



Jaroslav Havel

Jaroslav Havel a Lukáš Syrový:
**LÍDREM ADVOKÁTNÍHO
TRHU CHCEME BÝT
I PRO OBLAST NEMOVITOSTÍ**

Realitní transakce a jejich financování patří k dlouhodobým prioritám firmy Havel & Partners. Největší tuzemská advokátní kancelář s více než dvou sty právníky, pěti sty zaměstnanci a ročními tržbami přesahujícími osm set milionů korun strategicky vede Jaroslav Havel. S partnerem kanceláře Lukášem Syrovým zároveň společně řídí právní tým zaměřený na nemovitosti a stavebnictví, který je jeden z největších a nejzkušenějších v České republice.

Na trhu s nemovitostmi se snaží zviditelnit obrovské množství poradenských subjektů. Jak se vám v této konkurenci podařilo dostat mezi špičku?

Jaroslav Havel: Na realitní trh a stavebnictví se intenzivně zaměřujeme od vzniku naší kanceláře v roce 2001. Do roku 2014 měl tuto sekci na starosti Jan Holásek. Po jeho odchodu jsem ji převzal já a následně se do vedení zapojil i Lukáš Syrový a Josef Hlavička. Do naší realitní skupiny jsme postupně přibírali ty nejkvalitnější a zároveň týmově zaměřené právníky, což je základ našeho úspěchu. Aktuální posilou je například Josef Adam, zkušený právník s více než patnáctiletou praxí a ještě donedávna člen představenstva společnosti České aerolinie a Český Aeroholding. Dnes máme ve skupině cirká pětadvacetí právníků, a to včetně šesti partnerů kanceláře. Většina z 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 sto milionů korun – přitom si stále udržujeme vstřícnou cenovou politiku. Mimo standardní hodinové sazby dokážeme klientům nabídnout často i paušál, cenový strop či jiné alternativní dohody podle objemu práce a typu a velikosti transakcí, včetně participace na výsledku. To si menší advokátní kanceláře typicky nemohou dovolit.

Pane Syrový, jak moc bylo obtížné naskočit do rozjetého vlaku a zapojit se do řízení takto robustní poradenské skupiny a agendy?

Lukáš Syrový: Nic zas tak dramatického to nebylo. V zásadě šlo o běžný kariérní posun, který je ovšem v Havel & Partners nadstandardně rychlý. Tedy pokud máte dobré pracovní výsledky. Do kanceláře jsem nastoupil v roce 2012 a o dva roky později se stal partnerem realitní skupiny. Před tím jsem měl ale jako většina kolegů zkušenost z mezinárodní kanceláře. Začínal jsem v britské kanceláři Lovells, do které jsem přišel ještě jako student čtvrtého ročníku právnické fakulty. Jeden z mých prvních větších projektů byla realizace výstavby obchodního centra Letňany. V Lovells, jež měla tehdy po světě tři a půl tisíce právníků a později se spojila s Hogan Hartson, jsem pracoval jedenáct let. Byl to můj odrazový můstek do světa velké advokacie, kam jsem se definitivně posunul po nástupu do Havel & Partners.

Můžete uvést pár příkladů, jaké společnosti zastupujete a co pro ně nejčastěji děláte?

JH: Klienty veřejně jmenovat nemohu, ale jedná se o desítky významných společností, investičních fondů, privátních investorů i subjektů veřejného sektoru. Naše poradenství pokrývá de facto všechny aspekty nemovitostních projektů soukromého i veřejného sektoru, od výstavby po transakce s nemovitostmi podle právních předpisů platných v České republice i podle mezinárodních standardů FIDIC nebo pravidel Evropské investiční banky. Běžně se tak zabýváme nákupy, prodeji a pronájmy nemovitostí v ČR i v zahraničí, rezidenčními

a developerskými projekty, rozvojem a regenerací průmyslových nemovitostí, infrastrukturními a PPP projekty, veřejnými zakázkami a výběrovými řízeními v oblasti nemovitostí, územním plánováním a stavebním řízením nebo projektovým financováním, strukturováním a vyjednáváním smluv s finančními institucemi. Samozřejmě čas od času musíme řešit i sporné otázky vznikající při výstavbě, včetně zastupování klientů v rozhodčích a soudních řízeních. Nezbytnou součástí naší každodenní práce je i posuzování dodržování právních předpisů v oblasti nemovitostí, stavebního práva a životního prostředí.

Na jakých nemovitostních transakcích jste se v poslední době podíleli a jaké vás do konce roku ještě čekají?

LS: Naš tým je každoročně zapojen do dvacet až třiceti významných nemovitostních transakcí v hodnotě desítek miliard korun, mnohdy i včetně vyjednávání jejich financování. Účastnili jsme se nejvýznamnějších nemovitostních projektů posledních let. Mezi největší a zároveň veřejně oznámené patřila například akvizice 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 Štěrboholky 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.

V několika významných projektech jsme také zastupovali mezinárodní developerskou společ-

nost Panattoni, ať už šlo o výstavbu logistických parků a následně vyjednávání nájemní dokumentace s různými společnostmi, nebo nedávný prodej dvou průmyslových hal v Nýřanech u Plzně. V současné době pracujeme na několika dalších transakcích v hodnotě několika miliard korun, jak na straně kupujících, tak na straně prodávajících. Transakce však zatím nebyly uzavřeny, proto je zatím nemůžeme komentovat.

Nicméně nezastupujete pouze právnické, ale i fyzické osoby.

Co nabízíte těmto klientům?

JH: Zastupujeme cirká třetinu českých a slovenských miliardářů a další movité klienty z řad majitelů firem a jejich rodin, vrcholových manažerů, úspěšných sportovců a podobně. Těmto privátním klientům poskytujeme komplexní služby, které se v případě nemovitostí týkají především investování v České republice 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 rezidenčního bydlení nebo investicemi do realitních fondů.

„V Brně a v jeho okolí existuje prostor pro mnoho investičních příležitostí.“

– Jaroslav Havel

Význam realitních fondů v poslední době roste, jaké služby v souvislosti s nimi nabízíte?

LS: Klientům radíme jak při výběru a nasměrování aktiv do otevřených či uzavřených realitních fondů doma i 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 nad rámec klasické právní služby zajistit skutečně komplexní péči o jejich nemovitostní portfolia, a přispět tak k dlouhodobé maximalizaci jejich výnosů.

Ve velkých městech a nejvíce v Praze je stále hlad po nových bytech a kancelářských prostorech. Pracujete také na projektech, které se týkají obnovy nebo revitalizace čtvrtí, kde dříve stály kupříkladu továrny, právě pro tyto účely?

LS: Volných greenfieldů už tolik není. Podmínky výstavby se ztěžují a zdražují. Proto naši klienti stále více sledují i brownfieldy, tedy místa uprostřed města, kde stojí právě ty staré továrny, a rekultivují je na bydlení, kanceláře, sklady nebo na výrobní nemovitosti. To je zdroj pozemků a příležitostí pro v zásadě jakoukoli stavbu. Tyto projekty mohou být svým způsobem jednodušší z hledis-

ka povolování, neboť všichni jsou raději, když vyrostе nový projekt tam, kde už něco stálo a navíc se zastaví ošklivá „hnědá“ plocha.

Minulý měsíc jste v Brně pořádali velkou nemovitostní konferenci Reality Forum 2019. Jak akci zpětně hodnotíte?

JH: Předně jsme rádi, že se nám podařilo zorganizovat setkání, které propojuje největší poradenské firmy specializované na nemovitosti s investory a dalšími relevantními subjekty na nemovitostním trhu. Zastřešujícím tématem konference byly reality a investice do nemovitostí v regionech Brno a Jižní Morava. Vzhledem k tomu, jak se vyvíjí tamní trh, kdy realitní investoři už nezůstávají pouze v Praze, ale hledají nové příležitosti i v regionech, jsme zvolili téma, které je aktuální a zajímá široký okruh subjektů. Konkrétně v Brně a v jeho okolí existuje prostor pro mnoho investičních příležitostí, o nichž jsme chtěli diskutovat, a podělit se i o naše dlouholeté know-how v této oblasti. Ohlasy na konferenci jsou vynikající jak ze strany účastníků, tak partnerů konference. Už se nám také ozývají další společnosti, které by se chtěly příští rok zapojit. Již na podzim tedy začneme připravovat druhý ročník fóra. Naší ambicí je, aby tato setkání patřila k nejprestižnějším událostem nejenom v Brně. ■



Lukáš Syrový