

Prioritou největší advokátní kanceláře v ČR jsou pro rok 2019 nemovitostní transakce a jejich financování



Havel & Partners je s více než dvěma sty právníky a ročními tržbami přesahujícími osm set milionů korun suverénně největší advokátní kanceláří na českém právním trhu. Zásadní postavení zaujímá i na trhu s poradenskými službami v oblasti nemovitostí a stavebního práva. K tomu, jakých velkých transakcí se firma zúčastnila a proč ke klientům kanceláře patří třetina českých a slovenských miliardářů, se vyjádřili řídící partner firmy Jaroslav Havel a partner Lukáš Syrový.

Vaše kancelář je známa komplexním záběrem a širší právních a daňových služeb. Jak silný je váš tým zaměřený na segment nemovitostí?

Jaroslav Havel: Pro právo nemovitostí máme specializovaný tým, který dále rozšiřujeme. Aktuální posilou je například Josef Adam, zkušený právník s více než patnáctiletou praxí a ještě donedávna člen představenstva společnosti České aerolinie a Český Aeroholding. Tým řídím přímo já spolu s kolegou Lukášem Syrovým a dnes jej tvoří asi pětadvacet právníků, včetně šesti partnerů kanceláře. Většina z jeho klíčových členů působila před příchodem k nám v předních mezinárodních kancelářích nebo na významných řídicích postech v soukromé i veřejné sféře. Ve vztahu k nemovitostem, stavebnictví a investičním projektům tak máme díky této personální kapacitě a odbornému know-how zásadní podíl na českém právním trhu. Naše roční tržby za poradenství v segmentu real estate pravidelně překračují 100 milionů korun. Co se týče našich sazeb, mimo standardní hodinový paušál dokážeme klientům vyjít vstříc i v rámci alternativních dohod podle objemu práce a typu a velikosti transakcí.

Můžete zmínit nějaké velké transakce, na nichž jste se podíleli?

Lukáš Syrový: Náš tým je každoročně zapojen do dvacet až třiceti významných nemovitostních transakcí a projektů, mnohdy včetně vyjednávání jejich financování. Z těch největších připomenu akvizici pražské kancelářské budovy Explora Business Centre, kdy jsme radili mezinárodní investiční a realitní skupině Golden Star Real Estate. Na konci loňského roku jsme pomohli investiční společnosti ZFP Investments prodat kancelářské centrum Florenc Office Center. Za zmínku stojí také naše poradenství investorům DBK Praha a Proxy-Finance při získání majoritního podílu v pražském obchodním centru Europark Štěrboholy nebo poradenství české investiční

skupině Accolade při akvizici akciové společnosti Letiště Brno, která má od Jihomoravského kraje dlouhodobě pronajato a provozuje mezinárodní letiště Brno-Tuřany, druhé největší letiště v České republice

Neradíte ale pouze společnostem, ale i fyzickým osobám.

O jaké klienty jde a co jim můžete nabídnout?

Jaroslav Havel: V našem klientském portfoliu se staráme asi o třetinu českých a slovenských miliardářů a další movité klienty z řad majitelů firem a jejich rodin, vrcholových manažerů, úspěšných sportovců a podobně. Těmto privátním zákazníkům poskytujeme komplexní služby, které se v případě nemovitostí týkají především investování jak v Česku, tak i v zahraničí. V poslední době se nejčastěji jedná o investice do exkluzivních komerčních nemovitostí, kdy je cílem dlouhodobé zhodnocování rodinného majetku, často prostřednictvím takzvaných family offices. Klientům ale pomáháme i s privátními nákupy, prodeji či pronájmy rezidentního bydlení nebo s investicemi do realitních fondů.

V poslední době roste počet a význam realitních fondů.

Jaké služby v souvislosti s nimi nabízíte?

Lukáš Syrový: Klientům radíme jak při výběru a nasměrování aktiv do otevřených či uzavřených realitních fondů doma a v zahraničí, tak při zakládání jejich vlastních fondů, capital raisingu, správě nebo i exitu. Díky dlouhodobým pracovním kontaktům u bank a nebankovních finančních institucí, u investorů, správců majetku či poradenské sítě jsme klientům schopni zajistit komplexní péči o jejich nemovitostní portfolia, a přispět tak k dlouhodobé maximalizaci jejich výnosů. ■