropolemi máme také stále velmi slabé tzv. front of house solutions, to znamená recepce či security, kdy standardem bývá již služba typu concierge známá z hotelového prostředí. V oblasti nájemního bydlení v Evropě často chybí celková kvalitní správa nemovitosti a péče o nájemníky a služby jako celek. To se ale postupně zlepšuje.

**Objevují se v zahraničí zajímavé trendy ve skladbách realitních portfolií?**

Často jsou součástí portfolií také nemovitosti z oblasti healthcare či life science, nebo například bydlení pro studenty či seniory a nově mimo USA také pro vojáky. Samostatnou kapitolou jsou datová centra. Určitě důležité je ale také budování celých čtvrtí, kde se propojují funkce bydlení, služeb, obchodu, kanceláří a veřejného prostoru. Toto se pomalu začíná v jednotkách případů proměňovat.

## S naší skupinou cílíme v letošním roce na atraktivní příležitosti, většinou formou přímých investic s nejlepšími developery a operátory. Počítáme s minimálně 2 miliardami korun equity a přibližně 1,5 miliardy dluhového financování.

### Jaká typická rizika dnes vidíte pro běžné investory, kteří si chtějí koupit nemovitost v zahraničí?

To je velice aktuální otázka. První oblast je právní a vlastnická nejistota, kdy každá jurisdikce má jiný systém pozemkových knih a jiná pravidla pro cizince včetně odlišných daňových povinností. Je nutné se spolehnout na místního advokáta, který investici řeší za investora. Druhá oblast je provozní, tedy kdo bude investici spravovat. Je nutné mít kvalitního správce, který je schopen vyřešit běžné problémy, opravy, neobsazenost či spory s nájemníky. Třetí a často podceňované riziko je měnové a likviditní, vstup na trh je většinou snadný, prodej může být obtížný v závislosti na vývoji trhu a likviditě. Čtvrtá oblast je pak dlouhodobá a týká se geopolitické nestability a klimatické změny – dostupnost vody, požáry, zemětřesení, ale také migrace či squatteři. Zahraniční investice bytů bych určitě realizoval s renomovaným partnerem z Česka. A ty větší pak nejlépe formou mezinárodního realitního fondu, jakým je i OneCap REIF.

### Ve kterých lokalitách aktuálně vidíte zajímavé investiční příležitosti?

V obecné rovině je vždy dobré cílit na strukturální nerovnováhu nabídky a poptávky, analyzovat dostupnost kapitálu a celkovou likviditu trhu. Dále pak vyhodnocovat potenciál pro růst nájemného a cen a celkovou ekonomickou sílu a stabilitu. Investičně analyzujeme lokality na úrovni měst a provincií, nikoli států – to je naprosto zásadní. Na úrovni států zvažujeme zejména daňová a geopolitická rizika. Společně s Czechoslovak Capital Partners jsme v posledních šesti měsících realizovali dvě finanční transakce s renomovaným partnerem do oblasti

výstavby rezidenčního bydlení v Calgary. V Evropě pak máme partnerství s největším západoevropským developerem specializujícím se na průmyslové a logistické nemovitosti, skupinou Panattoni. A jednáme i s partnery v dalších regionech.

### Co dnes odlišuje skutečně zajímavou realitní investici od projektu, který jen dobře vypadá na papíře?

Na rezidenčním trhu je naprosto zásadní kromě lokality kvalita, zkušenost a ekonomická síla developera či operátora, správná volba architekta a celkového technického a energetického řešení budovy. A dále pak ekonomika projektu včetně promyšlených půdorysů, správné volby mixu bytových jednotek, jejich nacenění a dále zohlednění rostoucích stavebních nákladů a tlaku na růst úrokových sazeb a ceny pozemků. Nelze zapomínat ani na přístup k zákazníkům, řešení reklamací a klientských změn. Development je dlouhotrvající komplexní proces, při kterém je nutné vnímat možná rizika.

### S jakým objemem investic pro letošní rok počítáte?

S naší skupinou cílíme v letošním roce na atraktivní příležitosti, většinou formou přímých investic s nejlepšími developery a operátory. Počítáme s minimálně 2 miliardami korun equity a přibližně 1,5 miliard dluhového financování. Do konce roku 2025 bylo ve skupině do nemovitostních projektů investováno přibližně 2,5 miliardy korun a další 2 miliardy byly poskytnuty v různých formách dluhového financování. Z konkrétních projektů šlo např. o joint venture s nadnárodní společností YIT v projektu Lumo Braník nebo o výstavbu více

než 350 rodinných domů v kanadském Calgary, které už jsem zmínil. A úplně nově spolupracujeme se skupinou DOMOPLAN Tomáše Vavříka, jedním z nejvýznamnějších brněnských developerů. Fond OneCap REIF bude následovat úspěšnou strategii, kterou se řídíme při klubovém investování s našimi velmi bonitními klienty ve ONE FAMILY OFFICE a Czechoslovak Capital Partners.

### I v Česku je možné vstoupit do řady developerských fondů. Pro jaký typ investorů jsou vhodné?

V Česku je většina těchto fondů navázána na jediného developera. A ačkoli jsou někteří z nich sami o sobě kvalitní, investice do fondu postrádá prvek diverzifikace, který si pak investor musí zajistit sám napříč mnoha různými fondy. Development je sám o sobě riziková disciplína a výnos takové investice by měl riziko odpovídat. U některých fondů se navíc developer dělí s investorem v plné míře o riziko, ne vždy však v plném rozsahu o výnos. Investice do developerských fondů jsou tedy určeny pro sofistikované kvalifikované investory se znalostí v oboru, kteří cílí na vyšší výnos a vyšší riziko a chtějí investovat minimálně na 5 let. Naopak využití našeho fondu OneCap REIF představuje kombinaci diverzifikace délky investic, různých developerů a zemí. A zahrnuje i odborné nezávislé posouzení naší investiční skupinou. ●

### PAVEL SCHÁŇKA

Odborník na realitní investice a asset management působí ve společnosti OneCap jako řídicí partner pro oblast Real Estate & Infrastructure, kde zastřešuje nově vznikající nemovitostní fond OneCap REIF. Zároveň je realitním poradcem pro rodinnou kancelář ONE FAMILY OFFICE. Dříve mimo jiné zastával vedoucí pozice v Lincoln Property Company v Evropě a Velké Británii. Byl také regionálním ředitelem asset managementu pro GE Capital Real Estate.