

Zajímají nás budovy za nejméně jednu miliardu korun

3.4.2013 Hospodářské noviny str. 23 Business Class

Autor: *Martina Marečková*

Martin Skalický, generální ředitel a předseda představenstva, REICO investiční společnost České spořitelny

NOVÁ STRATEGIE. ČS nemovitostní fond bude kupovat už jen nejmodernější nemovitosti. Dokládá to investice do kancelářského objektu Trianon v Praze.

Nákup budovy Trianon za 1,35 miliardy korun se zařadil na čtvrtou až pátou pozici v žebříčku největších investic do nemovitostí v České republice za posledních 15 měsíců. Plně pronajatou budovu v Praze-Pankráci s převážně administrativní funkcí získal ČS nemovitostní fond, který spravuje investiční společnost REICO České spořitelny. Prodávala německá investiční společnost Union Investment spravující otevřený nemovitostní fond Unilmmo Europa a transakce byla zároveň vůbec první mezi dvěma otevřenými podílovými fondy na tuzemském trhu.

ČS nemovitostní fond cílí na drobné investory a je jediným realitním fondem tohoto typu v Česku. Ve svém portfoliu má dnes osm budov a Trianon je zdaleka největší a nejhodnotnější, na tržní hodnotě portfolia se podílí 34 procenty. I díky novému přírůstku se letos výnos fondu zvýší na tři procenta, odhaduje generální ředitel a předseda představenstva REICO investiční společnosti České spořitelny Martin Skalický.

*** HN: Akvizice budovy Trianon za 1,35 miliardy korun je doposud vaší největší z pohledu ceny. Jak probíhala jednání o její koupi?**

Akvizice Trianonu, stejně jako již dřívější budovy Melantrich proběhla bez přítomnosti prostředníků, nenajali jsme si realitního makléře. Sami jsme oslovili prodávajícího. Dokázali jsme se s ním potkat ve chvíli, kdy se mu hodilo nemovitost prodat, protože uvažuje o dalších investicích jak v České republice, tak v Polsku, což jsou v současné době dva zajímavé trhy ve střední Evropě. Na druhou stranu nebyl nucen prodávat. Jednání, včetně vyjednávání ceny, jsme vedli sami, nicméně k transakci jako takové jsme si samozřejmě přizvali externí poradce.

*** HN: Jaký byl výnos?**

Něco přes 7 procent. Byl to výhodný obchod pro obě strany. Máme v týmu nového kolegu Wolfganga Lunardona, Rakušana dlouhodobě žijícího v Čechách. U nás realitnímu trhu dominuje anglosaská kultura a Wolfgang byl pro komunikaci s tímto konzervativním prodávajícím, s obrovským fondem, klíčová osoba – díky jeho letitým zkušenostem a jeho rodilé němčině. Velmi záleží na těchto osobních charakteristikách.

*** HN: Ve vašem portfoliu ale převažují co do počtu „béčkové“ nemovitosti. Ted' jste koupili áčkový Trianon, měníte strategii?**

Kromě Trianonu fond vlastní áčkové budovy Melantrich v Praze a Platinum v Brně. Společně s Trianonem reprezentují zhruba 80 procent celkového příjmu z pronájmů budov v portfoliu fondu. S tím, jak roste fond a jeho kupní síla, se chceme zaměřovat už jen na áčkové nemovitosti, řekněme za miliardu a víc. Platí, že co je větší, to umírá poslední. Ve velkém objektu máte vždy prostor pro vylepšení, pro alternativní řešení, i třeba stavebně-technického charakteru. V malé budově jste omezena. Dále čím větší budova, tím výrazně menší jsou náklady na správu na jednotku plochy.

*** HN: Takže od nynějška budete nakupovat jen áčkové budovy?**

Výhradně jen áčkové, případně nemovitosti s rozvojovým potenciálem, ale to až časem. Nemůžeme si dovolit koupit nemovitost, která ještě není hotová. V průběhu období, než je budova dokončena a pronajata, jsou obrovská rizika a s tím spojené náklady. Představte si situaci, kdy vydáme peněžní prostředky, ale nemáme příjem, to se okamžitě projeví propadem výkonnosti fondu.

*** HN: Nemovitostní fondy typicky nemovitosti nakupují, pak je několik let drží a mají příjem z pronájmu, po čase je ale prodají a koupí jiné. Vy jste na trhu od roku 2007, zvažujete, že byste některé starší budovy prodali?**

Stoprocentně ty startovací budovy, už jsme na jejich prodej najali externího realitního makléře. Třeba v Ostravě máme malou budovu, kterou jsme koupili v rámci většího portfolia. To je přesně typ nemovitosti, který je výborný pro malého dynamického investora, ale nehodí se pro velkého investora, který musí hlídat náklady a nemůže pokaždé, kdy je třeba, skočit do auta a jet něco řešit do Ostravy.

*** HN: Které další nemovitosti letos nabídnete k prodeji?**

Ještě skladový areál v Praze. My jsme na tom podobně jako Union Investment, my nemusíme prodat, prodáme jen tehdy, když pro nás bude prodejní cena příznivá. Ale neznamená to, že za každou cenu musíme prodat za více, než jsme koupili...

*** HN: Trianon jste koupili z vlastních prostředků a letos budete žádat o refinancování. Kolik jste letos ještě z vlastního schopni investovat?**

V tuto chvíli máme peněžní prostředky v rámci tzv. likvidní složky, které však musíme ze zákona držet pro běžný chod fondu. Momentálně se tedy nechystáme koupit žádnou další nemovitost. Musí nejdříve proběhnout refinancování a pak bude hodně záležet na tom, jak půjdou prodeje podílových listů, které mají od začátku roku poměrně dobrou tendenci. V současné době se u hrubých prodejů blížíme 150 milionům korun, a to jsme „teprve“ na konci prvního kvartálu.

*** HN: Čím si vyšší zájem investorů vysvětlujete?**

Není to dramatický nárůst. Myslím, že to je vnějšími podmínkami. U některých tradičně užívaných investičních titulů, zejména konzervativních dluhopisů, které měly loni velký výkon, se letos velká výkonnost neočekává. Ta výkonnost nebude vyšší, než je výkonnost otevřených nemovitostních fondů, jako je REICO. Podílový list ČS nemovitostního fondu by měl investor držet alespoň pět let, tím se zvyšuje pravděpodobnost, že zhodnocení bude takové, jaké očekává. Nespornou výhodou investování do našeho fondu je i jeho vysoká likvidita pro investora. Pokud tedy podílník potřebuje náhle své vložené prostředky nazpět, může kdykoli svůj podíl prodat.

*** HN: Jaký vliv měla na obsazenost vašich nemovitostí krize?**

Nejvyšší neobsazenost celého portfolia jsme zaznamenali kolem 10 procent. Měli jsme situaci, kdy nám odešli dva nájemci ze skladového areálu a krátkodobě tam neobsazenost dosahovala třeba 30 procent. Na Slovensku máme poměrně vysokou neobsazenost, ale naštěstí tam vlastníme jen jeden malý objekt. Velké budovy mají víceméně 100procentní obsazenost. Nám v době krize paradoxně ty zapovídané béčkové nemovitosti pomohly relativně dobře přežít, protože ztratily při propadech méně. Poměr výkon/cena je u béčkových nemovitostí vždy lepší. Máte tam dlouhodobě větší náklady, ale když nakupujete, nakupujete za cenu, která je poměrem k příjmu z pronájmu lepší. Například nemovitost, kterou máme v Praze na Tábořské ulici, máme plně obsazenou a přestěhovali se nám tam v době krize někteří nájemníci, kteří v áčkových nemovitostech nebyli schopni platit 13 nebo 14 eur za metr čtvereční a měsíc. V naší budově platí dlouhodobí nájemníci kolem 10 eur za metr čtvereční a měsíc. Akceptovali plochy, které nejsou tak luxusní, ale uspořili na nájemném. V béčkových budovách nájem stagnují, někde mírně klesají, rozhodně nestoupají. Investoři uvidí v následujících měsících dopad nákupu Trianonu, protože to je významný příjem z pronájmu.

*** HN: Jaká je průměrná doba nájmu ve vašich budovách?**

Když to zprůměrujeme přes celé portfolio, je to někde kolem necelých tří let. Dnes vám málokterý nájemník, byť sebesilnější, podepíše smlouvu na déle než pět let. Zpravidla to bývá na pět let a po těch pěti letech je tam nějaké opční období. V béčkových nemovitostech to bývá různé, zpravidla kolem tří let.

*** HN: Jste největší a jediný retailový fond na trhu. Říkáte, že byste uvítali konkurenci. Proč?**

Když nemáte konkurenci, nemáte se vůči komu vymezovat. Bridge a Conseq jsou výrazně menší fondy a mají jiný profil z hlediska velikosti investice a vstupních a výstupních poplatků. My tu fungujeme jako jediný fond, v Německu je těch dobře fungujících 20–25. Když nemáte konkurenci stejného typu zhruba stejné velikosti, musíte všechno prošlapávat sami. Nemáme možnost sledovat konkurenci a přemýšlet, jestli něco děláme hůř... to chybí. Je tu jen jeden hráč a lidé to nemají s čím srovnat.

*** HN: Proč se dnes ve většině nemovitostí na trhu vybírá nájemné v eurech?**

Zahraniční developéři měli úvěry v eurech a chtěli mít jistotu návratnosti zakotvenou na euro. Mnozí nájemníci áčkových budov jsou subjekty, které ale mají byznys a většinu klientů v ČR. Pro mnohé z nich není nepříjemné platit nájemné v korunách namísto v eurech. Navíc poplatky za služby jsou stejně zpravidla v korunách. Naše strategie je primárně se zaměřovat na budovy, které jsou korunové. V tuto chvíli zhruba 50 procent vyinkasovaného nájemného fondem je v českých korunách a tento podíl by se měl do budoucna navyšovat.

*** HN: Budete usilovat o to, aby se v Trianonu změnila smlouvy a vybíralo nájemné v korunách?**

Do budoucna je to součástí naší obchodní strategie. Záleží to na dohodě s nájemníky.

Profil:

Martin Skalický, 51 let

Do společnosti REICO investiční společnost České spořitelny nastoupil v květnu 2007 jako investiční ředitel, v březnu 2012 byl jmenován jejím generálním ředitelem a předsedou představenstva. Od roku 1993 až do nástupu do REICA pracoval v realitní a poradenské společnosti Cushman & Wakefield. Skalický je absolventem stavební fakulty ČVUT v Praze. V roce 2006 získal členství v prestižní mezinárodní organizaci profesních poradců Royal Institution of Chartered Surveyors v České republice.