

Rozhovor: Developerům pomůže chytrý finanční mix



16. 08. 2022 | [Rozhovory](#)

Navzdory covidu mají v manažerském programu Nemovitosti a jejich oceňování (MBARE) na Vysoké škole ekonomické plno. Do kurzů posílají své zaměstnance pro zvýšení kvalifikace investoři, developeři, právnické i konzultantské firmy. Cestu mezi ně si zatím nenašli zástupci obcí a státu. „Je to škoda. Protože je třeba, aby se veřejný sektor a úřady začaly zabývat developmentem nikoliv pohledem my proti developerům, ale my společně s developery,“ říkají Jaroslav Kaizr, odborný ředitel programu MBARE, a Barbora Rýdlová, akademická ředitelka programu MBARE.

MBA program Nemovitosti a jejich oceňování (MBARE) jste spustili před více než čtyřmi lety, protože na trhu bylo podle vás málo developerů a málo lidí rozumělo developmentu a investicím do nemovitostí. Splnil dosavadní průběh programu vaše očekávání?

Jaroslav Kaizr: První čtyři ročníky MBARE předčily naše očekávání. Ať již z pohledu zájmu posluchačů, protože jsme měli zcela naplněnou kapacitu a zájem o program je pořád velký, nebo zájmem ze strany odborné veřejnosti, z níž se rekrutují naši lektoři. Jejich zájem působit v našem programu je trvalý a další mají zájem se na programu podílet formou odborných konzultací a přednášek. Navíc se nám daří přenášet znalosti z programu MBARE i do bakalářského a magisterského denního studia na VŠE, a o tom se nám při založení programu ani nezdálo.

Barbora Rýdlová: Čekala jsem, že budeme mít standardní program, jakých máme na VŠE hodně. Ale podařilo se nám z programu rozvinout samostatnou strukturu, která nespočívá pouze ve výuce, ale i v dalších navazujících aktivitách. Pořádáme konference, networkingová setkání, spolupracujeme na zajímavých odborných úkolech. Kromě výuky se nám tak povedlo vytvořit platformu, na níž se setkávají odborníci z oblasti nemovitostí. A máme další nápady, co udělat lépe, v čem a kam se rozvíjet.

Jaký máte na program ohlas od firem, které na realitním a developerském trhu působí?

BR: S řadou těchto firem spolupracujeme. Samy k nám posílají své zaměstnance, aby si zvýšili kvalifikaci. To naznačuje, že náš program je pro tyto zaměstnavatele cenný. Máme také dobrou zpětnou vazbu od absolventů, třeba v tom, že se jim podařilo posunout se v kariéře nebo dostali od stávajícího zaměstnavatele lepší příležitosti či šanci pracovat na zajímavějších projektech.

JK: Developeři, investoři i realitní agenti mají zájem se na programu podílet. Každý akademický rok děláme se studenty prohlídky osmi až deseti projektů. Těší nás, že realitní společnosti jsou ochotny poskytnout svůj čas a zorganizovat prohlídky pro naše posluchače. Je skvělé, že si uvědomují dosah programu MBARE, a aktivně se spolupodílí na jeho obsahu. Máme také spoustu hostujících lektorů, například z řad bank nebo z profesních organizací, kteří se chtějí s posluchači podělit o své odborné názory.

Do jak velké hloubky jsou firmy ochotny sdílet informace o projektech s posluchači, kteří jsou často od konkurence?

JK: Zájmem programu MBARE není diskutovat obchodní tajemství. Spíše jde o diskuzi nad odbornými tématy, která jsou společná celému odvětví. Firmy samy mají

zájem se podělit o informace a zkušenosti z reálných projektů, protože právě diskuze s posluchači často přináší nové podněty.

BR: Naposledy jsem byla s posluchači v projektu Corso Karlín, kde se studenti dozvěděli, jak vypadá facility management v praxi. Prohlíželi jsme si technologie, mluvili jsme o energetických úsporách, o efektech, jestli má budova prosklenou fasádu, jak je to s náklady na vytápění a chlazení. Na reálných projektech tak studenti získají přehled, jak o jednotlivých tématech přemýšlet komplexně.

Kolik absolventů zatím programem MBARE prošlo?

JK: Program MBARE má 32 absolventů z prvních dvou běhů. V aktuálních dvou bězích studuje dohromady 48 posluchačů, polovina z nich letos přistoupí ke státní zkoušce.

Čtyřicet posluchačů v jednom běhu je maximum, nebo můžete ještě zvýšit kapacitu?

JK: Je to maximum. Nechceme kvantitu na úkor kvality.

Odkud posluchači nejčastěji přicházejí?

JK: Mění se to v každém běhu. V prvním jsme měli posluchače hodně z poradenských společností. Druhý běh obsadili více lidé od privátních investorů a developerů. Třetí běh je obsazený opět více posluchači z developerských firem a z okruhu investorů. V zatím posledním běhu je více poradců a právníků. Kromě toho nás těší i zájem ze strany znalců na tržní oceňování nemovitostí. V každém případě se snažíme, aby se absolventi a posluchači měli možnost mezi sebou pravidelně potkávat při eventech, které organizujeme. Networking považujeme za důležitou součást programu.

Chodí k vám studovat také zástupci veřejného sektoru, který má velký vliv na to, jak se staví?

JK: Zatím nikoliv a je to škoda. Jednou ze základních myšlenek programu MBARE je rozšíření znalostí o fungování trhu s nemovitostmi do regionů, což se daří. Zatím se však nedaří přilákat do programu zástupce státní a místní samosprávy. Nemovitostní trh trpí nedostatkem znalostí, což často znamená nepochopení mezi developery a místními úřady. Proto by bylo dobré, kdyby si MBARE všimly instituce jako

Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Svaz měst a obcí nebo ČNB, aby se začaly zabývat nemovitostním trhem a developmentem nikoliv pohledem my proti developerům, ale my společně s developery.

S městy a obcemi spolupracujete?

JK: Spolupracujeme například s Pražskou developerskou společností, a to velmi dobře. Jsou našimi partnery při vypracovávání studentských developerských projektů v posledních dvou bězích. V minulosti jsme pracovali na projektech s Ostravou a Karlovými Vary.

Upravujete obsah a složení předmětů podle vývoje na trhu a aktuálních trendů?

BR: Největší úpravy jsme udělali hned po prvním běhu, kdy jsme měli velkou zpětnou vazbu od studentů. Konzultovali jsme zkušenosti také s lektory. Upravovali jsme především časové dotace a obsahový záběr u jednotlivých předmětů. Protože jsme program akreditovaný významnou profesní organizací odborníků v nemovitostech RICS, tak musíme dodržet určité složení předmětů a obsahu, které je třeba v kurzu odučit. Jsme si ale vědomi, že musíme být flexibilní. V jednotlivých předmětech proto zařazujeme přednášky hostujících lektorů z praxe na aktuální témata v dané době.

JK: Sice máme strukturu danou akreditací, ale každý lektor si v rámci obsahu daného předmětu může volit konkrétní náplň.

Řešíte se studenty podrobněji také změny, které pro financování developerských projektů přináší růst úrokových sazeb?

JK: Financování a jeho dostupnost a cena jsou obecně témata, kterými se teď budeme zabývat více než v předešlých letech. Financování projektů bude mnohem složitější než v minulosti. Na oblast financování jsme se v programu MBARE vždy zaměřovali a budeme v tom dále pokračovat. Studenti jako závěrečnou práci musí předložit vlastní dlouhodobý developerský projekt, ve kterém mimo jiné musí vyřešit i mix financování s ohledem na současný a předpokládaný vývoj trhu. V této souvislosti v září tohoto roku pořádáme konferenci CCFF, která je ve své nemovitostní sekci zaměřená právě na financování nemovitostí a související trend ESG.

Změní se nějak přístup developerů k financování projektů?

JK: Covid zrychlil trend vyšší diverzifikace zdrojů financování. A nynější vývoj ho jen podtrhuje. Kdo dokáže chytře namíchat různé finanční instrumenty, vyjde z prostředí nejistoty a rostoucích úrokových sazeb jako vítěz. Nezáleží přitom, jestli jde o malého nebo velkého developera.

Očekáváte útlum na trhu s nemovitostmi a novými projekty kvůli nejistotě ohledně dalšího vývoje ekonomiky?

JK: Na trhu a obecně v celé ekonomice nastává v těchto dnech zlom. Nikdo teď není schopen určit, co se bude dít na trhu v příštím kvartále nebo za rok, a o to obezřetnější developeři, investoři a jejich poradci musí v současné době být. Každý projekt je nutno více než v minulosti velmi důkladně zvážit a postavit na velmi pevných základech s dostatečnými rezervami pro případ nepředvídatelných okolností.

BR: Development brzdí také nedostatek pracovních sil ve stavebnictví. Dala by se v tomto ohledu využít příležitost vytvořená přílivem uprchlíků z Ukrajiny, pokud by tito lidé získali dobré pracovní a životní podmínky a mohli tady dlouhodobě zůstat. Budoucnost je také v recyklaci stavebních materiálů. Ted' jsme viděli, jak přerušení dodavatelských řetězců může způsobit nedostatek a z toho plynoucí zdražování stavebních materiálů, což se projevuje v rentabilitě developerských projektů. Pokud se povede část materiálů recyklovat, sníží se tlak na pořizování vstupů na nové projekty. Třeba by pak nebyl tlak na zastavování projektů tak velký.

JK: Pořád také platí, že není dostatek povolení pro nové projekty. Nabídka dlouhodobě zaostává za poptávkou, která se z různých důvodů napříč segmenty zřejmě utlumí. Ale i nabídka nových projektů bude menší kvůli vlivu dražších stavebních materiálů, nedostatku pracovních sil nebo dražšího financování.

Nahrává nynější situace firmám, které vymýšlejí technologie pro recyklaci stavebních materiálů?

BR: Recyklace je téma, které se řeší plošně, celospolečensky. K větší recyklaci trh tlačí evropské předpisy a už jsou vynakládány investice do recyklačních technologií. Nyní to vidíme u energií. Trend nahrazování energie z fosilních zdrojů alternativními zdroji

aktuální krize urychlí. Podobné to bude u stavebních materiálů. Investice do výzkumu a vývoje v oblasti recyklace a nových materiálů budou významnější.

Pořád se točíme kolem tématu udržitelnosti a ESG. Do jaké míry banky už zohledňují při poskytování úvěrů, jestli developerský projekt splňuje kritéria udržitelnosti?

BR: Půjde spíš vůbec o dostupnost zdrojů. Bankovní předpisy, které určují, jaké portfolio úvěrů mají banky poskytovat, přesně indikují, jaká kritéria mají projekty splňovat. Banky jsou v tomto poměrně striktní. Četné studie ukazují, že investice podle pravidel ESG zpravidla nemají levnější financování. Ale developery bude ke splnění parametrů udržitelnosti tlačit to, aby vůbec od bank financování získali.

JK: Nynější situace posílí trend přesunu k úspornějším technologiím v budovách. Více než v minulosti se bude zvažovat možnost využití obnovitelných zdrojů v provozu budov, návratnost obnovitelných zdrojů se zkrátí. ESG ovšem není jen o environmentálních dopadech, ale i o vyváženosti vzhledem ke komunitním a pracovním podmínkám, úspory tudíž nemohou jít na úkor životním podmínkám.

Bude se více developerských projektů financovat prostřednictvím zelených dluhopisů?

JK: Z mého pohledu jsou zelené dluhopisy především marketingovým nástrojem, jehož využití je doménou spíše pro velké hráče. Na úrovni menších nebo lokálních developerů si jeho využití v současné době lze jen těžko představit. Pokud vás zajímají moderní trendy ve financování v real estate, širší debata na toto téma proběhne na konferenci Czech Corporate Finance Forum 15. září 2022, kterou organizujeme na půdě FFÚ VŠE.

Jaroslav Kaizr (45)

Je vedoucím lektorem předmětu Trh s nemovitostmi. Má více než 15 let zkušeností jak na straně agenta, tak na straně developera pro středoevropský realitní trh. Od počátku své kariéry se zabývá zejména transakcemi na trhu s průmyslovými nemovitostmi. Působil ve společnostech Cushman & Wakefield, CTP a Savills. Od roku 2020 se stal partnerem a spolumajitelem developerské a investorské skupiny Demaco.

Barbora Rýdlová (45)

Na Fakultě financí a účetnictví VŠE v Praze vede katedru financí a oceňování podniku. Ve výuce se zaměřuje na oceňování podniků a korporátní finance, je garantem předmětu Corporate Finance v mezinárodním magisterském programu MIFA. Je akademickou ředitelkou programu MBA Nemovitosti a jejich oceňování, který spolu s kolegy na FFÚ VŠE vybudovala. Od roku 2010 do roku 2020 působila jako členka poradního sboru znalců pro oblast oceňování podniků Krajského soudu v Praze, nyní na Ministerstvu spravedlnosti ČR.

Autor: Jan Stuchlík

Líbil se vám článek? Podělte se o něj se svými přáteli:

BYZNYS & REALITY

LIFESTYLE

ROZHOVORY

ARCHITEKTURA & DESIGN

Estate Awards

O portálu

O magazínu Estate

Reference

Premium Media Group

Kontakt

Všeobecné obchodní podmínky

Zásady ochrany osobních údajů

Spravovat souhlas s nastavením osobních údajů

SOCIÁLNÍ MÉDIA

© 2021 ALL RIGHTS RESERVED
MADE BY **ROMANJELINEK.CZ** | FULL SERVISOVÁ MARKTINGOVÁ AGENTURA