

# NADROBNO, PROSÍM

KOUPIT ZANEDBANÝ ČINŽÁK V CENTRU PRAHY. OPRAVIT JEJ.  
A VMĚSTNAT TAM CO NEJVÍCE BYTŮ. PŘÍMOČARÁ STRATEGIE, KTERÁ  
ACORD INVEST DOSTALA MEZI NEJÚSPĚŠNEJŠÍ PRAŽSKÉ DEVELOPERY.

BIBIANA BEŇOVÁ, FOTO: MICHAEL TOMĚŠ

Ššš, ššš... Jen citlivé ucho zachytí šum rozprašovače, který v pravidelných intervalech kropí kapičkami parfému kamenné schodiště i zdobné kování zábradlí. Pečlivě vyvedené štuky na stěnách osvětlují velkorysé lustry. Když po schodišti činžovního domu z 19. století vystoupáte do některého z bytů, nabídne se vám pohlednicový výhled. Jeden z takových, jaké do Prahy před pandemií lákaly přes osm milionů návštěvníků ročně.

Pokud byste se takovým výhledem chtěli kochat z vlastních oken, budete si muset připlatit. Developerský projekt Castleviev House na Rašínově nábřeží dnes s cenovkou 300 tisíc za metr čtvereční patří k nejdražším adresám ve městě. „Přestože jsme tuto nemovitost zatím externě neinzerovali, máme už dlouhý seznam zájemců a zvažujeme, že vůbec poprvé nabídneme byty do prodeje formou dražby,“ netají spokojenost Serge Mayer, jeden ze spolumajitelů developerské společnosti Acord Invest, která projekt Castleviev House právě dokončuje. Firma, kterou podnikatel s německými a ukrajinskými kořeny šestnáct let buduje se svou životní partnerkou Vierou Šniderovou, se zabývá téměř výhradně přestavbou činžovních domů v centru Prahy. A jsou v tom víc než úspěšní.

Acord Invest se nenápadně probíjaval mezi velké pražské hráče a posledních pár let se mu daří držet primát právě ve výši prodejních cen za metr čtvereční. Podle analýzy poradenské společnosti Deloitte jej developeri v roce 2020 dokázali prodávat v průměru za více než 168 tisíc korun. Což je třicet tisíc nad celopražským průměrem a jednoznačně nejvyšší cena v top dvacíce největších pražských developerů.

Za výrazným úspěchem stojí přímočará byznysová strategie, v které není místa pro sentiment. „Acord Invest jsem zakládal v roce 2006, kdy jsem měl za sebou léta zkušeností s realitním byznysem v Kyjevě. Stavěli jsme tam novostavby a rodinné domky na okraji města a dařilo se nám velmi dobře,“ vzpomíná Mayer. V rámci větší skupiny spřátelených investorů měl aktivity i v Budapešti a rozhlížel se po dalších příležitostech k expanzi. „Praha mě lákala především kvůli stabilní koruně,“ tvrdí vystudovaný právník.

Realitní krize v následujících dvou letech však ušetrčila Mayerovi a jeho ukrajinskému byznysu tvrdou lekci. „Hodně mě to bolelo. Tehdy jsem pochopil, že je nevyhnutelné investovat pouze do stabilních projektů s jistými výnosy,“ konstatuje. Z Kyjeva se stáhl

úplně a následná analýza českého trhu vydefinovala jasnou strategii: držet se centra Prahy, kde jsou možnosti další výstavby limitované. „Ani v nejhorších dobách ceny kvalitních nemovitostí v historickém jádru města neklesly, nanejvýš se zastavil jejich růst. Při posuzování každého jednotlivého developerského záměru tak naše první otázka zní, zda daná lokalita utáhne krizi, či nikoli,“ zdůrazňuje Mayer.

Jelikož atraktivní brownfieldy v širším centru metropole si tou dobou už rozebraly větší developerské štky, příležitost uviděli Mayer se Šniderovou v relativně zanedbaném domovním fondu. „Specializujeme se právě na chátrající domy, které bývají v prémiových lokalitách trnem v oku i okolním rezidentům,“ říká vystudovaná zahradní architektka, která do Česka přesídlila ze Slovenska. V centru Prahy je takových budov stále dost. Jen město samo vlastní desítky domů ve špatném technickém stavu, další desítky drží restituenti nebo italská investoři, kteří v devadesátých letech levně skupili pražské Vinohrady, Vršovice či Nové Město, ale mnohdy neměli zájem dál investovat.

Ač se rekonstrukce historických domů v památkové rezervaci mohou jevit jako složitá disciplína, proti novostavbám nabízejí i nesporné výhody.

## ® nemovitosti | INVESTICE

„Jelikož jde o existující objekty, hodně času nám ušetří sloučené územní a stavební řízení,“ říká Šniderová. Proti vleklým řízením, jež bývají často důvodem bolehlavu u konkurence, jsou v Acord Invest schopni dostat byty do prodeje do dvou let od nákupu nemovitosti.

Velkorysé rezidence aspirující na žebříček top nemovitostí Forbesu ovšem nečekejte. Už u prvních projektů si dvojice ověřila, že největší hlad je na trhu po malých investičních bytech. A jelikož byznys model Acord Invest od počátku požadavkům trhu pragmaticky naslouchal, velkorysé městské byty v neoklasicistních či secesních činžáckých porcují jeho projektanti na malometrážní garsonky či byty s dispozicí 1+kk až 3+kk. Průměrná výměra prodaných bytů se podle statistik Deloitte pohybuje lehce nad třiceti metry čtverečními.

„U řady objektů došlo k přestavbám velkých bytů už za socialismu, v těchto případech se jedná o obnovu existujícího stavu. To řízení urychluje,“ konstatuje Šniderová. Strážci památkových hodnot podle ní míří své požadavky hlavně na společné prostory či fasády domů. „Detailně konzultujeme odstíny omítky, původní zábradlí nebo dlažbu. Ostatně, je i v zájmu budoucích majitelů, aby budova vypadala reprezentativně,“ tvrdí developerka. Co se děje ve střevech domu, prý úředníky s kulatými razítky až tolik nezajímá. „Tam máme daleko volnější ruku.“

A ruka developerů kreslí půdorysy dle nekompromisní matematiky, v níž platí, že u menších bytů lze snadněji vyšponovat cenu za metr čtvereční. A pokud jich dokážete do vinohradského činžáku vměstnat desítky, mohou to být zajímavé počty. „Přesto se snažíme ctít historii,“ zdůrazňuje Šniderová s tím, že třeba z bytu rodiny Němcových v Ječné ulici, kde se scházeli členové Charty 77, bude tematická kavárna s upomínkovými předměty.

Zatímco ještě před dvěma lety bylo z té stovky až osmdesát bytů na

prodej a dvacet na pronájem, dnes se poměr vyrovnal. „Jdeme podobným směrem jako všichni developéři. Právě uvádíme na trh další nájemní dům, takže poměr je teď padesát na padesát,“ říká Šniderová. Poptávka po malometrážních bytech neustává. Zatímco před pandemií mohli investoři počítat s výnosy z krátkodobých pronájmů, dnes je hlavním prodejním headlinem inflace. A Mayer nepochybuje, že turismus a krátkodobé pronájmy se do Prahy vrátí. „Pro střední třídu se z cestování stala samozřejmost, které se nebudou chtít vzdát,“ míní. I proto je součástí Acord Investu divize zaměřená na správu nemovitostí, která investorům zajišťuje další péči o domy.

Byznysovému konceptu Acord Investu se zjevně daří – aktuálně mají

v různé etapě paralelně rozpracováno osmnáct projektů, nejvíc v dosavadní historii. „Začínali jsme především jako manažerská firma, dnes se vstup nových investorů zvenčí snažíme omezovat. Stabilního partnera jsme našli v zahraničních fondech a stálých prověřených partnerech, s nimiž se nám lépe spolupracuje,“ tvrdí Mayer. Soukromý kapitál by chtěl používat jako alternativní zdroj k tuzemským bankám stále více. „Když vypukl covid, banky zazmatkovaly a zkomplikovaly nám realizaci dvou projektů. Soukromé financování je pro nás zajímavější a méně rizikové,“ říká. I proto se Acord Invest loni transformoval do akciovky. „Máme k dispozici víc ekvity, než kolik dokážeme reálně proinvestovat,“ netají se spolumajitelé Acord Investu v očekávání dalších úspěšných let. ®

