

# ESTATE

7/2021  
95 Kč, 4,50 €

# BYDLENO

SPECIÁL

PĚT EXKLUZIVNÍCH ROZHOVORŮ S INSIDERY TRHU NEJEN O BYZNYSU V OBLASTI NEMOVITOSTÍ • LEISURE REAL ESTATE • STAVEBNICTVÍ V KRIZI • PANDEMICKÉ DEVATERO: NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI



# LUKÁŠ MUSIL:

## CHCEME BÝT SPOLUTVŮRCI

Vybírají si projekty s přesahem, neváhají tvořit v tandemu s developery nebo za ně držet nakoupené pozemky. Přesto neztrácejí punc ryze investiční skupiny, která prodá, když je třeba, a nakoupí, kdy chce. „**NEJSME POD TLAKEM NAKUPOVAT, KDYŽ JSOU CENY VYSOKÉ.** To je naše výhoda,“ říká Lukáš Musil, člen představenstva společnosti RSJ Investments.

TEXT ANDREA VOTRUBOVÁ / FOTO ONDŘEJ PÝCHA

**Pandemie ve spoustě segmentů na realitním trhu zamíchala kartami. Co má pro vás aktuálně potenciál?**

Vidíme budoucnost v rezidenčním bydlení a v logistice či výrobě. Aktuálně máme projekty ve výstavbě v Praze a Bratislavě. Díváme se ale i do regionů, okresních a krajských měst, kde možná vstoupíme do segmentu dlouhodobě dostupného bydlení. Tedy menších a levnějších bytů.

**Myslíte určených k nájmu?**

Řešíme formát osobního nebo družstevního vlastnictví. Segment nájemního bydlení jsme analyzovali dva roky a byli jsme i domluveni s některými developery na akvizici hotového produktu, nakonec jsme však do projektů nevstoupili. V tuto chvíli je v tomto segmentu pro nás stále hodně neznámých. Neříkám ale, že je to pro nás uzavřená kapitola.

**Co konkrétně vám vadí?**

Když jsme se bavili s několika velkými skupinami o tom, že od nich koupíme portfolio, měli jsme v tom modelu problém s třemi zásadními věcmi. Jednou je růst kapitálové hodnoty bytu, druhou nájem a třetí obsazenost. Developer vám totiž prodá prázdnou budovu s očekávaným výnosem kolem čtyř procent, což je poměr očekávaného nájmu a prodejní ceny nemovitosti. Jenže uvažovaná hodnota nájmu je čistě virtuální. Není jasné, jak vysoké budou nájem v dalším období, a stejně tak lze jen těžko predikovat růst kapitálové hodnoty rezidencí.

**Je pravda, že s vyšší nájmu poněkud zamával covid.**

Celkem výrazně. Pozastavením činnosti platform typu Airbnb se na pražský trh dlouhodobých pronájmů vrátilo přibližně 19 tisíc bytů, což vedlo k poklesu nájemného v průměru o pětinu. I proto není jasné, kde je nějaká udržitelná hranice nájemního bydlení v Česku. Další nevýhodou je krátkodobost nájemních smluv a v neposlední řadě je zde velmi složitá právní situace mezi pronajímatelem (právníčkou osobou) a nájemcem (fyzickou osobou).

„Nebráníme se navázání nových spoluprací s dalšími **ZKUŠENÝMI DEVELOPERY**, kteří by se na investici podíleli zhruba dvaceti až padesáti procenty. Nově jim chceme nabídnout i pomoc s financováním stavebních pozemků.“

**Zmínil jste spolupráci s developery. O koho jde a na jakém principu vám to funguje?**

V rezidenčním sektoru spolupracujeme aktuálně se třemi společnostmi – Finep, JRD a YIT. RSJ má majetkový podíl v projektech, které dělají developeri pod svým jménem, ale zároveň tvoří projekty společně s nimi. Nejde tedy jen o finance. Nebráníme se navázání spolupráce ani s dalšími zkušenými developery, kteří by se na investici podíleli zhruba dvaceti až padesáti procenty. Navíc jim nově chceme nabídnout ještě něco jiného – pomoc s financováním stavebních pozemků.

**Jakým způsobem?**

Půjde o náš nový podfond Landbank, který nakoupí pozemek místo developera. Ten si bude zajišťovat povolovací procesy a bude mít povinnost si pozemek koupit po získání potřebných povolení, klidně až za několik let. Výhodou pro něj bude, že nemusí na začátku alokovat velký objem prostředků na dobu povolovacího procesu, který například v Praze trvá až sedm let.

**Jaká výhoda pak plyne pro samotný podfond a jeho investory?**

Kupní cenu si navýšíme při povinném odkupu. Její výši, která bude po celou dobu zafixovaná, bude developer vědět předem. Na oplátku očekáváme, že s ním v ideálním případě budeme na daném pozemku realizovat development.

**Sami do developmentu jít nechcete?**

V minulosti jsme to tak dělali, ale pak jsme došli k závěru, že je pro nás lepší realizovat projekty s partnery. V developmentu je ideální, když máte pro každou oblast interní tým, na prodej, projekt management a podobně. Jenže my jsme finanční skupina a diverzifikace našeho portfolia je tak obrovská, že něco takového nechceme. Navíc bychom byli více pod tlakem sí určitý projekt i přes možné vysoké ceny na trhu koupit, abychom dali lidem práci. V současné chvíli máme v segmentu realit tým asi dvanácti lidí a pod žádným takovým tlakem nejsme. To je naše výhoda.

**Ve svém portfoliu máte i kancelářské budovy. Jak vnímáte jejich budoucnost poté, co se ukázala jejich zastupitelnost prací z domova?**

Věřím, že kanceláře nebudou zdaleka pod tak velkým tlakem jako obchodní centra a že se poptávka po nich v dlouhodobém horizontu vrátí na původní úroveň. V případě home office se totiž nakonec ukáže, že efektivita práce jde spíše dolů.

„Postupem času se více  
otvíráme i externím investorům.

## NIKOLI RETAILOVÝM, ALE KVALIFIKOVANÝM.

Náš ideální investor má v portfoliu  
podfondů RSJ Investments vložen  
milion eur a více.“

### Věříte tomu natolik, že budete kupovat další projekty?

Ano, rádi bychom nakupovali, jen ne za ceny, které jsou aktuálně na trhu. Navíc u nás to není jen otázka ceny. Kromě toho musí mít budova i určitý přesah, čímž se lišíme od fondů, které nakupují jenom podle finančně měřitelných investičních kritérií.

### Proč to tak máte nastavené?

Je to dáno typem našich investorů. Těmi jsou friends & family, tedy lidé, kteří jsou nějakým způsobem spojení s RSJ, a přátelé. V okruhu našich stálých spoluinvestorů jsou například zakladatelé Avastu Eduard Kučera a Pavel Baudiš. Postupem času se více otvíráme i externím investorům. Nikoli retailovým, ale kvalifikovaným. Náš ideální investor má v portfoliu podfondů RSJ Investments vložen milion eur a více.

### Jak vypadá participace investorů ve vašich obchodech prakticky?

Když se nám něco líbí a chceme to koupit, oslovíme naše stávající a vybrané potenciální investory, zda by do toho šli s námi. Spoluinvestoři jsou majiteli investičních akcií daného podfondu, kterých máme celkem sedmáct – od realit po private equity. Pro financování investic využíváme z většinové části externí zdroje včetně bank, zbytek poskládáme z našich peněz a peněz našich spoluinvestorů. A co se týče výnosu, který nabízíme, ten se liší podle míry rizikovosti investice od 4 procent po 15 až 20 procent.

### Dejme si konkrétní příklad. Jak se vašim investorům zhodnotila během pandemie vaše vlajková loď v segmentu kanceláří, budova Enterprise?

V jejím případě měli dva nájemci klauzuli, že mohou zmenšit své prostory, což také udělali. Aktuálně máme zhruba 5procentní neobsazenost, tedy z 30 tisíc metrů čtverečních je 1500 volných, do konce roku ale 800 metrů čtverečních zaplníme. Co se týče hodnoty nemovitosti, ta díky levným penězům na trhu vyrostla. Celkově tedy investoři svůj vklad zhodnotili.

### Jak se vyvíjí vaše projekty v Bratislavě, kde jste v zimě dokončili multifunkční kancelářský objekt Pradiareň 1900?

Tento projekt jsme dělali ve spolupráci s developerskou společností YIT Slovakia spolu s rezidenčními projekty Nuppu a Zwim v této oblasti. Ihned po kolaudaci ve čtvrtém kvartálu 2020 se do objektu nastěhoval první nájemce, slovenská pobočka Microsoftu. Další nájemci následují, takže do konce prvního pololetí 2021 již máme obsazeno cca 80 procent ploch. Do konce roku bychom pak budovu mohli nabídnout na investičním trhu k prodeji.

### Proč prodat, když je vaším dlouhodobým zájmem nemovitosti spíše držet?

Protože ji vlastníme společně s YIT, u níž je zřejmé, že bude z nemovitosti chtít co nejdříve exitovat. Developeri pracují s jinými maržemi, a proto nechtějí držet něco, co nese třikrát až čtyřikrát méně.

### Jak si vede váš projekt luxusního hotelového komplexu na Zanzibaru?

Jsme nadšení z toho, jak se to rozjelo. Zuri Zanzibar jsme otevřeli v létě 2018 a už po roce jsme byli profitabilní. První vlna covidu přišla v tamním období dešťů, které bývá tradičně návštěvnicky slabší. Menší návštěvnost jsme vloni zaznamenali i v červnu a červenci, ale pak začal zájem opět růst a poptávaly se ty nejluxusnější vily a hosté přilétali soukromými letadly, protože letecké společnosti nefungovaly.

### Jak to vychází finančně?

Navzdory propadu hotelového segmentu jsme v prvních třech letošních měsících dosáhli obsazenosti více než 90 procent a mohli už třetí rok v řadě zvýšit ceny. Naše EBITDA by měla na konci roku 2021 být kolem 6 milionů dolarů. V dlouhodobém časovém horizontu ale chceme mít v tomto projektu méně vázaných peněz, proto hledáme spoluinvestora i ho aktivně prodáváme jako celek.

### Zajímají vás i jiné země?

Věříme spíš v domácí prostředí. Pokud bychom se dívali jinam, bude to v rámci střední Evropy. Může se stát, že jednou vstoupíme do Polska, Německa a Rakouska, ale to by muselo být s někým, koho známe. Přece jenom jde o jiné investiční prostředí, legislativu i odlišnou kulturu podnikání. ●