

Roste zájem o jakákoliv aktiva, která alespoň něco vynášejí

Podle investičního ředitele společnosti Avant Pavla Hoffmana je na trhu kvůli politice vlád i centrálních bank obrovské množství peněz.

–TEXT– Petr Kain –FOTO– Lukáš Oujeský

Už přes čtvrt století se Pavel Hoffman pohybuje ve světě finančních institucí. Letos se stal investičním ředitelem společnosti Avant – české jedničky mezi správci fondů kvalifikovaných investorů.

Jak se covid dotkl fondového byznysu a o jaké investice je největší zájem?

Co jsou vlastně fondy kvalifikovaných investorů?

Fondy určené pro investory, kteří vykážou „kvalifikovanost“. Musí mít znalosti, zkušenosti a finanční zázemí. Tyto fondy mají volnější regulaci a širší možnosti investování než běžné fondy. Často jde o netradiční, málo likvidní aktiva, jako třeba nemovitosti, orná půda, může jít o investice do firem, mincí nebo například prémiového alkoholu. Jde tedy o investice, které vyžadují specifické znalosti a může s nimi být spojeno vyšší riziko. Kvůli často omezené likviditě, musí mít také investor silné finanční zázemí.

Jaký vliv na byznys těchto fondů měla pandemie?

Krátkodobý efekt přišel loni na jaře, kdy se vše zastavilo, včetně přílivu peněz do fondů. Pak se v létě a na podzim vše rychle vrátilo do normálu a začátek podzimu byl z hlediska přílivu peněz nejlepším obdobím, jaké jsme kdy měli. Z hlediska střednědobého dopadu bylo nejpodstatnější, že došlo k velké monetární a fiskální expanzi. Do investic se tím pádem nahrnula spousta peněz a roste zájem o jakákoliv aktiva, která alespoň něco vynášejí. Pro fondy kvalifikovaných investorů to byla velká podpora.

Jaké typy investic jsou u fondů kvalifikovaných investorů nejoblíbenější?

Dlouhodobě jsou to nemovitosti a vše okolo nich. Může jít o development, byty, kanceláře, stejně jako třeba ornou půdu. Hodně roste zájem o private equity investice, tedy investice do firem.

Jak se výnosů nemovitostních fondů dotkne pandemie? Třeba těch, které investují do kancelářských budov?

Krátkodobě zatím k propadu u těchto fondů nedochází, protože tu hrají velkou roli nízké úrokové sazby a množství peněz, které brzdí pokles cen kancelářských budov. Proti tomu jde druhý faktor, totiž že řada společností zjistila, že lidé mohou ve větší míře pracovat z domova, a tudíž lze zrušením části pracovních míst ušetřit náklady. Zjednodušeně řečeno stačí sedm židlí pro 10 zaměstnanců. Viděno touto optikou by se mělo uvolnit 30 procent místa, tak to ale podle mě nakonec nedopadne. Po roce pandemie je cítit řada nedostatků práce z domova. Uvidíme, jak se s tím nakonec firmy popasují, dokážu si představit, že člověk dělá z domova jeden dva dny v týdnu, rozhodně však ne trvale celý týden. Do budoucna ale bude každopádně velmi záležet na kvalitě dané kancelářské budovy.



Po roce pandemie je cítit řada nedostatků práce z domova.

Dokážu si představit, že člověk dělá z domova jeden dva dny v týdnu, rozhodně ale ne trvale celý týden.



Pavel Hoffman

Investiční ředitel a místopředseda představenstva investiční společnosti Avant svou profesní kariéru zasvětil výhradně finančním institucím. Od akciového makléře, finančního analytika a vedoucího rozvoje vystoupal na kariérním žebříčku až na pozici místopředsedy představenstva a náměstka ředitele jedné z největších investičních společností v České republice, Amundi Czech Republic.

Ty, které nemají dobrou lokaci, okolí, kvalitu a komfort, tedy nejsou dobře postavené z pohledu nájemců a zaměstnanců, budou muset o své místo na slunci bojovat cenou, jako je nižší nájemné či vyšší příspěvky nájemcům. To samozřejmě může srazit cenu takových nemovitostí při případném prodeji.

Velkou ránu asi dostala i obchodní centra, že?

Tu největší dostala ta opravdu velká centra, kde je kino, spousta restaurací a nepotravinářských obchodů. I tihle silní hráči podle mě přežijí, možná dokonce získají podíl na úkor některých slabších. Ale čeká nás éra, kdy budou bojovat o solidní nájemce.

Jak vypadá váš typický investor?

Jsou jich dva typy. Jednak osoby, pro které fondy zakládáme. Ti přicházejí nejen s kapitálem, ideálně ve výši přes 100 milionů korun, ale i aktivy a nápady, jak je dál rozvíjet a vydělávat. Po nás chtějí, abychom fond založili a řídili. Buď jej používají pro úzký okruh lidí, třeba pro rodinu, nebo chtějí dál expandovat a po nás pak požadují, abychom jim získávali do fondu další investory. A to je ten druhý typ našich investorů. Ti drobnější, s jednotkami až desítkami milionů korun, kteří hledají investiční příležitost, do níž je vloží a nebudou se pak muset o nic moc starat. Jde o lidi ze střední a vyšší střední třídy, které trápí, že na účtech v bankách jsou v podstatě nulové úroky.

Jaká je nejtýpější výše investice takových klientů?

Nejčastěji je to přes milion korun, což je v případě fondů kvalifikovaných investorů minimální suma, kterou je možné investovat. My jim ale umíme tuto sumu rozdělit pro lepší diverzifikaci do více fondů s různou investiční strategií, rizikem, výnosovým potenciálem nebo investičním horizontem.

Jaký objem majetku aktuálně spravujete?

Aktiva jsou aktuálně zhruba 50 miliard korun, v rámci fondů kvalifikovaných investorů jsme tak jednička na českém trhu. Tato suma zahrnuje jak fondy, jež aktivně řídíme, tak ty, které jen administrujeme, to znamená, že zakladatel si investice řídí sám a my jen dodáváme zákonný servis okolo fondů. Ten poměr je 37 miliard ku 13 miliardám korun.

Jaká byla vaše osobní nejlepší investice?

Jednoznačně kuponová knížka. Sice mi tehdy v absolutních číslech vydělala málo, procentuální zhodnocení ale bylo velké, hlavně mě to však nasměrovalo do světa investic, protože jsem zjistil, že mě to strašně baví. No a další nejlepší investice byl můj první prodělek. Naštěstí přišel brzy a naštěstí šlo tehdy o malou částku, ale poučení z toho bylo velké. Naučil mě disciplíně a nikdy nekupovat nic jen kvůli tomu, že vám to dobře zní a v minulosti to hodně rostlo. ■