

# ESTATE

3/2023  
110 Kč, 5,69 €



FINANCE  
A INVESTICE

SPECIÁL

Břetislav  
Hrabě

Nespekulujeme, stavíme



Vážení čtenáři,

český trh s investičními nemovitostmi je zdravý, i když se na něm už rok moc velkých transakcí neodehrává. Shodují se na tom experti, kteří vidí do „střev“ českého realitního trhu. Stabilitu mu dává aktivita tuzemských investorů, kteří se rekrutují z řad velmi bohatých lidí – úspěšných podnikatelů či manažerů.

Ti i v dnešní době mají dost peněz a aktivně vyhledávají investiční příležitosti.

Investicím se věnuje také březnový Estate. Ve speciálu Finance a investice konstatujeme, že nemovitostním fondům se pořád daří. Většina z nich za loňský rok svým investorům připsala nadprůměrné výnosy. Nejvíce vydělávají ty, které peníze vložily do nákupu logistických a průmyslových parků. Není divu, takto zaměřených budov a areálů je pořád nedostatek. Neobsazenost v tomto segmentu prakticky neexistuje a nájemci zpravidla nemají problém přistoupit na růst nájemného o inflaci.

Tradičním investičním aktivem jsou také zemědělské pozemky. Jenže investoři by se měli dívat dál než jen na samotnou půdu. Výnosné mohou být investice do toho, co se na takové půdě vytváří a kdo na ní hospodáří. Potenciál mají zejména farmy s celým výrobním cyklem – od pěstování obilí přes výkrm dobytka až po produkci mléka, masa a dalších produktů. A nejlépe, když se kruh uzavře i zpracováním odpadů v bioplynové stanici.

S nemovitostmi začíná být velmi úzce spojená další oblast, v níž si mohou investoři přijít na své. Tou je energetika, zejména ta lokální, spojená s budováním obnovitelných zdrojů přímo na budovách. Ideálně, když jsou takové elektrárny napojené i do lokální distribuční soustavy, z níž vyrobenou elektřinu mohou čerpat obyvatelé připojených bytů nebo firmy. Energetika investory fascinuje, říká v rozhovoru ředitel FIPOX Finance Břetislav Hrabě. Prý jim stačí říct, že firma staví fotovoltaické elektrárny a distribuční soustavy, a rovnou se ptají, kam mají poslat peníze.

V portfoliích hrají nemovitosti roli stabilizátora i proto, že dlouhodobě jejich hodnota roste. Nově se investorům otevírá cesta, jak do nich zařadit také kategorii tzv. mikrobytů. Jsou to malé byty 1+kk, které ovšem vyrostou v projektech co-livingového typu, ukazujeme v hlavním tématu. Jejich obyvatelé budou mít k dispozici společné prostory pro trávení volného času či služby hotelového typu, aby se jim žilo lépe. Vydělávat na pronájmu takových bytů třeba mladým lidem, kteří hledají startovací bydlení, či manažerům, kteří potřebují pár dnů v týdnu přespát blízko firmy, vypadá jako byznys se slušným potenciálem.

Tak ať pro své peníze najdete i letos tu správnou příležitost k růstu.

**JAN STUHLÍK**



# NESPEKULUJEME, STAVÍME

Kvůli vysoké inflaci lidé vybírají peníze z bank a hledají pro ně lepší zhodnocení. Toho chce využít také skupina **FIPOX** podnikatele Tomáše Vavříka. I s pomocí investorských peněz staví developerské projekty, aparthotely, ale také fotovoltaické elektrárny a celé energetické systémy. *„Energetika investory fascinuje. Když jim řekneme, že stavíme fotovoltaické elektrárny a distribuční soustavy, rovnou se ptají, kam mají poslat peníze,“* říká **BŘETISLAV HRABĚ**, ředitel FIPOX Finance.

TEXT JAN STUHLÍK / FOTO ONDŘEJ PÝCHA

Skupina FIPOX a její finanční část vznikla v době, kdy se poměry na finančních trzích začaly po dlouhé době rychle měnit. Vysoká inflace vyvolala růst úrokových sazeb, trh s rezidenčními nemovitostmi, kde jste aktivní, se zastavil. Je to pro vás velká komplikace?

Každou situaci, která je výrazně jiná, než na co jsme byli zvyklí posledních deset let, můžeme chápat jako riziko, ale také jako příležitost. Jsem optimista a vždy se snažím hledat příležitosti. Za posledních deset let Češi zbohatli nejvíce v historii. Většina konzervativních lidí nechávala peníze v bankách. Když byla inflace kolem jednoho procenta, tak jim nevadilo, že jejich úspory se mírně znehodnocují ve srovnání rizikem ztrát při investování. Ale dnes při inflaci nad 17 procent už jsou i tito konzervativní investoři ochotní peníze z banky vybrat a hledat výnosnější příležitosti. Někteří dospěli až do stavu určité paniky a chtějí inflaci porážet. Ale pozor, to v současné době nejde, pokud nejdete do nějakých divokých spekulací.

**Jak do tohoto příběhu zapadá vznik FIPOX?**

V načasování jsme měli štěstí. Inflace nám může pomoci získat investory, kteří se poohlížejí po titulech, do nichž by mohli ukládat peníze v příštích třech letech, než se inflaci povede zkrotit. Navíc na inflaci je třeba se dívat v dlouhodobějším kontextu hospodářského cyklu. I když je nyní 17 procent, tak od roku 2011 do roku 2021 se držela v rozmezí mezi 0,3 až 3,8 procenta.

**Proč by takovým titulem měly být nemovitosti?**

Ve střední a západní Evropě jsou historicky nemovitosti oblíbenou investicí. Je to logické, protože je to jedno z nejjistějších aktiv. Když se podíváte na růst cen různých nemovitostí za posledních dvacet až třicet let v západní Evropě, tak jde o kontinuální a předvídatelný vývoj.

**O kolik můžete nemovitostní investicí porazit jiné konzervativní nástroje, jako jsou dluhopisy, které zase po letech začaly slušně vydělávat?**

Otázkou je, jaké dluhopisy. Pokud se bavíme o korporátních dluhopisech malých a středních firem, tak jejich výnos se pohybuje maximálně do 10 procent za rok, a to při vysokém riziku. U dluhopisů státních, které je možno považovat za konzervativnější, je zase i aktuální výnos hluboko pod těmi našimi. Když investorům říkáme, že naše tituly jim mohou nabídnout zhodnocení kolem 8 procent ročně, tak je většina spokojená. A to při

„Inflace nám může pomoci získat investory, kteří se poohlížejí po titulech, do nichž by mohli ukládat peníze v příštích třech letech, než se ji povede zkrotit.“

zachování konzervativnosti investice s nízkým rizikem. Aktuálně se zhodnocení pohybuje mezi 8 až 12 procenty.

**Investorům slibujete, že jejich peníze budete investovat do aktivit značek a firem ve skupině FIPOX. Zatím ale vaše nemovitostní fondy investují jen do developerských projektů společnosti DOMOPLAN. Jak to zapadá do vaší celkové strategie?**

Myšlenka skupiny FIPOX vznikla z činnosti a aktivit společnosti DOMOPLAN, tedy developerské firmy. UVědomili jsme si, že developerská činnost má spoustu synergií, proto jsme například založili stavebně technologický výrobní holding THIERRA. Tím eliminujeme například riziko spojené s dodávkami materiálů nebo s činností generálního dodavatele, a navíc řetězíme marži, která zůstává u nás a je dalším ziskem nejen pro nás, ale i pro investory. Celý model je založen na vytváření přidané hodnoty prvovýrobce. Proto také našim ziskem z developmentu rozvíjíme ostatní značky a obory. Nespekulujeme na budoucí hodnoty cen nemovitostí jako fondy, které spravují už postavené nemovitosti a které je pouze nakupují a přeprodávají. Náš fond oceňuje reálnou hodnotu projektů od nákupu až po výstavbu a prodej bytů nebo apartmánů v případě naší značky MyResorts.

**Váš nemovitostní fond je tedy vlastním těchto projektů?**

Ano, a společnost DOMOPLAN a. s., ho pro nás developuje. Takže koupíme projekt, ideálně po územním rozhodnutí, dotáhneme ho do stavebního povolení, postavíme, byty prodáme a pro sebe a investory zinkasujeme zisk, který si rozdělíme podle předem daných pravidel. Fond má dva typy akcií, výkonnostní investiční akcie zakladatele fondu a prioritní

investiční akcie. Prioritní investiční akcie mají přednostní nárok na vyplacení zisku, výkonnostní mají však zastropovanou. Výkonnostní investiční akcie tento strop nemá, může realizovat vyšší zisk než prioritní investiční akcie, ale je to vykoupeno vyšším rizikem.

**Tato konstrukce předpokládá, že DOMOPLAN bude mít stále nové projekty, do nichž bude moci fond investovat?**

To závisí na typu fondu. U kontinuálního fondu DOMOPLAN SICAV, který drží portfolio několika menších projektů, je to přesně tak. V něm jsou projekty v různé fázi rozpracovanosti, od pozemků přes projekty se stavebním povolením až po projekty, které se začínají stavět nebo jejichž výstavba už končí. Ale máme i projektové fondy kvalifikovaných investorů, tedy fondy s jedním konkrétním projektem. Po jeho dostavbě a prodeji vyplácíme investorům jejich peníze s předem daným ziskem, který navíc kryjeme našim majetkem. Jejich životnost je zhruba tři roky, než se projekt dokončí.

**Má na fungování vašich fondů vliv nynější zmrazení trhu s hypotékami?**

Ano, ale jen v určité oblasti. Konkrétně v tom, že dnes nemá smysl v takovém tempu jako v uplynulých letech začít stavět projekty, které máme ve fondech připravené. Je třeba počkat, až bude jasnější, kdy trh s hypotékami zase rozmrzne. Menší a středně velký projekt se staví průměrně 18 měsíců. Nicméně u rozjetých projektů, kde není jasné, jestli v době dokončení už zase budou hypotéky fungovat, máme dvě možnosti. Část bytů prodáme investorům, kteří si nepotřebují půjčovat, protože mají dostatečnou hotovost. U zbytku je racionální, abychom si takové byty ponechali a začali je pronajímat. Pro investory ve fondu



se tím nic nemění. Hodnota v podobě bytu je vytvořena. Zisk a výnos pro investory vytvoříme v podobě nájemného.

#### Už jste na tuto alternativu připraveni?

Založili jsme společnost DOMOPLAN Assets, kam budeme převádět byty, které neprodáme. Pronajímat je budeme do té doby, než se objeví zájemce, který byt odkoupí. Ale jsem optimista, že trh s byty se rozběhne relativně brzy. První projekt budeme mít dostavený v roce 2024. V té době by už hypotéky mohly být za rozumnou cenu 3 až 4 procent. Předpokládám, že do budoucna si byty na hypotéku budou kupovat lidé s vyššími příjmy, podnikatelé, a nikoliv průměrně vydělávající rodina, která si v době levných peněz pořídila jeden byt, v němž bydlela, a dívala se ještě po jednom investičním, který pronajímala.

#### Je pro DOMOPLAN výhodnější financovat své projekty z peněz investorů ve fondu než bankovním úvěrem?

DOMOPLAN používá k financování oba zdroje. Jen se může měnit podíl bankovního a fondového kapitálu. Teď více využíváme investorské peníze, protože jsou zhruba stejně drahé jako bankovní a jejich použití je jednodušší.

#### Když investorům nabízíte investici jen do projektu jedné firmy, tak jim příliš riziko nediverzifikujete. Plánujete záběr fondů rozšířit i mimo skupinu FIPOX?

FIPOX není jen development a nemáme jen nemovitostní fondy. Před třemi měsíci jsme založili fond, který nepřímo souvisí s aktivi-

tami DOMOPLAN. Jde o Clean Energy Fund. Už před vypuknutím krize jsme naše projekty připravovali tak, aby byly do určité míry energeticky soběstačné. To znamená osadit střechu fotovoltaikou, vybudovat chytrý dům a chytré domácnosti, zřídit lokální distribuční soustavu, k níž jsou kromě solárních panelů připojené baterie, nabíječky na elektromobily. S naším partnerem, firmou MAGUS EDH, jsme spočítali, že v českých podmínkách může být budova až ze 60 procent soběstačná. Jednak to ztraktivňuje byty jako takové, jednak můžeme novým vlastníkům nabídnout zásobování energií z lokálních zdrojů. Dáváme jim dlouhodobou smlouvu s garancí, že ceny budou o zhruba 15 procent níž, než nabízí trh.

#### Pro fotovoltaiky využíváte jen střechy domů, které stavíte?

Nestavíme elektrárny jen na našich domech, ale i na továrnách a dalších objektech. Do našich lokálních distribučních soustav plánujeme připojit firmy, kterým dodáme elektřinu, která se přes den vyrobí na našich bytových domech, ale protože je v nich výrazně méně osob než večer, tak by se tam nespotebovala. Tím zvýšíme odolnost, ale také návratnost celého systému.

#### Výnosy fondu Clean Energy Fund tvoří příjmy z prodeje energie a poplatků z provozování lokálních distribučních soustav?

Přesně tak. Odezva uživatelů, kde toto řešení nabízíme, je stoprocentní, jak jsme očekávali. Nedovedu si představit, že si koupíte byt u nás v Brandýse nad Labem,

my vám předložíme nabídku na dodávku elektřiny a tepla s garantovanou cenou pod úrovní ostatních dodavatelů a vy řeknete, že to nechcete. Stejně je to u firem, které nám pronajímou svou střechu ke stavbě fotovoltaických elektráren. Také pak chtějí vyrobenou elektřinu spotřebovat samy.

#### Uvažujete ještě o dalších oborech kromě developmentu a energetiky, které chcete investorům nabídnout?

Máme v hlavě výstavbu holiday resortů. Zkušenost už máme z Jeseníků, kde jsme postavili apartmány, které jsme následně rozprodali. Dnes začínáme stavět apart-hotely po vzoru Rakouska a Itálie. Objekt bude vypadat jako hotel, my z něj budeme vlastnit jen recepci, restauraci, wellness a další společné prostory a zhruba pětinu až čtvrtinu apartmánů. Většinu apartmánů prodáme investorům. Hotel budeme provozovat a jen z něj můžeme investorům garantovat roční výnos 6 až 7 procent z jejich investice. K tomu je třeba připočítat také růst hodnoty samotného apartmánu.

#### Investorům, kteří si koupí tyto apartmány?

Jako majitel apartmán nemůžete podle pravidel apartotelu využívat kdykoliv a na jakkoliv dlouhou dobu, ale podle předdefinovaných parametrů, zhruba šest týdnů v roce. Ve zbývajícím čase budeme váš apartmán pronajímat a o výnos se s vámi dělit. Pokud byste chtěl apartmán využívat déle než dohodnutou dobu, už se za čas navíc musíte podílet i na úhradě poplatků spojených s provozem a službami hotelu, které však zase částečně zinkasujete.

#### Do skupiny FIPOX jste přišel loni. Co vás lákalo na spolupráci s majitelem firmy Tomášem Vavříkem?

Seznámil jsem se s ním, když jsem působil v investiční skupině DRFG. Tehdy jí prodával jednu nemovitost. Pak se s ní spojil a realizoval jeden vybraný developerský projekt, který byl už financován fondově, tedy jak z peněz investorů, tak bankovních zdrojů. Skupina měla distribuci, kterou jsem vedl, a Tomáš měl projekt. Fungovalo to. Poté, co jsem se rozhodl z DRFG odejít, mi Tomáš nabídl, ať nepracuji pro něho, ale s ním. Nabídl mi partnerství a dohodli jsme se, že stejný model postavíme přímo uvnitř jeho businessu. Zaujalo mě, jak se na celé podnikání dívá. Nevidí v něm jen místo pro svůj zisk a development pouze jako stavbu bytů, ale s přesahem jako vytváření míst k žití.

„Založili jsme společnost DOMOPLAN Assets, kam budeme převádět byty, které neprodáme. Pronajímat je budeme do té doby, než se objeví zájemce, který byt odkoupí.“

### Projevuje se to nějak přímo ve vašich projektech?

Tomáš v minulosti podnikal v cestovním ruchu, procestoval svět a pozoroval, jaká může být úroveň služeb spojených s bydlením ve velkých metropolích v západní Evropě. Proto obecně v našich projektech, pro které vždy vybíráme atraktivní lokality, plánujeme služby jako recepcie nebo hlídání dětí, řešíme celkový design, dílenské zpracování. V době, kdy už nebude běžné, že prodáme všechny byty ještě dříve, než kopneme do země, takové služby zvyšují atraktivitu a hodnotu našich projektů na trhu a tím pádem i pro naše investory.

### Nabízíte stávajícím investorům šanci podílet se také na nových projektech?

Standardně naše investory oslovujeme, když začínáme připravovat nový projekt. Mohou si v předprodeji vybrat byt, který se jim líbí, a po složení zálohy 15 procent z ceny bytu si ho zarezervovat. I kdyby si to po roce či dvou rozmysleli a chtěli rezervaci zrušit, tak ji od nich vykoupijme za vyšší cenu, protože v té době budeme schopni byt prodat draž. I to je příklad synergií, jak umíme investorům zhodnotit jejich peníze. Nechceme být jen další investiční skupinou, která bude vydělávat na tom, že něco koupí a pak prodá. My chceme vycházet z reálné hodnoty, kterou vytvoříme v prvovýrobě.

### Budete si budovat vlastní distribuční síť pro prodej fondů, nebo budete spoléhat na to, že za vámi budou investoři chodit sami?

Musíme si ji vybudovat. Dříve jsem působil v investiční skupině DRFG, která se rozhodla, že bude podnikat nejen s bankovním financováním, ale také s prostředky od investorů. Tenkrát se banky v rámci investic nestaraly o své klienty, kteří měli nižší statistice až jednotky milionu v úsporách. Na trhu jsme byli sami, kdo se u tuto klientelu zajímal. Tenkrát proto mohla distribuice stát na dvou nohách, vlastní distribuční síti, kterou jsme postupně vytvářeli, a externích distributorech, kdy jsme využívali zavedené sítě investičních zprostředkovatelů, které jsme v podstatě učili investice prodávat.

### Osvědčil se tento model?

Po roce 2016 k podobnému modelu sahala stále více firem. Zatímco výkony naší interní prodejní sítě kontinuálně rostly, výkony externích zprostředkovatelů kolísaly. Protože stačilo, že se objevil nový fond nebo emitent dluhopisů, který distributorům platil vyšší provizi a ti ho pak logicky více pro-

„Standardně naše investory oslovujeme, když začínáme připravovat nový projekt. Mohou si v předprodeji vybrat byt, který se jim líbí, a po složení zálohy si ho zarezervovat.“

dávali. Pokud chceme vytvořit dlouhodobě udržitelný byznys, musíme se opřít o vlastní distribuční síť. Bude to sice dražší a bude to trvat déle, ale bude to pro nás znamenat mnohem větší jistotu. S tím také souvisí fakt, že s obchodním partnerem chceme vlastnit i licence na prodej investic, tedy investičního zprostředkovatele.

### Jak velkou síť byste chtěli vytvořit?

Nejde ani tak o počet lidí, jako spíše o kapitál, který je schopná tato síť do fondů získat. Když jsem odcházel z DRFG, tak interní distributoři byli schopni přinést ročně zhruba 4 miliardy korun nového kapitálu. Na tuto úroveň bych se chtěl v první fázi dostat i ve FIPOXu. Když pak tento získaný kapitál doplníme bankovním financováním, tak budeme mít pro naše projekty ročně více než 10 miliard korun.

### Budete se orientovat jen na kvalifikované investory, nebo zvažujete založení fondů i pro retailovou klientelu?

Jednoznačně se zaměříme jen na kvalifikované investory. My s jejich penězi podnikáme, což s sebou nese určité riziko. Kvalifikovaní investoři tomu rozumějí. Navíc mají své peníze rozmístěné ve více investicích, a tak je to absolutně v pořádku. Jak česká ekonomika v posledních deseti letech rostla, tak se spousta lidí posunula svým majetkem ze skupiny retailových do skupiny kvalifikovaných investorů. To je druhý důvod, proč se na ně chceme orientovat. Navíc tuto skupinu nikdo dnes kvalifikované poradensky neobsluhuje. Tam vidíme velkou příležitost. ●

## Břetislav Hrabě

Ve světě financí se pohybuje přes 20 let. Prošel pozicemi v bankách a poradenských společnostech. V lednu 2016 nastoupil na pozici ředitele společnosti DRFG Finance, která zastrešovala kompletní finanční distribuci skupiny DRFG. Vedl osm týmů s více než třemi stovkami obchodníků. Jako jednatel a ředitel DRFG Finance plně zodpovídal za výsledky finanční distribuce. Od října 2022 stojí jako partner a výkonný ředitel v čele společnosti FIPOX Finance spadající pod skupinu FIPOX podnikatele Tomáše Vavříka.