

Koupě nového bytu zůstává dobrou investicí

Investovat do nemovitostí je možné i prostřednictvím našeho investičního fondu, říká investiční ředitel developera UDI Group Pavel Šemík



Ondřej Hergesell
hergesell@tydenikeuro.cz

Česká developerská skupina UDI Group (Urban Developers and Investors) v posledních letech rychle roste. V následujících pěti letech po celém světě dokončí projekty v celkové hodnotě přesahující 60 miliard korun. Zdlouhavé povolovací procesy doma v Česku akcelerovaly zahraniční expanzi. Vedle Srbska, Polska či Maďarska UDI Group roste v exotické Kostarice a Panamě. Čím je Karibik výjimečný, proč Poláci kupují byty bez dveří, podlah a omítek a jakou roli v podnikání UDI Group hraje nový investiční fond? V rozhovoru pro Euro vysvětluje investiční ředitel skupiny Pavel Šemík.

► Jak dlouho trvá standardní životní cyklus developerského projektu od nákupu pozemku s povolením po dokončení?

Pokud mluvíme o čisté realizaci, bavíme se o dvou a půl až třech letech. Ve chvíli, kdy máme pozemek s povolením, zpravidla začínáme vybírat generálního dodavatele. Zakládáme si na tom, že umíme stavět efektivně. Máme zkušený tým zaměřený na cost management, tendry na projekty v řádech stovek milionů až miliard organizujeme velmi pečlivě. Dalším pravidlem je, že nikdy nezačínáme stavět bez zajištěného financování. Jakmile máme dodavatele a peníze, začínáme stavět a zároveň s tím obvykle spouštíme i prodej.

► To platí pro všechny trhy, kde působíte?

Většinou ano, ale jsou výjimky, jako je Latinská Amerika. Tam jsme trochu

narušili místní zvyklosti tím, že jsme začali stavět za vlastní peníze. V Panamě bývá běžné, že developeři nejdříve prodají velkou část bytů v projektu a teprve pak začnou stavět. My jsme ukázali, že jsme developer, který tam chce zůstat dlouho a má silné finanční zázemí. Klienti to ocenili a byl to pro tamní trh „game changer“. V Česku je to ale jiné – tady lidé před koupí chtějí vidět, že se projekt staví.

► Jaká je strategie prodeje rezidenčních nemovitostí na českém trhu? Snažíte se vyprodat projekt co nejrychleji?

Naopak, pokud se prodává příliš rychle, býváme nervózní. Rychlý prodej totiž signalizuje, že cena není stanovená optimálně. Strategie vývoje ceny bytů je dynamická a v průběhu prodeje se pravidelně upravuje. Obecně platí, že jakmile splníme bankovní podmínku předprodeje, která se obvykle pohybuje mezi 25 až 30 procenty, můžeme s cenou i uvolňováním bytů na trh mnohem lépe pracovat.

► Platí tedy investiční doporučení: kupovat nový byt hned po spuštění prodeje?

Jednoznačně. Nemovitosti jsou dlouhodobé aktivum a jejich cena v horizontu deseti let roste průměrně o pět až sedm procent ročně. Spekulovat na pokles ceny bytů ve velkých aglomeracích a odkládat investiční rozhodnutí nedává smysl. I kdyby úroky u hypoték mírně kolísaly, v dlouhodobém průměru se realitní trh chová stabilně. Nemovitosti sice občas bývají předmětem spekulací, ale jako dlouhodobá investice jsou v Česku stále nenahraditelné.

► Které lokality budou v nejbližších letech pro UDI Group klíčové?

V rámci Česka se soustředíme na Prahu a Brno, v poměru zhruba 2:1. V Brně máme v plánu přes tisíc bytů, v Praze je ten objem ještě o něco větší. Díváme se i po dalších krajských městech, ale vždy po větších projektech, od 100 až 150 bytů. Práce s povolením a přípravou je totiž u malého i velkého projektu téměř stejná a my chceme využívat úspory z rozsahu.

► Vaším největším současným developerským projektem je Smíchov. V nově budované aglomeraci kolem Smíchovského nádraží UDI Group vlastní velké pozemky.

To bude naše vlajková loď. V obrovském území mezi Strakonickou a Nádražní ulicí vyrostou tři budovy s celkem 1 200 byty. Každá budova bude mít jiný charakter – budova B, se kterou začít, bude mířit spíše na rodinné bydlení, zatímco budova A nabídne efektivnější byty vhodné pro investory. Architekturu navrhl David Chisholm z CMC Architects a věřím, že to bude projekt, kterým se budeme moci hrdě prezentovat. S realizací a prodejem první fáze začneme ještě v letošním roce.

► Pozemky na Smíchově držíte již téměř deset let, celou tu dobu se prokousáváte přes povolovací systém. Proč stavba bytů odsypá v cizině rychleji? Je rozdíl v technologiích, byrokracii nebo přístupu aktivistů?

Začnu tím, co je úplně stejné – realizace. Technologicky postavíte dům za prakticky identický čas v Praze, Varšavě nebo v Bělehradu. V čem se ale situace zásadně liší, je proces povolování staveb. Budu-li diplomatický, v Česku to není nejlepší. Jak je známo, existují žebříčky, kde se v rychlosti povolování umísťujeme kolem 150. místa na světě. Úspěšně tak soupeříme se západní subsaharskou

Afrikou, což jistě není liga, ve které bychom chtěli dominovat.

► **Co konkrétně způsobuje, že je Česko tak pomalé?**

Klíčem je přesnost a závaznost územního plánování. V zahraničí zpravidla pracujeme se závazným územním plánem, který je de facto roven regulačnímu plánu a státní správa má povinnost do určitého data vydat závazné vyjádření. Často tam navíc funguje fikce souhlasu – pokud úředník neodpoví včas, považuje se to za souhlas. U nás se do procesu mohou zapojit desítky účastníků, pravidla se mění za pochodu a takřka kdokoli může proces vrátit na úplný začátek. Pokud úřady

► **Který zahraniční trh je pro vás momentálně nejdůležitější?**

Největší je jednoznačně Srbsko. V Bělehradu máme obrovský projekt Duga a Srbsko pravděpodobně zůstane naším klíčovým zahraničním trhem i do budoucna. Velké ambice máme ale také v Polsku. Tamní trh je velmi dynamický a konkurenční, což nám vyhovuje, protože si věříme v efektivitu výstavby. Letos tam budeme realizovat zbývajících 561 bytů z celkového počtu 960 v našem aktuálním projektu.

► **Polský trh novostaveb je specifický z hlediska standardů, v jakých se byty předávají klientům.**



v Polsku zvládnou vydat všechna povolení pro stavbu během roku a půl a v Praze to samé trvá deset let, je to propastný rozdíl. A ten se pak nutně musí projevit ve finální ceně pro klienta.

► **Nicméně i v rámci Česka se najdou pozitivní případy, třeba v Brně trvá schvalovací proces výrazně kratší dobu.**

Ano, Brno je důkazem, že to jde i za současné legislativy. Podařilo se nám tam dosáhnout stavebního povolení za rok a půl. Soudím, že je to dáno tím, že město i úřad architekta města Brna chtějí, aby se stavělo. Hledají se způsoby, jak to udělat, nikoli důvody, proč to nejde. V Praze cítíme mnohem větší roztržičnost mezi magistrátem a městskými částmi. Úředníci se často bojí rozhodnout. Je pro ně bezpečnější neudělat chybu a rozhodnout negativně nebo proces nekonečně natahovat než říct „ano“ a riskovat, že je někdo obviní z podjatosti.

Ano, polský trh funguje v režimu „shell & core“, kdy si klient koupí byt, který nemá vnitřní dveře, podlahy či další vnitřní zařízení. Je to v podstatě hrubá stavba interiéru. Každý kupující si pak byt individuálně dodělává sám. Pro nás jako developera to znamená rychlejší obrátkovost, ale má to i své stinné stránky – například společné prostory domu dostávají při dokončovacích pracích stovek bytů naráz pořádně zabrat.

► **Aktivní jste také v Latinské Americe, vaše projekty v Panamě a Kostarice tvoří asi pět procent objemu. Je to spíše záležitost spojená s relaxem u moře, nebo v Karibiku vidíte strategický smysl?**

Je to čistě racionální byznysové rozhodnutí. Kamkoli vkročíme, chceme tam být dlouhodobě a Latinská Amerika nám nabízí skvělou regionální diverzifikaci. Navíc tam vidíme obrovskou poptávku od Evropanů. Lidé hledají bezpečný přístav pro své investice mimo Evropu. Panama

a Kostarika se pravidelně umísťují v top pěti nejlepších destinacích na světě pro život v penzi i pro investice. Pro Čechy je to zajímavé vybočení ze stereotypu investic v Chorvatsku, Itálii nebo Španělsku. Dokážeme jim v Panamě nebo Kostarice zprostředkovat koupi bytu a následně se o něj postarat, tedy najít nájemníka a zajistit správu nemovitosti. Panama má navíc právní a bankovní systém úzce propojený s USA, což je pro investory srozumitelné a bezpečné.

► **Hodláte se posunout na sever kontinentu do USA?**

Dalo by se to tak říct. Panama je finanční centrum regionu a Florida je pro Latinskou Ameriku vstupní bránou do USA. Je mnohem jednodušší řídit projekty ve Státech z naší kanceláře v Panamě než z Prahy. Zvažujeme koupi několika pozemků v USA. Díváme se po projektech ve velkých aglomeracích, které se dají realizovat rychleji.

► **UDI Group před časem založila vlastní investiční fond zaměřený na reality. Co si slibujete od fondu kvalifikovaných investorů (FKI)?**

Dluhopisy v posledních letech ztratily kvůli několika kauzám svou dobrou pověst. My se chováme korektně, a proto nechceme být součástí negativního sentimentu. FKI je regulovaný nástroj s evropskou legislativou, který přináší investorům mnohem větší bezpečnost. Snažíme se k tomu přistupovat jinak než klasické realitní fondy. Ty většinou sází na takzvané revaluace. Koupí budovu, jejíž zisk tvoří nájem a virtuální přeceňování hodnoty nemovitosti doslova na papíře. My děláme development. Naším fondem reálně protéká cash flow z prodeje bytů. Navíc do fondu vkládáme jen minoritní podíly našich projektů, takže majoritní zájem na úspěchu stavby zůstává nadále u nás v UDI Group. Zveme investory, aby participovali na našem developerském zisku, nikoli jen na účetních operacích.

► **Cílíte na průměrný výnos devět procent. Je to v dnešní době realistické?**

Je to realita, která se již děje. Na rozdíl od fondů, které nejdříve vyberou peníze a pak hledají, co koupí, my to děláme opačně. Nejdříve máme projekt, zainvestujeme ho a pak do něj přizveme investory. Za dva roky se chceme s fondem dostat na hranici miliardy korun. Našimi investory jsou typicky lidé, kteří již mají konzervativní základy portfolia a chtějí ho rozšířit něčím atraktivnějším, co má ale reálné podkladové aktivum v „cihlách“. ●