O kvalitní realitní projekty **se banky perou**

PETRA NEHASILOVÁ

Peníze na realitní trhu nechybějí. Banky ale mnohem pečlivěji sledují, komu půjčují, jak kvalitní je projekt a zda jeho ekonomika obstojí i při dražším financování. Trinity Bank dnes spravuje realitní úvěrové portfolio kolem 38 miliard korun a chce dál výrazně růst.

Kdybyste měl dnes deset milionů korun a chtěl je investovat do nemovitosti, co byste koupil?
Vždy záleží na tom, co těch deset milionů pro konkrétního investora znamená a jak vypadá celé jeho portfolio. Pokud bychom se bavili o běžném bonitnějším člověku, který má vedle nemovitostí také nějaké finanční investice, osobně bych stále preferoval byt v Praze nebo Brně. Výnos bude nižší, ale očekával bych větší stabilitu ceny i budoucí poptávky. Nemovitosti bych přitom viděl zhruba na 30 až 40 procent osobního investičního portfolia, pokud dohlédneme od vlastního bydlení. U člověka s větším majetkem už se samozřejmě dá s využitim úvěru přemýšlet i o menší komerční nemovitosti v regionu. Ta může nabídnout vyšší výnos, ale také větší riziko a výrazně více práce.

Takže investiční byt v Praze stále dává smysl?
Může dávat, ale už by se na něj nedíval automaticky jako na nejlepší možnost. Pokud má člověk například vlastni bydlení financované hypotékou, podíval bych se nejdříve na to, kdy mu končí fixace a za jakou sazbu bude refinancovat. Pokud se dostáváme přes pět procent, což už považuji za poměrně významnou hranici, může být naprosto racionální část volných peněz použit na umoření vlastní hypotéky místo nákupu dalšího bytu. Samozřejmě můžete vzit deset milionů, přidat další úvěr a koupit dva nebo tři byty. Pak už ale do značné míry spekulujete na další růst jejich ceny. V lepších lokalitách totiž výnos z nájemného zpravidla pěti procent nedosahuje, takže vám nepokryje ani úrok z hypotéky.

Jaký výnos by tedy dnes měla investiční nemovitost nabídnout?
Pokud používám finanční páku, tedy hypotéku, osobně mi dává smysl, aby procentní výnos z nájemného byl vyšší než úroková sazba úvěru. A právě to dnes u bytů přestává na mnoha místech vycházet. Investor pak musi počítat s tím, že část návratnosti přijde z růstu hodnoty nemovitosti. Já si myslím, že ceny kvalitních nemovitostí budou nominálně dál růst, minimálně dlouhodobě s inflací. To ale neznamená, že jejich hodnota



FOTO POSKYTNUTO TRINITY BANK



„ V lepších lokalitách výnos z nájemného zpravidla pěti procent nedosahuje, takže vám nepokryje ani úrok z hypotéky.

musí stejně výrazně růst i reálně. Navíc už existují alternativy, které nabízejí zajímavý výnos bez práce spojené s nemovitostí. To je opět o celkovém nastavení investičního a majetkového portfolia, současné situaci daného člověka, jeho zkušenostech a preferencích, jako je averze k riziku, nebo naopak maximalizace výnosu z investovaného kapitálu.

Mohou vyšší sazby alespoň přibrzdit růst cen bytů?

Ve velkých městech bych dramatický scénář směřem dolů nečekal. Praha, Brno a další silné lokality mají stále nedostatek bytů vůči poptávce. Vyšší sazby mohou část zájemců odradit a trh mírně ochladit, ale podle mě to nebude stačit na znatelné pokles cen. Jiná situace může být v regionech, odkud mladí lidé odcházejí a poptávka dlouhodobě slábne. Tam navíc někdy vidíme velmi vysoké nabídkové ceny, které vůbec nemusejí odpovídat cenám, za které se nemovitosti skutečně prodají. Právě v takových lokalitách se mohou nůžky mezi představou prodávajícího a ochotou kupujícího platit rozevírat výrazněji.

Co znamenají vyšší úrokové sazby pro velké realitní projekty?

U výnosových nemovitostí se vyšší úrok promítne buď do cen, nájemného, nebo do výnosu, který je investor ochoten akceptovat. Při refinancování dnes zpravidla vidíme sazby třeba o procentní bod až procento a půl výše než při předchozí fixaci. Pokud cash flow nemovitosti vyšší úrok neunese, banka logicky nemůže nabídnout stejný objem financování a může být potřeba dodat vlastní kapitál. Na druhou stranu bývají refixace typicky po několika letech a mezitím vzrostlo nájemné i hodnota nemovitosti. Takže vyšší sazba automaticky neznamená, že se financování musí snížit.

Trinity Bank v minulosti mluvila o větším zájmu o kanceláře. Platí to stále?

Ano. Historicky jsme byli velmi silní v developementu a významnou část portfolia tvořil rezidenční development. S tím, jak rosteme, portfolio více diverzifikujeme a přidáváme dlouhodobé úvěry na výnosové nemovitosti. Neznamená to, že chceme dělat jen kanceláře. Ale kvalitní pronajaté kancelářské budovy v dobrých lokalitách nám dávají smysl a financujeme je. Stejně tak může fungovat kvalitní logistická nemovitost či retail park.

U kterých projektů jste naopak opatrní?

Nejde ani tak o konkrétní segment jako o kombinaci projektu, klienta a lokality. U výnosové nemovitosti je zásadní nájemník, délka nájemní smlouvy, možnost nájemníka nahradit a samozřejmě diverzifikace příjmů. Dlouhodobě jsme opatrnější třeba u části skladového developmentu. Byl tu velký boom a není možné předpokládat, že bude fungovat každý sklad na každém místě. Pokud chybí kvalitní lokalita a dlouhodobá smlouva se silným nájemcem, riziko rychle roste. A podobné je to u rezidenčního developmentu. Vysoké prodejní ceny přitahují

nové hráče, kteří si řeknou, že na tom také vydělají. Jenže development neumějí, nemají zkušenosti a takové vstoupí do horší lokality, nebo projekt koupí příliš draze. Pak se několik druhých problémů může velmi rychle poskládat do jednoho velkého.

Takže zkušenost developera může být pro banku stejně důležitá jako samotný projekt?

> **Pro banku není dluhopisová struktura automaticky důvodem projekt odmítnout. Je to ale velmi výrazný vykřičník.**

Určitě. Díváme se samozřejmě na lokalitu, u předprodejů, stavební náklady, předpokládané prodejní ceny a na to, jestli celá ekonomika projektu odpovídá realitě trhu. Ale velmi důležité je i to, kdo projekt realizuje. Nezkušený developer může mít na papíře pěkný rozpočet, jenže pak nedokáže stavbu správně vysoutěžit, náklady mu narostou, prodej trvá déle a zároveň platí vyšší finanční náklady. Když se tyto věci sejdou, projekt se může velmi rychle dostat do problémů. Proto mají výhodu silnější hráči, kteří mají zkušenosti, vlastní kapitál a jsou schopni reagovat, když se něco nevyvíjí podle původního plánu.

Jak dnes vypadá vaše realitní úvěrové portfolio a kam ho chcete v dalších letech posunout?

Na jeden projekt nebo jednu skupinu dnes dokážeme sami poskytnout financování až 2,5 miliardy korun. U investičních úvěrů máme spodní hranici 100 milionů korun, u developmentu minimálně 150 až 200 milionů. Průměrná skutečně načerpaná výše úvěru je dnes přibližně 200 milionů korun. Souvisí to i s tím, že máme hodně developerských úvěrů, které se postupně čerpají a následně relativně rychle splácejí. Celé naše realitní úvěrové portfolio je dnes zhruba 38 miliard korun a chceme dál výrazně růst, až někam k 65 miliardám korun. S tím by měla růst i průměrná velikost načerpaného úvěru, a to ze současných zhruba 200 milionů na 330 milionů korun. Portfolio přitom chceme skládat jak z velkých transakcí v řádu jedné až dvou miliard, tak z menších úvěrů kolem 100 až 200 milionů korun.

Je vůbec v Česku dost kvalitních projektů, které mohou banky financovat?

Pro banky, které financují kvalitní projekty a prémiové nemovitosti, prostor stále je. To ale vůbec neznamená, že se staví dost. Především v Praze a dalších silných lokalitách by bylo potřeba stavět výrazně více, aby se nabidka alespoň přiblížila poptávce. Teprve potom by bylo možné čekat určitou stabilizaci cen. Nemyslím spíš by nemuser růst takovým tempem. Z pohledu bank je konkurence o opravdu kvalitní projekty značná.

Když projekt nedostane peníze od banky, často sáhne po dluhopisech nebo crowdfundingu. Je to legitimní alternativa, nebo pro vás varovný signál?

Je to legitimní součást trhu. Nebankovní financování může jít do rizika, které banka z principu podstoupit nechce. Banka se totiž velmi silně dívá na to, jak cash flow projekt vytváří a co je schopné splácení úvěru skutečně unést. Velmi kritický jsem ale u dluhopisů. Nemluvím o dluhopisech silných, bonitních



skupin, které tento nástroj standardně používají. Problém vidím tam, kde peníze poskytují běžní lidé, kteří riziku projektu často nerozumějí. Pokud někdo slibuje vysoký výnos, který neodpovídá skutečné schopnosti projektu peníze vydělat, může být riziko od začátku extrémně až neúměrně vysoké. A pokud developer financuje část, kterou banka považuje za jeho vlastní kapitál, ve skutečnosti dalším drahým dluhem, je to další závažný prst. Při růstu sazeb nebo zpomalení trhu pak nemusí mít kde brát. Pro banku proto není dluhopisová struktura automaticky důvodem projekt odmítnout. Je to ale velmi výrazný vykřičník.

Jiří Vančura

Ředitel nemovitostního a korporátního financování Trinity Bank. V bance působí od roku 2015, od roku 2020 vede její korporátní a realitní financování. Předtím pracoval mimo jiné v ČSOB v oblasti restrukturalizací úvěrů a ve finančním řízení průmyslové společnosti. Vystudoval VŠE v Praze.