

JAK INVESTOVAT SÁM A BEZ BANK

PAVEL BAMBÁSEK

Český
investiční
průvodce



Druhé
vydání

Knihu věnuji všem, kteří hledají svůj vztah k penězům. Investice jsou nástroj v rukou umělce. Svět je váš ateliér a je pouze na vás, jestli budete tvůrci nebo diváci. Ať vám tato kniha pomůže tvořit vaše vysněné světy.

(psáno v Řecku)

JAK INVESTOVAT SÁM A BEZ BANK

Český
investiční
průvodce

Pavel Bambásek

Obsah

• Moje podnikání začalo ve 13 letech	9
• Co je to investování	27
• Trocha teorie: Co to jsou ekonomické cykly	37
• Investice VY SAMI	54
• Investice HOTOVOST	58
• Investice NEMOVITOSTI	62
• Investice POZEMKY, PŮDA	112
• Investice DLUHOPISY a PŮJČKY	130
• Investice AKCIE	136
• Investice ZLATO A MINCE	172
• Investice PEER2PEER PŮJČKY	184
• Investice CROWDFUNDING, VENTURE KAPITÁL (startupy) a jiné	190
• Investice BITCOIN	198
• Investice NESERIÓZNÍ – VAROVÁNÍ	204
• Váš vlastní investiční plán	211
• Investiční konference a semináře	218
• O autorovi	220



Moje podnikání začalo ve 13 letech

Moje cesta investora začala podnikáním. Přiřichl jsem k němu už jako třináctiletý, těsně po revoluci. Tenkrát jsme bydleli na Malé Straně a já po cestě do školy v Mostecké ulici potkával davy turistů. Napadlo mě prodávat jim batikovaná trička. Koupil jsem hromadu bílých triček, barvy a naučil se batikovat. Pověsil jsem je pak na sebe a k nim cedulku „250 CZK“.

A turisté ode mě trička opravdu kupovali, byl to úlet. Tahle obrovská zkušenost mi umožnila pochopit kouzlo podnikání. Zjistil jsem, že člověk může svůj nápad relativně snadno realizovat, a dokonce během krátké doby. Na začátku jsem přitom neměl dost peněz – bylo mi totiž třináct let. Poprosil jsem tatínka, který mi na barvy a trika půjčil. Pochopil jsem tak, že na realizaci nápadu není potřeba vlastní kapitál, je možné využít kapitál investora nebo půjčku. Táta měl víc funkcí, například také uklidnil maminku, která se bála, že mě třeba zavřou, když nemám povolení. Táta to s klidem pozoroval a s jiskrou v oku řekl: „*Nech ho, je mu třináct, na něj se zákony ještě nevztahují.*“ Naučil jsem se, že je dobré mít kontakty s vlivnými osobami.

Táta věřil v sílu zkušenosti a mně moc v životě pomohlo, že mi umožnil ty moje získávat tak brzo. Podle mě obecně platí, že v životě člověka jsou klíčové zkušenosti. Mají cenu zlata jak v osobním, tak pracovním směru. Já jich mám v obou směrech hodně, a když se objeví příležitost udělat nějakou další, skočím po ní. V investicích to platí obzvlášť.

Od dětství jsem byl spořivý typ. Rodiče mi pořídili vkladní knížku. Byla červená, od *České spořitelny*. Pamatuju si, jak jsem v osmi letech rozbil prasátko plné drobných mincí, dal je do pytlíku a šel s nimi do banky. „Ty to nemáš roztríděný?! To ti nevezmu!“ rozčilovala se paní u přepážky v Mostecké ulici. Nakonec mi mince vzala a já doma vítězoslavně koukal na zase o něco vyšší číslo naspořené částky. Vždycky mi dělalo dobře ukládat si na vkladní knížku peníze. Někdy jsem ji jen tak vzal a díval se, kolik mám naspořeno. Jednou za čas jsem se rozhodl něco si koupit, peníze vybral a pod dozorem rodičů si šel pro vytouženou věc. Jindy jsem za to koupil dárky k Vánocům.

Naučilo mě to, že spoření dává člověku svobodu. Za své peníze si můžete koupit, co chcete, nebo udělat radost druhým. Můj dědeček mi často vyprávěl „nešťastný“ příběh sousedů, který znal už od svého otce. Sousedé zdědili několik polí. Každý rok jich kus prodali a jeli za to na dovolenou. Můj praděda je tehdy dával svému synovi za špatný příklad: „Vidíš, Josífku, oni se o svůj majetek nestarají. Jednou jim dojde a nebudou mít nic, ti to ale dělají špatně!“ Pak ale přišla komunistická revoluce a znárodnění. Praděda potom mluvil jinak: „Ti naši sousedé, ti to ale dělali dobře!“ Na tom příběhu jsem pochopil, že majetek je pěkná věc, ale není v životě nejdůležitější. Je pomíjivý stejně jako my všichni. Kromě spoření je také dobré peníze utrácet a užívat si život.



Zhruba v polovině základní školy jsem zažil sametovou revoluci. Zvědavě jsem chodil kolem stovek trabantů zaparkovaných po celé pražské Malé Straně, když padala berlínská zeď. Byla to pro mě tehdy zábavná událost.

Jsem opravdu rád, že ruská okupace skončila. Jako střední školu jsem zcela automaticky zvolil obchodní. Dodnes čerpám z vědomostí a dovedností z té školy. Základy účetnictví, psaní všemi deseti nebo kupecké počty, to všechno jsou pro život podnikatele důležité věci.

V průběhu střední školy jsem vymýšlel různé skopičiny, jak vydělat peníze. Když jsem dělal brigádu v supermarketu, byl na trhu přebytek přepravek na lahve. Proto bylo těžké dostat za vrácené přepravy peníze. Lidé mohli vyměnit jednu za jednu, ale dávat peníze za bezcenné přepravy se nikomu nechtělo. Díky kontaktům ve své prodejně jsem ovšem já peníze za přepravy dostával. A narazil jsem na jinou prodejnu, kde přepravy rozdávali. Měli jich přebytek a nevěděli, co s nimi. Takto jsem párkrát vydělal několik set korun. Opět se mi potvrdilo, jak cenné jsou kontakty a vynalézavost.

Na vysokou školu jsem nastoupil na *Českou zemědělskou univerzitu*, obor jak jinak než ekonomie. Stihl jsem si prohloubit znalosti účetnictví a ekonomie. Nechyběly ani vědomosti o chovu prasat a pěstování obilí. I když studium bylo místy zajímavé, ze školy jsem odešel. Už v průběhu studia jsem začal podnikat. Prodával jsem počítače známým, dělal správu sítí pro firmy. Bylo to o hodně zábavnější než studovat školu.

Začínám investovat

Moje první investice byla podnikatelská – do založení počítačové firmy. V té době jsem už nějaký čas prodával počítače kamarádům a známým. Bylo mi pořád ještě kolem dvaceti a s mým společníkem jsme měli široký záběr: správu

sítí, poskytování internetu, prodej počítačů a taky internetovou kavárnu. Počítače byl rostoucí obor a ekonomika byla na vzestupu. I když tyhle zákonitosti ekonomiky jsem tehdy ještě neznal. Neměl jsem ponětí o praktických dopadech ekonomických cyklů, ani o tom, že se pohybují ve výjimečném oboru.



Už tehdy jsem ale měl cit na podnikání, snad zděděný po otci. Například před založením internetové kavárny jsem trpělivě stál na ulici a počítal kolemjdoucí. Pak jsem odhadl, kolik z kolemjdoucí by se mohlo stát zákazníkem a jakou asi budou představovat tržbu. Pomohlo mi taky, že kamarádi už internetovou kavárnu měli. Věděl jsem, že jim to jde dobře, a navíc jsem získal představu o konkrétních číslech. Porovnával jsem je s tím, kolik lidí chodí na ulici před jejich kavárnou. Moje místo mělo daleko větší potenciál a nespletl jsem se.

Po zhruba deseti letech jsem z firmy vystoupil. Odjel jsem totiž na měsíční dovolenou na Bali a po návratu mi bylo jasné, že dál už se neposunu. Seděl jsem v kanceláři, rozhlížel se po stěnách a došlo mi: „*Tady dalších deset let sedět nechci, potřebuju změnu.*“ Někdy se prostě stačí zastavit, udělat si v mysli prostor a může vám to změnit život.

Když se podívám zpět, můžu říci, že moje první investice do počítačové firmy se povedla nádherně. Měl jsem ji deset let. Celou dobu mě slušně živila a na konci jsem z firmy odešel s odstupným. Pokud se mě tedy někdo zeptá, co je podle mě nejlepší investice, odpovím, že do vlastního podnikání.



Po vystoupení z firmy jsem pět let cestoval po světě. Kromě léta jsem většinu času byl mimo Česko. Nejdéle jsem pobýval v jihovýchodní Asii, ale taky v Jižní a Střední Americe. První dva roky mi přišly jako sen. Objevoval jsem lidské povahy cizích rozvojových zemí.

Nejvíc mě vždycky zajímají lidé. Nové kultury mě ale časem přestaly bavit, všechno začalo být stejné, ať jsem jel kamkoliv. Jsem přece jen český fousek a nejvíc mi sedí Češi. Navíc jsem měl chuť zase něco budovat, na něčem společně pracovat s lidmi.

Když jsem cestoval, vedl jsem firmu na tvorbu webových stránek. Kvůli mým cestám tak trochu skomírala, ale nějak to šlo. Tvorba webů ale nebylo pro mě to pravé. Neuměl jsem posunout firmu na vyšší úroveň a stále se plácal v malých zakázkách. Cloumalo to se mnou ode zdi ke zdi: potřeboval jsem vydělávat peníze

a zároveň jsem chtěl něco budovat. Byl jsem demotivovaný znuděný cestovatel, hledající nový směr.



Při cestách jsem také zkoušel obchodovat na burze a začalo mi to jít. S radostí jsem tedy přesedlal na nový obor. Své budovatelské touhy jsem po návratu z cest v roce 2015 směřoval na založení fondu pro obchodování na burze. Jenže po tisících hodinách práce a stovkách tisíc korun investovaných do vývoje mé obchodování na burze zkrachovalo.

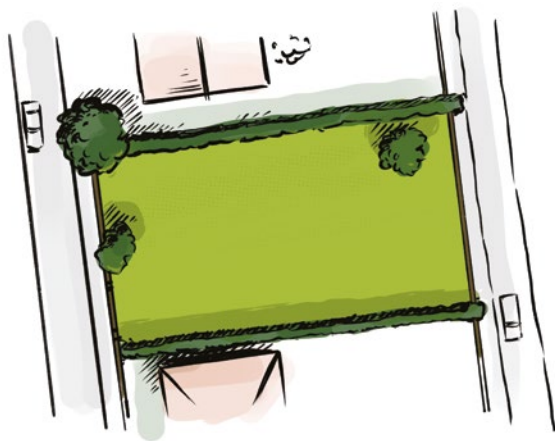
Bylo to tehdy psychicky velmi náročné období. Měl jsem založenou investiční firmu, v ní vložené své nemalé peníze a stejně peněz investorů. A otevřené obchody začaly jít proti mně. Měl jsem v nich velkou ztrátu a doufal v obrat do kladných čísel. Samozřejmě jsem prováděl určitá opatření a obchody podle aktuální situace upravoval. Vlastně to jediné, co jsem tehdy dělal, bylo přemýšlení, jak obchody upravit. Jak vytvořit takovou kombinaci, abych maximalizoval pravděpodobnost zisku a minimalizoval rizika. Prováděl jsem hypotézy a jejich analýzy, přemýšlel o všem víc než intenzivně a upravoval otevřené obchody.

Bohužel, ať děláte, co děláte, tak pokud jde o jednu situaci, na burze rozhoduje pouze náhoda nebo štěstí, chcete-li. To je psychicky náročné uchopit, zvláště když na elementu náhody závisí i peníze dalších lidí, kteří vám důvěřují. Moje obchodování na burze nakonec skončilo ztrátou a následně návštěvami kouče. Potřeboval jsem pomoci s rozhodnutím, co dál.

Po bolestivém váhání jsem investování na burze ukončil. Hlavním důvodem byl psychický aspekt obchodování. Vývoj obchodního účtu mi ovlivňoval psychiku a došel jsem k závěru, že takto žít nechci. Podpořila mě v tom i mnohá setkání se správci velkých fondů. Všiml jsem si, že i velcí, zkušení a ostřílení manažeři fondů mají při negativním vývoji svého fondu špatnou náladu. To prostě nejde ignorovat. Smekám před těmi, kteří tuto zátěž celý život zvládají a kvalitně spravují svůj fond.

Jak se později ukázalo, ukončit obchodování na burze bylo to nejlepší, co jsem mohl udělat. Když něco končí, něco jiného začíná, a to nové je zpravidla ještě lepší než to původní. U mě to doposud vždy platilo.

První investice do nemovitostí



Svoji investiční kariéru v nemovitostech jsem zahájil už v době, kdy jsem ještě měl počítačovou firmu, nákupem pozemků. Moc jsem nevěděl, co dělám, ale přišlo mi to jako dobrý nápad, a tak jsem do něj šel.

V roce 2004 jsem koupil pozemek ve Zdibech u Prahy. Stál tehdy asi 800 tisíc korun. Nebyl zasíťovaný, a dokonce ani v územním

plánu určen na výstavbu. Nový územní plán byl ale už před schválením, a tam už pozemek určen jako stavební byl.

Povedlo se a já jsem v následujících dvou letech spolu s dalšími patnácti majiteli sousedních pozemků vybudoval sítě včetně několika set metrů kanalizace a vody. Dělal to jedna stavební firma, v průběhu prací s ní bylo složité jednání a asi dvakrát značně navýšila cenu s ohledem na vzniklé komplikace při výstavbě. I tak to ale vyšlo celé dobře a já jsem přikoupil ještě jeden pozemek.

Další cennou zkušeností s nemovitostmi byla stavba domu. Tu jsem získal hodně brzy. Bylo mi dvacet, když jsem kvůli určité specifické rodinné situaci dostal na starost přestavbu chaty na rodinný dům. Byla to akce za několik milionů a já jsem se při ní naučil spoustu věcí. Jednal jsem se stavební firmou, pochopil, že v byznysu každý kope především za sebe a že u takových projektů není místo pro citlivky. Naučil jsem se orientovat v nabídkách mnoha firem, udělat si přehled o trhu, být schopen vybrat produkt a nespočet dalších věcí.

Oba pozemky ve Zdíbech jsem po osmi letech prodal každý za dva miliony. Kdybych ještě počkal, mohl jsem na každém vydělat o další tři miliony víc. Od času prodeje totiž ceny pozemků kolem Prahy stoupaly doslova jak pominuté. Dnes už bych to věděl a čekal, ale tehdy jsem neměl přehled o ekonomických cyklech a vůbec ne o tom, jak funguje trh s nemovitostmi. Člověk prostě někdy udělá chybu, nemělo by ho to ale zastavit. Zkušenost se počítá, ta má cenu zlata. Možná špatným rozhodnutím nevydělám maximum, ale díky nabyté zkušenosti v budoucnu vydělám daleko víc.

Na pozemcích ve Zdíbech jsem se naučil, jak funguje výstavba inženýrských sítí. Poučné bylo i jednání se skupinou vlastníků. I tady se mi znovu potvrdilo, že vlastně všechno jde, když se chce. Ačkoliv se může na první pohled zdát, že dohodnout se v šestnácti lidech je nemožné, opak je pravda. Lidé jsou ochotni k dohodě, a dokonce je

zcela reálné představit skupině lidí svou myšlenku, a pokud dává smysl, budou ji následovat a pomůžou vám s ní.



Osud mi přinášel vždy nějaké zajímavé výzvy. Někdy kolem roku 2005 jsem po následující dva roky spravoval činžovní dům na Praze 4. Naučil jsem se, jak uzavírat smlouvy, jak jednat s nájemníky, jak počítat příjmy a výdaje domu a mnoho dalšího.

Bylo taky třeba řešit opravy, takže jsem jednal s řemeslníky, dělal rozpočty, hledal vhodné dodavatele, kontroloval a přebíral práci a tak dále.



Po zkušenostech s přestavbou domu a následnou správou činžovního domu jsem se kolem roku 2008 bez váhání vrhl na rekonstrukci maminičina bytu. A její 2kk v paneláku značně prokoukl. Při téhle rekonstrukci jsem se nebál drsně smlouvat o ceny. Šlo mi to nejspíš docela dobře, protože řemeslníci už předem varovali své kolegy, ať mi nedávají vysoké ceny. Na rekonstrukci tohoto bytu jsem docela hrdý. Mimochodem: byt koupil táta ještě za svého života od jedné staré paní s tím, že tam mohla v klidu dožít a měla peníze navíc. Velmi povedená investice pro obě strany. Takové obchody jsou nejlepší: když vyhrávají obě strany.

Mou další investicí byl v roce 2008 byt na Praze 4, 2kk v cihlovém domě o rozloze 54 m². Byt byl vybydlený, zralý na rekonstrukci. Už naprosto samozřejmě jsem si při nákupu vyjednal slevu, ačkoliv byt byl levný už v nabídce. Vyšel na 1,8 milionu a rekonstrukce stála 300 tisíc. Po deseti letech jsem ho v roce 2018 prodal za 4,8 milionu. Mezitím jsem v něm bydlel nebo ho pronajímal.



*Byt po přípravě na prodej vypadal takto.
Podrobnosti přípravy na prodej popíšu v kapitole
o investicích do nemovitostí.*

Když jsem byt prodával, upravila ho špičková designérka. Má přítelkyně se podívovala, že se chovám úplně obráceně než běžní lidé. Bydlím v obyčejném bytě a na prodej z něj udělám krásný palác. Já jsem ale věděl, že se to vyplatí, a byla to pravda.

První investice do akcií

Další investiční zkušenosti už patří do oblasti akcií. Zhruba rok před krizí v roce 2008 jsem měl nějaké volné peníze a v novinách zahlédl zprávy o stoupajících akciových trzích. Bez jakékoliv znalosti problematiky jsem nakoupil pár akcií.

Chvilku stoupaly, ale pak se začaly propadat. Přišla krize. Já tehdy nevěděl, co to krize je, co se to vlastně děje. Přišlo mi to divné a měl jsem plán, že pokud se moje akcie propadnou o polovinu, tak je už prodám a jdu od toho. To se samozřejmě stalo a já všechny akcie prodal. Uhádnete, co se dělo pár měsíců po prodeji? Samozřejmě, akcie začaly opět stoupat.



Ze začátečnických pokusů, jako byl ten můj, si profesionální obchodníci dělají legraci. Můj pokus vypadal hodně podobně, jak to někdo namaloval na jednom fóru profesionálních investorů do akcií. Když dnes vidím, jaké akcie jsem měl, musel jsem se sám sobě zasmát. Měl jsem třeba *Apple*. V té době se totiž ani zdaleka nejednalo o nejdražší firmu na světě. Ano, kdybych akcie neprodal a držel je, mohl jsem krásně vydělat. Prostě typický amatér. Nakoupil na vrcholu, prodal po propadu. Naučilo mě to, že nemám investovat do něčeho, čemu nerozumím.

Od akcií jsem si dal nějaký čas pauzu. Po čase mi ale kamarád pověděl o možnosti obchodovat na burze formou rychlých obchodů v rámci jednoho dne. Byla k tomu webová stránka dvou údajně úspěšných obchodníků na burze. Tam vysvětlovali, jak na to, a tvrdili (a dodnes tvrdí), že jim to jde a že je to jednoduché. Měli pár jednoduchých pravidel, která učili návštěvníky svých kurzů. Když prý je budu následovat, můžu každý den dvě hodiny klikat do trhů a vydělat si dost na spokojený život. Kdo by to nechtěl? Na prodeji kurzů tito lidé vydělali desítky milionů korun, jak lze zjistit z výpisů účetnictví v obchodním rejstříku.



Naletěl jsem pohádce o dvou hodinách klikání denně za pohádkový příjem a šel do toho. Nejdříve mě to stálo sto tisíc korun za jeden obchodní účet. Všechny peníze jsem „proklikal“ jejich metodou. A nic.

Při dalším studiu jejich metody podle jejich návodu jsem získal pocit, že jsem asi byl příliš líný student. A tak mě to stálo dalších sto tisíc. Tím jsem tuto kapitolu uzavřel. Kouzlo těch pánů je v tom, že to umějí šikovně podat. Takže když člověk neuspěje, považuje to za svou chybu, myslí si, že měl třeba při obchodování nevládnutou psychologii nebo že špatně použil jejich metody.

Naučil jsem se, že vydělávat na burze není tak jednoduché, jak se může zdát. Zjistil jsem také, že i když někdo vypadá zcela věrohodně a přednáší před velkou skupinou lidí, neměl bych mu automaticky věřit. Je třeba používat kritické myšlení, nebo alespoň se snažit zjistit nezávisle na svých pocitech pravdu.

Trvalo mi dlouho, než jsem si připustil, že jsem ty lidi naprosto špatně odhadl. Neměl jsem žádné znalosti o akciových trzích, prostě jsem věřil svému úsudku o jejich věrohodnosti a stačilo mi to k tomu, abych slepě následoval jejich rady. Opět velká škola. To, co mě to naučilo, mi ale v životě už přineslo nebo zachránilo daleko víc než tehdy promarněných 200 tisíc korun.

Po delší pauze mě to ale opět k burze přitáhlo. Tentokrát jsem zkusil obchodovat s komoditními spready. Na burze se dá obchodovat nejen s akciemi, ale také s komoditami – třeba pšenicí nebo kukuřicí. Existuje určitý speciální typ obchodování, kdy se kombinují dva obchody dohromady.

Tomuto typu obchodu se říká komoditní spread. Kupodivu se mi podařilo na tomto obchodování vydělat pár desítek tisíc. S odstupem se domnívám, že spíš dílem štěstěny než čehokoliv jiného.

Obchody s komoditami mě naučily, že mi více vyhovuje, když obchod trvá delší dobu. Jsem založením analytický typ a rychlé obchody jsou pro mě náročné, zvláště když se uzavírají ve stresu. Potřebuji čas na rozmyšlenou. Přesto mě v té době ještě stále lákala představa vydělávání na burze.

Objevil jsem opce. Tento nástroj používají obchodníci na burze pro pojištění obchodů. Dá se s nimi samostatně obchodovat a obchody trvají týdny či měsíce. Po čase jsem na obchodování s opcemi vyvinul vlastní systém. Opravdu to fungovalo a já vydělal milion korun za rok. Peníze jsem investoval do dalšího vývoje systému. Začal jsem spolupracovat s několika matfyzáky.

Ukázalo se, že můj systém už nefunguje, což je – jak jsem později zjistil – obecně problém všech systémů. Není možné najít systém, který funguje pořád. Na odhad trhů nejde žádná matematika použít, musíte to udělat logickou úvahou. Založil jsem tedy investiční firmu a obchodoval na základě odhadu trhů. Ďábel se skrývá v detailech a trhy mi daly další školu. Investiční firma byla asi po roce fungování ve ztrátě.

Stál jsem před velkým rozhodnutím, jestli pokračovat dál, nebo roky práce zahodit a investiční firmu uzavřít. Konec konců, má ztráta nebyla nijak děsivá. Každý portfolio manažer má takové ztráty za sebou. Nejlepšimu investorovi všech dob Warrenu Buffettovi se dvakrát propadl jeho investiční fond do ztráty 50 procent. Úspěšný český akciový fond Daniela Gladiše *Vltava Fund* zažil propad 80 procent poměrně záhy od založení. Od takových čísel jsem byl naštěstí velmi daleko.

Stávám se odborníkem na nemovitosti

Rekapituloval jsem celý svůj dosavadní život, co jsem kdy dělal, co vydělávalo a jak jsem se cítil při obchodování na burze. Co mi to dává, co bere. A rozhodl se nepokračovat. Bylo

to těžké rozhodnutí, ale velmi rychle se mi otevřely možnosti v nemovitostech. Až neuvěřitelně rychle.

Při rekapitulaci života jsem totiž zjistil, že investice do nemovitostí, i když jsem je do té doby většinou nedělal jako hlavní činnost, mi vlastně vydělaly nejvíce peněz. Proto se teď žívím už jen nemovitostmi. Využívám v nich zkušenosti z burzy. Tak například na burze stojíte opakovaně před dilematem, zda obchod vzít, nebo ne. Musíte brát jen ty nejlepší obchody, u kterých jste si jisti úspěchem. Třeba se stejně nepovedou, ale jen ty nejlepší mají vůbec šanci na úspěch. Toto využívám v nemovitostech. Klidně si nechám nějakou příležitost utéct a ani to se mnou nehne. Jsem na to zvyklý. Budou další, o to nemám strach. Mám také střízlivý vztah k riziku a penězům, tak nějak se ze všeho neroztřesu. Burza mě velmi zocelila. Navíc jsem vždycky byl „muž činu“, tohle mi nedělá problém. Prostě jdu a udělám to.

Nemovitosti jsem si doslova zamiloval. Sedí ke mně jako bílý plášť k doktorovi.

Co je pro mě na nemovitostech skvělé?

- Obchod se tvoří delší dobu, rychlá rozhodnutí jsou dokonce na škodu. Mám dost času na analýzu každého detailu, a především na odhad a propočet rizik.
- Nemovitosti nabízejí širokou škálu možností. Je možné je kupovat na hypotéky, pronajímat, kupovat za účelem prodeje, zaměřit se na pozemky, byty, domy, rekonstrukce a mnoho dalšího. Každý si najde to své podle svých schopností, oblib a investiční strategie.
- Je možné investovat se společníky, aniž bych musel zakládat drahý investiční fond.

- Protistrany obchodu jsou většinou běžní lidé. Ačkoliv jde o obchody v milionech korun, nemusím jednat s těžkými váhami jako v IT byznyse.
- U obchodů s nemovitostmi je hodně jednání s lidmi.
- Jsou nutné analýzy, ale ne moc složité. Excel je můj věrný kamarád, ovšem že bych chtěl opět vyvíjet několik týdnů složité výpočty, to už ne.

V průběhu času jsem také občas koupil nebo prodal nějakou akcii a i teď jednu či dvě vlastním. Není to ale ani zdaleka má hlavní investice a stejnou věc bych doporučil každému, akcie jsou prostě obtížný byznys a vstupuje do něj příliš náhody.

Další drobné zkušenosti mám s investicemi do zlata a mincí. I zlato kupuji ve formě mincí. Je to spíš otázka osobního vkusu než nějakého pádného důvodu.

Cestování po odchodu z počítačové firmy, zejména do jihovýchodní Asie, mě naučilo smlouvání, nadhledu a srovnal jsem si hodnoty. To vše je mix zkušeností, který aktuálně využívám při mém investování. Je to poměrně jedinečný koktejl, a jak se ukazuje, ve spojení s mou povahou je obzvlášť vhodný pro obchody s nemovitostmi.

Můj investiční příběh zatím končí tím, že jsem realitní investor, zakladatel investiční firmy *Premium Capital* a jako vždy – podnikatel. Postupně jsem se od vkládání peněz do skvělých i naprosto hrozných investic dostal až k profesionálnímu investování a správě prostředků jiných lidí.

Rád bych vám tím ukázal, že investování má smysl. Ať už to pro vás bude ve výsledku jen jeden byt nebo pozemek, akcie nebo zlatá mince, jděte do toho, myslete dlouhodobě a věřte, že to má smysl a výsledky se dostaví!

Aktuálně investuji nebo obchoduji s pozemky, byty a stavbami. Nejraději mám obchody, u kterých mohu přidat k nemovitosti přidanou hodnotu. Například: když mohu rozdělit zakoupený velký pozemek na více částí, zařídit územní rozhodnutí, připravit jej na stavby pro lidi. Nebo když mohu zrekonstruovat byt. Rád trochu pohnu světem, aby se lidé měli lépe.



V této knize jsem se rozhodl sdílet své zkušenosti jednak s investicemi, které já osobně stále dělám. Najdete tu ale i ty, které jsem opustil, protože jsem v nich buď neuspěl, nebo jsem prostě zjistil, že na ně nemám správnou povahu a že mě vlastně tolik nebaví. Díky tomu se i vy můžete vyhnout chybám, které jsem já udělal, a naopak se poučit z mých úspěchů. Osobně doufám, vám tato kniha pomůže k lepšímu investování.



Co je to investování

Někteří lidé za investování považují striktně jen uložení finančních prostředků na velmi dlouhou dobu. Pokud se jedná o obchody kratší než rok či dva, označují je za spekulace. Takto rozděluje investování i učitel Warrena Buffeta profesor ekonomie Benjamin Graham.

Já osobně ale investuji zejména do nemovitostí, a nikoliv do akcií jako Graham. Proto považuji za investici prakticky cokoli, kde používám kapitál za účelem jeho rozmnožení nebo uchování hodnoty. Když investuji do bytu, je z mého pohledu jedno, zda ho prodám za rok, nebo za dvacet let. Grahamovo rozdělení na investice a spekulace se hodí na akciový trh. Tam hraje obrovskou roli náhodnost: čím kratší dobu člověk investuje, tím spíš je výsledek ovlivněn náhodou. Proto se jedná spíše o spekulaci než investování.

Pro mě je investování aktivita, při které mám výsledek pod kontrolou, chápu a dokážu předpokládat, co se bude dít. Pokud investuji do bytu a udělal jsem si „domácí úkol“, je velmi pravděpodobné, že se obchod povede dle očekávání.

Dobře provedený domácí úkol, čili příprava, při které jsem si zjistil všechny informace, je podle mě velmi důležitý a bez něj se investování tak, jak ho doporučuji já, neobejde. Proto se s tímto termínem v mé knize setkáte ještě několikrát.

Jako spekulaci bych já označil obchod, kdy si člověk všechno nezjistí, nebo třeba ani nemůže zjistit. Například u bitcoinu

člověk opravdu kupuje zajíce v pytli. To je podle mě spekulace. Takové věci má kniha nedoporučuje. Dozvíte se ale, jak používat kapitál neboli jak investovat způsobem, kdy máte proces pod kontrolou a nespoleháte na štěstěnu.

**Investovat může skoro každý,
nenechávejte své peníze ležet**

Množství kapitálu, který máte na investice, je pro rozhodování o investicích klíčové. Zcela jinak se může chovat k riziku člověk, který má deset tisíc, a zcela jinak investor s dvaceti miliony. Oběma z nich také nabízím jiné investiční příležitosti.

Osobně mám zkušenosti se správou investic v jednotkách milionů korun, a proto také o tom pojednává tato kniha. Pro investora s menším nebo větším obnosem může být také přínosná, ale primárně je zaměřená na lidi s majetkem od jednoho do zhruba dvaceti milionů korun.

Když mluvím o majetku, myslím tím všechno, co vlastníte, ne jenom peníze uložené na účtu. Uvědomte si, že majetek je třeba i váš byt. Například moje známá má v osobním vlastnictví velký byt na Vinohradech. To znamená, že její majetek je 15 milionů korun, deset procent jejího majetku je 1,5 milionu. Protože si byt koupila pár let po revoluci za 300 tisíc, dosud si plně neuvědomuje jeho hodnotu, a to je škoda.

Pro mě je taková situace nepochopitelná: lidé mají majetek a vůbec s ním nenakládají. Přitom 15 milionů je velmi pěkná suma. Je možné byt prodat, koupit si levnější a zbytek peněz investovat do dalších bytů. Na další zvýšení kapitálu lze využít hypotéky. Tímto stylem se za dvacet let majetek reálně zdvojnásobí. Nebo je možné bydlet v podnájmu a s 15 miliony obchodovat s nemovitostmi. Případně investovat s pevným výnosem. Bezpečné investice mají výnos kolem šesti procent, to je 900 tisíc ročně.

Co je to investování

Snad je to tím, že jsem duší podnikatel, že mi připadá zcela samozřejmé, že operuji s veškerým svým majetkem aktivně a nic neleží někde zapomenuto. Je to pro mě nástroj. Mám o všem přehled, vím, co je v jaké fázi vývoje investice a kdy bude následovat další krok. V excelové tabulce si neustále eviduji rozložení financí, abych měl přehled, kde mám co zainvestováno a jaký očekávám zisk.

INVESTICE.XLSX EXCEL			
A	B	C	D
	NÁKUPNÍ CENA	AKTUÁLNÍ CENA	HYPOTÉKA/PŮJČKA
INVESTICE DO BYTU	3 500 000,00 Kč	4 200 000,00 Kč	3 000 000,00 Kč
INVESTICE DO POZEMKU	1 500 000,00 Kč	1 700 000,00 Kč	
ZLATÉ MINCE	30 000,00 Kč	35 000,00 Kč	
INVESTICE XY			
...			

Pravda je, že je to trochu filosofická otázka: zda by člověk, který má majetek, měl automaticky řešit, jak s ním co nejlépe nakládat. Pro mě je to samozřejmé a těm, kteří na to nejsou, bych doporučil, aby si našli poradce, který jim s tím pomůže. Poradce si ovšem vybírejte pečlivě, hodně z nich radí investovat do toho, z čeho má největší provizi. Připomeňte si proto rčení:

„Neptejte se obuvníka, jestli potřebujete nové boty.“

Kdy s investováním začít?

„Začněte co nejdříve, ať máte náskok,“ říká Warren Buffett.

Vy si pamatujte ještě následující: Nejlepší čas začít investovat byl před dvaceti lety. Druhý nejlepší čas je teď. Jestli jste prošvihli

svůj první nejlepší čas, neprošvihněte svůj druhý nejlepší. Prostě začněte co nejdřív.



Kdo nechce nebo nemůže investování věnovat moc času, může vyhledat správce peněz nebo být v nějakém projektu jako spoluinvestor. Váš příjem se sice sníží o odměnu správci, ale pokud vyberete správně, bude to člověk, který má víc zkušeností než vy. A navíc: vy nebudete muset ztrácet svůj čas. Jsem ale přesvědčen, že i pokud chcete své peníze svěřit někomu jinému, musíte tomu věnovat hodně energie. Není nic horšího než například investovat peníze do podílového fondu, o kterém nic nevíte.

Jak najít „svého“ investičního guru

Co dělat, pokud chcete najít někoho, kdo vám poradí s investicemi? Nemyslím tím přitom poradce, který vám řekne, že máte mít důchodové pojištění a dávat 1500 korun na stavební spoření.

Radit byste si měli nechat pouze od osob s prokázanými zkušenostmi. V akciích je to člověk s úspěšným fondem, v nemovitostech investor do nemovitostí. Zdaleka přitom

neplatí, že dobrý je každý, kdo v oboru pracuje už mnoho let. Příkladem jsou třeba někteří realitní makléři, kteří neumějí odhadnout cenu nemovitosti. Nebo akcioví „odborníci“, kteří se roky motají kolem burzy, a na jejich účtu to stále není vidět. Mají tisíc výmluv na nepříznivé okolnosti, které jim stojí v cestě. Vyvarujte se všeznalců bez reálných výsledků.

Kolik a kam investovat?

Pokud nechcete sami investovat třeba do nemovitostí, ale rádi byste, aby se o vaše peníze někdo staral, pak v částkách do zhruba pěti milionů bude nejlepší volbou fond. Při jeho výběru je klíčové, aby ve fondu měl peníze i sám správce fondu. Aby to byl člověk se zkušenostmi, dobrými výsledky a strategie fondu vám seděla. Vyhněte se slepému investování do fondů, o kterých nic nevíte. Z toho nikdy nebude nic dobrého. Můžete také investovat do dluhopisů neboli půjček ověřeného obchodníka s nemovitostmi. Pokud jde o úspěšného investora, není to špatná volba. Sám jsem půjčky také přijal.

Při částkách přes pět milionů už byste mohli využít individuálního přístupu. Například já v některých případech umožňuji partnerům podílet se na investici do nemovitosti podílem. Investor tak má možnost vydělat daleko vyšší částku, ale samozřejmě nese také rizika. U pozemků jsou největším rizikem průtahy úřadů. Jinak skvělý projekt se může protáhnout na několik let. S tím je třeba počítat a nedávat do takového projektu peníze, které budete v nejbližší době potřebovat. U bytů jsou největším rizikem právní vady, skryté technické vady, dluhy společenství vlastníků jednotek, lokalita a sousedé.

Odměny správcům financí se liší. U fondu to bývá vstupní a roční poplatek ve výši pár procent. To je poměrně málo, ale fondy zpravidla nenabízejí příliš vysoké zhodnocení nad průměr trhu, který je u akcií 10 procent, ale kolísá nahoru a dolů jak na horské dráze. Dluhopis je bez poplatku, prostě obdržíte úrok a nic víc

neplatíte. Výnos se pohybuje kolem čtyř až deseti procent. U podílu na projektu můžete vydělat o mnoho více. Nesete totiž i rizika.

Poplatek správci projektu se značně liší podle toho, o co jde. Kdybyste se mnou investovali do bytu a já zařizoval rekonstrukci a vše okolo, vezmu si z vydělané částky hodně přes polovinu. S takovým projektem je totiž hodně práce, vyhledat výhodnou investici není snadné a celkový výdělek nebývá s ohledem na pracnost příliš velký. Pokud jde o investici do pozemků, její správa tak pracná není a odměna může být nižší, čili obvykle polovina až sedmdesát procent ze zisku.

Čas znamená výdělek



Dělím lidi podle toho, jak dlouhou dobu dopředu jsou schopni uvažovat. Jak velké úsilí jsou ochotni věnovat projektu, ze kterého bude ovoce až za několik let? To je hlavní parametr, který určí, jak úspěšní budete investoři. Investování zpočátku nepřináší nic, jen starosti. Za rok nebo dva už můžete vidět nějaké výsledky, ale za tu práci to rozhodně nestojí.

Opravdové výsledky se dostaví za deset, dvacet let. Za deset let se ale stanou milionáři z těch, kteří měli plán a trpělivě jej plnili. Zatímco lidé, kteří plánují tak maximálně příští víkend, budou mít stále holý zadek.

Proto plánujte dopředu, na deset nebo dvacet let. Nejvíc energie věnujte věcem, které přinesou výsledky za delší dobu. „*Většina lidí přeceňuje, co mohou dosáhnout za rok, a podceňuje, co mohou dosáhnout za deset let,*“ říká k tomu Tony Robbins, americký autor a podnikatel.

Výnos z investic si vždy přepočítávejte na roční neboli p.a. (často používaná zkratka z latinského per annum, čili „za rok“ nebo „ročně“). Je sice hezké, že z nějakého pozemku máte výnos 100 procent, ale když je to za 15 let, je to pouhých pět procent ročně. Po odečtení inflace se dostáváte na zhruba tři procenta. To sice není k zahození, ale je to zcela jiné číslo, než když se vám podaří třeba 23 procent ročně. V absolutní hodnotě vypadá 23 procent proti 100 procentům málo, ale přepočítáno na per annum se může naopak jednat o obrovské číslo.

Nastavte si cíle

Správné stanovení cílů je základem u mnoha činností a investování v tom není odlišné. Špatný cíl: rychle zbohatnout. Správný cíl: stabilně a s minimalizovaným rizikem zhodnocovat své investice o šest procent za rok. Mnoho začínajících investorů se nachytá na líbivé nabídky různých reklam a vyláme si zuby na tom, že se snaží splnit nerealistické cíle, které si stanovili. Možnost rychle zbohatnout znamená taky vysokou pravděpodobnost rychle zchudnout. Neexistuje možnost rychle zbohatnout bez vysokého rizika. Svět financí je v tomto velmi spravedlivý.

Až příště zahlédnete reklamu na zhodnocení 100 procent měsíčně, uvědomte si, že to zároveň znamená riziko ztratit

100 procent. Proto se raději věnujte investičním cílům, které odpovídají míře rizika, jež jste ochotni snést.

Zkušený investor se v první řadě ptá na rizika. Naopak začátečníkovi se zalesknou oči, když vidí teoretickou možnost vysokého výdělku, a nic jiného už nechce vědět. To je ovšem základní chyba. Vždy přemýšlejte nad riziky, a pokud se je někdo snaží zamlčet, nebo dokonce tvrdí, že neexistují, měla by se vám rozsvítit rudá varovná kontrolka. Přijatelné riziko není problém, ale musíte si ho být plně vědomi.

Stanovte si správné investiční cíle a od toho se budou automaticky odvíjet správné kroky. V zásadě se dá říct, že čím déle dopředu plánujete, tím spíš bude váš cíl dobře nastaven. Jiný správný cíl je například: za deset let zdvojnásobit své peníze. Cíl si rozepište do kroků – 100 procent za deset let znamená osm procent ročně. Pokud počítáte s inflací, potřebujete zhruba 10 procent ročně. To už nezní tak hrozně. Jak toho dosáhnout? O tom je tato knížka.

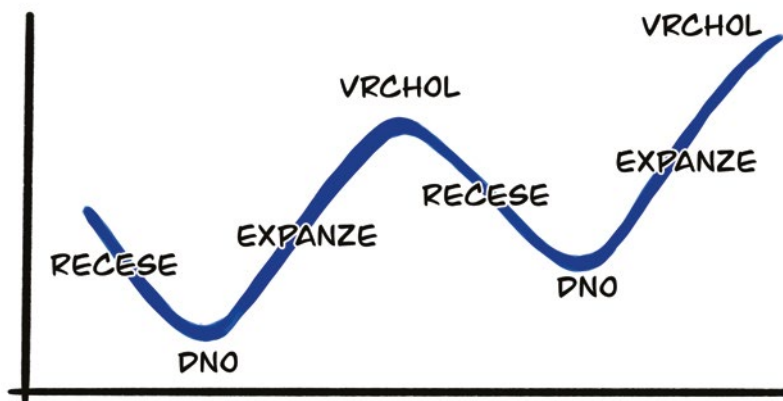
Splňte svůj první domácí úkol: Vezměte si papír a tužku a napište si své investiční cíle. Při čtení knížky můžete k cílům doplňovat konkrétní kroky.

Co je to investování

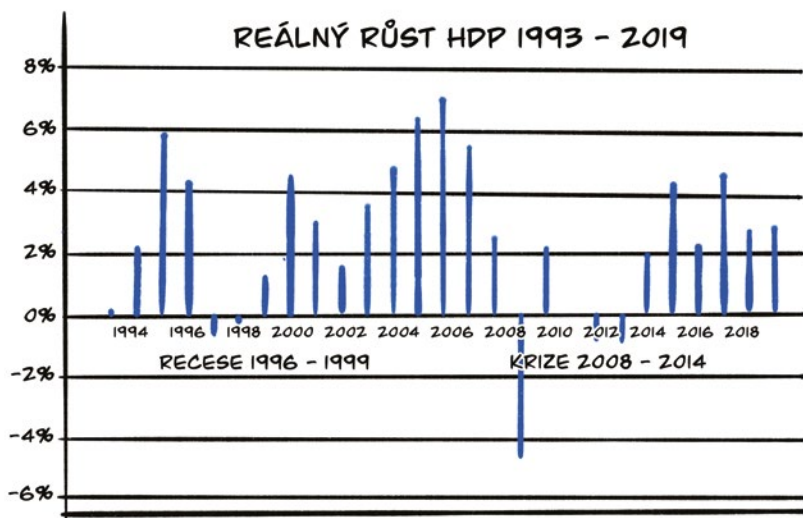


Trocha teorie: Co to jsou ekonomické cykly

Pokud se rozhodnete, že do investování jdete, musíte znát trochu teorie. První věc, kterou by měl každý investor znát, je fakt, že ekonomické cykly ovlivňují cenu snad všech investic. Cena chleba se sice při recesi nezmění, ale cena bytu ano.



Standardní cyklus trvá pět až osm let a střídá se v něm fáze růstu (expanze), vrchol, fáze poklesu (recese) a dno. Nejdůležitější je ale pochopit, jak cykly fungují, proč tu jsou a proč ovlivňují ceny všech investic.



Recese se projevuje snížením celkové produkce zboží a služeb, celkově to vyjadřuje hrubý domácí produkt (HDP). Naopak v expanzi se produkce zvyšuje. Na grafu růstových sloupečků ekonomiky v Česku vidíte, že růstu je víc než poklesu: celkově HDP stoupá, jen je ten růst vlnkovitý, není rovnoměrný. To je pozitivní, vidíte?

Jak se tvoří peníze

Cykly přímo souvisejí s tvorbou peněz. Je to dané tím, jak se peníze tvoří. Laiky asi překvapí informace, že peníze vznikají půjčkami. Není žádné konečné množství peněz ani neexistuje supertajná komise *České národní banky (ČNB)*, která určuje, kolik peněz bude v oběhu.

V moderní ekonomice je množství peněz proměnlivá hodnota a tvoří se půjčkami v bankách. Každá komerční banka má mandát na tvorbu peněz. Národní banka pak ale určuje úrokovou sazbu, která zjednodušeně řečeno určuje, jak „drahé budou peníze“ pro banky. Ty to pak promítnou do úroků lidem.



ČNB je vlastně banka bank a určuje úrokovou míru pro banky. Jednak úrok, který banky dostávají za peníze uložené u ČNB, a také úrok, za který bankám půjčuje peníze. Tyto úrokové míry se promítají do úroků, které banky dávají svým zákazníkům: vám, všem ostatním lidem a podnikům.

Když si vezmete hypotéku, v ten moment banka vytváří nové peníze, které do té doby neexistovaly, a připsá vám je na účet. Když půjčku splácíte, peníze naopak mizí. Mimochodem, úroky jdou mimo tento cyklus, je to tržba banky a z nich platí všechny náklady a zisk. V úroku je skrytý i poplatek za riziko, že úvěr nesplatíte.

Banka má značný zájem na tom, abyste byli schopni splácet, proto si věřitele vybírá pečlivě a nepůjčuje každému. Pokud totiž nesplácíte, banka nedostane úrok (takže nevytváří zisk), a ještě k tomu musí uhradit celý dluh ze svého. Tak by velmi rychle zkrachovala. Peníze už prostě nejsou kryté zlatem jako v dobách zlatého standardu, ale dalo by se říci, že jsou kryté majetkem nebo výrobní kapacitou, neboli věcmi, na které se vytvořily půjčky.

Když se nepostaví nové domy nebo výrobní linky, nelze vytvořit nové hypotéky a půjčky firmám. Pokud ano, ekonomika si nasaje tolik peněz, kolik jich potřebuje. Připadá mi to krásné a dokonale vymyšlené.

Proč to funguje tak skvěle? Vemte si, že máte například továrnu na ponožky. Továrna potřebuje zvýšit výrobu. Kvůli tomu si půjčí v bance, to znamená, že se vytvoří nové peníze. Továrna má další linku, zaměstná další lidi a vyrábí více produktů. Půjčku pak splácí a všechno je v pořádku.

Princip, jak se tvoří peníze, jsem pochopil před pár lety a byl jsem doslova nadšený. Když ho totiž pochopíte, celá ekonomika vám bude dávat daleko větší smysl a vám bude rázem jasné, jak moc je například důležitá úroková míra ČNB.

Jak tvorba peněz ovlivňuje ekonomické cykly

Když už víte, že peníze vznikají půjčkou a zanikají splacením půjčky, můžeme navázat tím, jak to souvisí s cykly. Každou půjčkou se vytvoří malý cyklus tvorby a zániku peněz. Mnoho malých cyklů způsobuje velký cyklus opakujících se expanzí a recesí.

Proč? Když ekonomika skomírá, je pomalá, centrální banka sníží základní úrokovou míru, od které se odvíjejí úroky všech půjček. Firmy a lidé vidí, že si můžou půjčit a splácet budou málo. To je motivuje a půjčují si.

Když si člověk půjčí, něco si za to koupí. Prodávající dostane peníze. Za ty peníze si koupí nějakou další věc od někoho dalšího. A ten další prodávající si zase něco koupí od někoho úplně jiného a tak dál. Obchodní transakce jsou molekulami ekonomiky, je z nich tvořená. Tento koloběh celou ekonomiku rozjíždí.



Výsledkem toho, že mezi lidmi, mezi firmami probíhá hodně transakcí, je vyšší výroba, tím pádem klesá nezaměstnanost. Víc se staví, jsou třeba stavební dělníci. Prostě ekonomika šlape na plné obrátky.

Stropem výkonu ekonomiky je množství lidí, čili pracovní síla. Když jsou všichni zaměstnaní, už není kde brát. Nejde vyrobit víc. Jedinou možností je modernizace a robotizace. Na takový rozvoj je ale třeba čas.

Nízká nezaměstnanost je vždy hlavní ukazatel toho, že ekonomika je na svém maximálním výkonu a už nemůže produkovat víc. Proto tento parametr všichni bedlivě sledují. Extrémně nízká nezaměstnanost značí, že se blížíme konci hospodářského cyklu a přijde ochlazení.

Víte proč? Když je nízká nezaměstnanost, firmy, které potřebují zaměstnance, musejí nabízet vyšší platy. Růst mezd znamená, že mnoho lidí má více peněz na utrácení. To působí jako potrava pro inflaci. Když má hodně lidí hodně peněz, mohou nakupovat – třeba návštěvu u kadeřníka. Ten ale bude mít za chvíli plno a bude zvyšovat ceny. Na základě stejného principu pak porostou ceny výrobků.

Příliš vysoká inflace je pro ekonomiku nebezpečná, protože může zapříčinit inflační spirálu a totální znehodnocení peněz. Tomu se centrální banka chce vyhnout, a proto jakmile vidí trochu moc rozjetou ekonomiku a rostoucí mzdy, začne opatrně šlapat na brzdy. To znamená, že zvýší úrokovou míru.

Půjčování se utlumí a lidé a podniky musejí vracet peníze, které si v minulosti půjčili. Tím peníze zanikají a ekonomika se zpomaluje. Zrychlování a zpomalování způsobuje ekonomické cykly. Je to samozřejmě složitější, ale jako investoři si úplně vystačíme s tímto zjednodušeným pohledem.

Jsou výkyvy vůbec nutné? Domnívám se, že centrální banka by chtěla, aby ekonomika neměla velké výkyvy a aby neexistovaly krize, ale ekonomiku neovlivňují jen zásahy národní banky.

Vliv má také například to, jaký je export a import, co se děje v okolních zemích, jaká je politická situace a jaká jsou rozhodnutí vlády včetně například výše daní. Někdy dojde buď k nečekané události, která způsobí krizi. To se stalo třeba v roce 2008 nezřízeným vydáváním hypoték v USA.

Případně se zkombinuje několik faktorů najednou a dojde k nečekanému ochlazení ekonomiky. Navíc všechna rozhodnutí mají obrovskou setrvačnost a trvá třeba rok nebo dva, než se projeví určité kroky bankéřů.

V historii najdete mnoho ukázek cyklů. Pokud chcete lépe investovat, zajímejte se o historii. Například v průběhu první světové války tiskla rakousko-uherská vláda nové peníze, aby měla na placení válečných výdajů.

To způsobilo obrovskou poválečnou inflaci. Tehdejší ministr financí nově vzniklé Československé republiky Alois Rašín se zasadil o vznik nové národní měny a utáhl opasky, aby měna zpět získala hodnotu a byla silná. Následovala měnová reforma

v roce 1919, vysoká daň z majetku a další kroky. Česká koruna se stabilizovala a stala se jednou z nejsilnějších měn na světě.

Další názorné ukázky najdeme samozřejmě i v novodobé historii. Od roku 1993 do roku 1997 stoupala základní úroková sazba ČNB z osmi na 13 procent. Inflation oproti tomu jak jinak než klesala, z 18 procent v roce 1993 na 10 procent v roce 1997¹. Česká ekonomika následně měla na přelomu let 1996 a 1997 malou recesi, ze které se zotavovala do poloviny roku 1999. V průběhu zotavování narostla nezaměstnanost na 8,7 procenta. Úroková míra v tomto období přitom klesala z 13 procent roku 1997 na pět procent v roce 1999². Nebo nedávná situace z konce roku 2018, kdy v Česku začala stoupat inflace, a proto ČNB zahájila zvedání úrokových sazeb.

¹ Historii inflace ČR najdete například na webu <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/inflace/>. Internet je obrovský nástroj v rukou investora. Díky nepřebornému množství dat můžete rozklíčovat nejednu událost a poučit se z ní.

Další příklad je z USA, tam v roce 2004 začala stoupat inflace nad dvě procenta ročně. Centrální banka zvedala úrok až do výše pěti procent v roce 2007. Následovala krize způsobená chybami v hypotečních úvěrech, které se s vysokou úrokovou mírou sesypaly.

Hypoteční krize má počátky v roce 2002, kdy se uvolnily podmínky a nově dosáhli na hypotéku i málo solventní lidé. V některých státech dokonce měli první dva roky sníženou splátku. Kupovali si domy, protože to bylo levnější než platit nájem. Každé dva roky si stačilo refinancovat hypotéku a pořád platit málo. Zhroutilo se to v momentě, kdy už bylo všem jasné, že jde o bublinu. Banky přibrzdily vydávání hypoték a lidé neměli peníze na zvýšené splátky, což následně vedlo ke krachu čtvrté největší investiční banky v USA *Lehman Brothers*.



² Historie sazeb ČNB je dostupná na webu ČNB https://www.cnb.cz/cs/faq/jak_se_vyvijela_diskontni_sazba_cnb.html

Dlouhá táhlá recese je na obzoru

Když čteme informace o tom, jak vznikají peníze a co to dělá s ekonomickými cykly, určitě musíte nutně přemýšlet na tím, co se bude v Evropě dít nyní. „Zima se blíží,“ řekli by příznivci seriálu *Hra o trůny*.





Ray Dalio, známý ekonom, který předpověděl krizi 2008, zakladatel největšího fondu na světě s více než tisíci zaměstnanci, tvrdí, že celý svět čeká dlouhá táhlá recese, jaká byla v minulém století od třicátých let.

Dalia velmi uznávám, sledoval jsem hodně jeho rozhovorů, četl spoustu jeho článků a knih. Vše, co říká a píše, dává smysl a je to podložené, nejsou to plané řeči. Není to jen teoretický ekonom, řídí nejúspěšnější fond na světě, do kterého ukládají peníze instituce jako důchodové pojišťovny. V těchto institucích rozhodují o investicích profesionálové. Pokud si vyberou nějaký fond, není to díky jeho dobrému marketingu, je to díky tomu, že z odborného pohledu dělá svou práci dobře. Roky a roky reálných skvělých výsledků podtrhují, že si vybrali správně.

Zvlášť fascinující je, v jakých finančních objemech se daří Daliovu fondu hospodařit. Investovat přes sto miliard dolarů je daleko, daleko složitější než milion. Většina investic je pro takový fond moc malých.

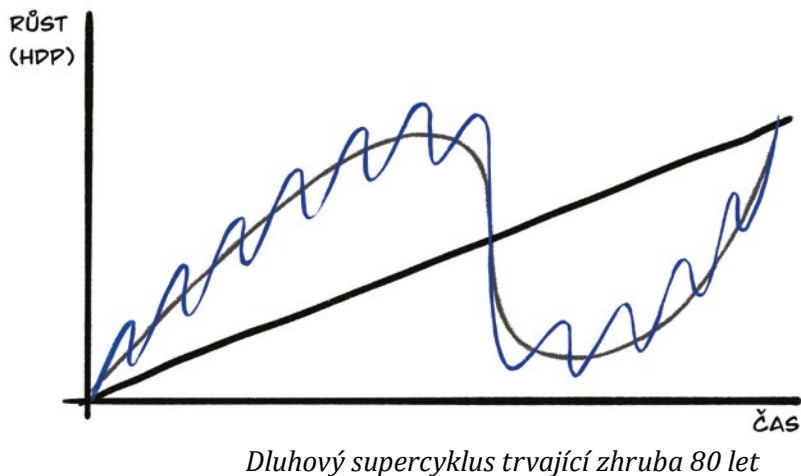
Když Dalio mluví, všichni poslouchají. Doporučuji vám vyhledávat jeho rozhovory, sledovat jeho LinkedIn³, číst jeho články a publikace. Když si jednou za tři měsíce pustíte jeho nové video nebo přečtete nový článek o jeho pohledu na světovou

³ <https://www.linkedin.com/in/raydalio>



ekonomiku, tak budete v obraze. O to hodnotnější je, že Dalio se ve svých článkách snaží vzdělávat lidi⁴, aby mohli uvažovat sami, bez něj.

Supercykus



Dalio vidí střídání cyklů, jak jsem je popsal, ale podle něj nad tím existuje ještě velký supercyklus neboli dluhový cyklus.

Problém s penězi je totiž v tom, že všechno skvěle funguje, dokud množství peněz roste. Jakmile se ale začne množství peněz snižovat, stává se z nich vlastně vzácná komodita a stoupají na hodnotě. Lidé si je pak nechávají a nechtějí utrácet.

Nejen lidé, ale také firmy. Navíc nikdo nechce peníze půjčovat, protože když si je nechá, poroste mu jejich hodnota a on se nemusí bát žádného rizika. To prakticky zmrazí ekonomiku. Snižování peněz v oběhu je prostě problém.

⁴ K historii Ray Dalio vytvořil skvělé video *How the Economic Machine Works*. Doporučuji ke zhlédnutí: <https://tinyurl.com/economy-machine>



S každým cyklem centrální banka musí snížit úrokovou míru o něco víc než v předchozím cyklu, jinak by se ekonomika nerozjela. Každý nový cyklus znamená více půjček, a tak se s každým cyklem tvoří o něco více dluhů. Jednoho dne dojde k tomu, že centrální banka se dostane až na úrokovou míru nula a nestane se nic. Ekonomiku to nerozjede.

Podle Dalia se svět nachází v pozdní fázi tohoto takzvaného dluhového cyklu. Jedná se o zhruba 80 let trvající ekonomický cyklus, který pozoruje s týmem svých analytiků v mnoha zemích. Na konci takového dluhového „*supercyklu*“ přichází dlouhá táhlá recese, ze které není snadný únik snížením úrokových sazeb, jak jsme zvyklí. Poslední taková velká recese byla v třicátých letech minulého století.

Viděli jsme to v USA, kde se přesně tohle stalo. Úroková míra v roce 2008 stanovená národní bankou byla nula a ekonomiku to neposunulo. Proto bankéři přistoupili k takzvanému kvantitativnímu uvolňování. Když si ekonomika sama nenasává peníze, tak je tam pumpují. Třeba tím, že koupí dluhopisy soukromých firem, prostě jakkoli, aby se peníze dostaly do ekonomiky a ta se opět rozjela.

V USA to bylo kombinované s hypoteční krizí, proto národní banka nejdřív kupovala cenné papíry kryté hypotékami, aby zachránila banky před krachem. K tomu kupovala další dva typy bankovních cenných papírů. Tím napumpovala peníze do bank. Od roku 2008 do roku 2010 stoupl objem takto uplatněných prostředků z 0,8 na 2,1 bilionu dolarů (2100 miliard).

V listopadu 2010 proběhlo další kolo kvantitativního uvolňování nákupem státního dluhu za 0,6 bilionu dolarů (600 miliard). Třetí kolo začalo v září 2012. Každý měsíc národní banka kupovala cenné papíry kryté hypotékami v hodnotě 40 miliard dolarů. Úroková míra byla stále nula. Už po třech měsících ještě zvýšila nákupy na 85 miliard dolarů měsíčně.

V roce 2013 začala brzdit a snížila částku na 65 miliard dolarů. Kvantitativní uvolňování bylo ukončeno v září 2014 po nahromadění cenin v hodnotě 4,5 bilionu dolarů. Tyto peníze byly napumpovány do ekonomiky USA. Pro představu: roční rozpočet vlády USA činil v roce 2008 tři biliony dolarů, dnes to dělá zhruba čtyři biliony.

Pokud ale bankéři použijí v jednom cyklu kvantitativní uvolňování, v dalším už to fungovat nebude. Budou dělat to samé a reakce žádná – stále bude recese. Při poslední takové recesi se začátkem v roce 1929 se snížilo celosvětové HDP o 15 procent, to znamená, že produkce ekonomiky poklesla o velké procento. Nastala extrémní nezaměstnanost.

Dalším shodným parametrem se situací před sto lety je zvýšený zájem o populistické strany.

„Ke konci dluhového cyklu – supercyklu – se roztahují nůžky mezi chudými a bohatými a ti chudší to dávají najevo volbou extrémních populistů,“ ohodnotil vývoj Ray Dalio⁵. Dávají tím najevo svůj protest proti obrovské nerovnosti.

Nastane krize? A co v tom případě dělat?

Co se bude dít, pokud dlouhá táhlá recese opravdu nastane? Pojďme se nad tím zamyslet. Ukažme si to na příkladu Japonska, které je v takové recesi už 30 let. Ceny akcií tam od roku 1990 hodně let klesaly, ztratily 80 procent hodnoty a pořád ani zdaleka nejsou na původních hodnotách. Ceny nemovitostí tam klesaly 15 let, pak začaly stagnovat nebo místy rostly, ale stále žádná hitparáda.

⁵ <https://moneyandmarkets.com/dalio-populism-income-inequality-rates-1930s/>

Japonsko není Česká republika ani USA. Proto byste se neměli děsit. Jen je dobré si zejména po několika letech nárůstu cen nemovitostí a prosperity ekonomiky uvědomit, že ceny nemovitostí také umějí 15 let klesat. Někteří investoři si totiž



myslí, že když ceny bytů klesnou, za pět nebo maximálně 10 let budou zcela jistě na svých původních hodnotách. I když jste to jednou v životě zažili, nemusí se to stát i podruhé.

Problém v odhadech budoucnosti je také v tom, že historie se nikdy neopakuje stejně, to nejde. Navíc ji nemůžete předvídat jako dráhu tenisáku, kde snadno určíte, odkud letí, kam doletí a jak vysoko vyletí. Ekonomika blížící se konci dluhového cyklu má podobně jako zemětřesení takzvané předtřesy. Dejme tomu, že předtřes byl velký propad v roce 2008. To by se dalo přirovnat k propadu burzy v roce 1929. Podle Dalia je svět v podobné situaci jako v letech 1935–1940, kdy v roce 1937 spadly Americké trhy o 55 procent. Historie se nikdy neopakuje zcela stejně, takže to nelze brát doslova. Ten pád o polovinu trval několik let, což se spíš než nějaký skokový propad očekává i nyní.

Znovu opakuji, že Česká republika je ale zcela jiná země. Japonsko nebo USA neměly 40 let komunismu a nejsou zamrzlé ve vývoji. Jsou to země na špičce rozvoje. Proto bych se nebál, že u nás klesnou ceny akcií nebo nemovitostí o 50, či snad dokonce 80 procent. Vůbec bych se ale nedivil, kdyby celosvětová další recese opravdu trvala dlouho a my jsme kvůli tomu měli taky chudší období. Ceny nemovitostí u nás v budoucnu klidně můžou dlouhodobě stagnovat, mírně klesat, pak zas stoupat, prostě taková „*nekonečná*“ okurková sezóna.

Stoupání, jaké jsme zažili v posledních pěti letech, je podle mě výjimečné a nebude se hned tak opakovat. S tím je třeba počítat při svých investicích a už si nemyslet, že koupíte byt a za pět let ho prodáte o 50 procent draž. Tvořte si bezpečnostní polštář, nejeďte na doraz a nepředpokládejte, že ceny budou stoupat.

Kam investovat, když hrozí recese? S investováním nemůžeme čekat 20 let, to už bude pozdě. Podle mě je dobré investovat do různých typů investic. Nemovitosti mají hned dvě výhody: jednak z nich dostáváte nájem, a pokud si je koupíte na vlastní bydlení,

splácíte si investici. Určitě se ale snažte koupit nemovitost levně. P2P půjčky zase znamenají, že vlastně držíte peníze, a ty se vám budou hodit, pokud ceny nemovitostí klesnou. Zlato se považuje za jistotu v době krize a je dost možné, že bude stoupat. Přečtěte si tuto knížku a pak si namixujte investice tak, abyste se cítili komfortně. Najdete zde také ukázky portfolia, jaké bych zvolil já.

Jak se investice chovají v ekonomických cyklech

Když ekonomika stoupá, roste množství peněz v oběhu a ceny všech věcí. Nezaměstnanost se blíží minimu. Ceny naprosto všeho rostou. Ze všech investic pro drobné investory není nic, co by v rostoucí ekonomice ztrácelo na hodnotě. Ekonomickému růstu zcela jistě předcházelo snížení úrokových měr, takže hypotéky jsou levné.

Ke konci růstového období roste inflace a začnou se zvedat úrokové míry. Je to, jako když jdete na kopec a dáte si kafe. Na začátku se vám jde skvěle, ale pak energie vyprchá (úrokové míry se zvyšují) a už to tak dobře nejde. Růst cen nemovitostí se zastaví. Následuje stagnace a sešup.

V poklesu (čili recesi) jsou úrokové míry na počátku vysoké a nelze je snižovat kvůli rozjeté inflaci. Ekonomika je v útlumu a zatím ji nejde stimulovat. Musí dojít k dostatečnému přibrzdění, aby se zažehnilo riziko příliš velké inflace, a až potom se opět sníží úrokové míry. Ceny prakticky všeho stagnují nebo klesají.

Následně dojde ke snížení úrokových měr a ekonomika by se měla opět rozjet. Když jsme ale na konci supercyklu, je rozjezd ekonomiky jen zbožné přání. Recese trvá a je dlouhá.

Příkladem může být již zmíněné Japonsko, na jehož případu Daliův fond *Bridgewater* ukazuje⁶, že při další recesi budou muset banky přistoupit k silnějším stimulům ekonomiky, jinak se desetiletí nepohneme z místa.

⁶ <https://www.bridgewater.com/resources/bwam021216.pdf>



Takovým výjimečným opatřením byl například *Gold Reserve Act* v roce 1934. Amerika trpěla deflací (opak inflace), ekonomika USA byla na dně a nedařilo se z toho dostat ven, hluboká recese trvala už několik let. Cena zlata byla tehdy určena státem, platil zlatý standard (měny kryté zlatem).

Americká vláda ustanovila, že je nelegální držet investiční zlato (kromě šperků a sběratelských mincí) a všichni jej musejí prodat státu. Ačkoliv celosvětová cena zlata byla 20 dolarů za trojskou unci, vláda vykupovala za 35 dolarů. Tento výjimečný akt způsobil, že se dostalo víc peněz do oběhu mezi lidí, a tím pádem nastala zdravá inflace. Je možné, že nás v následujících letech čekají podobně výjimečné kroky centrálních bank.

Mistrovským kouskem investora by bylo investování do různých zemí podle toho, ve které fázi ekonomického cyklu se nacházejí. To už se ale dostáváme do roviny profesionálů. Běžný investor nemá časové možnosti, aby tohle řešil. Ale to nevadí, úplně stačí vyznat se v situaci doma. Pokud budete vědět, ve které fázi je Česko, budete na tom líp než drtivá většina lidí. A jestli do toho budete mít přehled o situaci ve světě, můžete se směle označit za špičkového investora.

Co znamenají cykly pro investora

Jako investor nemůžete na věky čekat, ale můžete se podle nabytých informací zařídit. Například já aktuálně nedělám žádné obchody, které by měly horizont mnoho let. U všeho se snažím, aby investice byla do dvou let dokončená.

Jednou výjimkou je pro mě řešení vlastního bydlení. Nemůžu čekat spousty let, než postavím dům, má dcera mi mezitím vyrostle. I zde jsem ale dal pozor, abych koupil pozemek výhodně. Myslím si, že člověk by si neměl řídit život podle ekonomických cyklů, jen podle nich upravovat strategii.

Dále je dobré diverzifikovat do různých typů investic. Jak jsem již zmínil, v tomto textu najdete více možností jak investovat. Můžete si vybrat.

Materiály k dalšímu studiu ekonomických cyklů



Video od Raye Dalia o tom, jak funguje ekonomie:
<https://tinyurl.com/economy-machine>



Cullen O. Roche, *Understanding The Modern Monetary System*
<https://tinyurl.com/modern-economy>



Money creation in the modern economy,
The Bank of England quarterly bulletin
<https://tinyurl.com/money-creation-information>





Investice VY SAMI

Investice VY SAMI

Kolik investovat	Maximálně 100 procent vašeho majetku
Riziko	Nízké
Možné zhodnocení	Stovky procent
Investiční horizont	Celý život
Minimální investice	1 tisíc

Na začátek musím zmínit zdaleka nejvýhodnější investici, kterou kdy můžete udělat, a to je investice do vás samotných. Hned vám vysvětlím, proč je nejlepší.

O kolik peněz byste si řekli, pokud bych od vás chtěl koupit desetiprocentní podíl z veškerých vašich příjmů do konce vašeho života? Nemůžete si říct moc, protože se nabízejí i ostatní lidé a koupím jen nejlepší nabídky. Neříkejte si ani málo, to byste prohloupili.

Kdybyste měli plat 40 tisíc a ještě 40 let pracovali, dává to dohromady 19 200 000. Vaše hodnota vyjádřená ve výši budoucích výdělků je v takovém případě 19,2 milionu korun. Z toho 10 procent je 1 920 000. To je odpovídající cena, kterou bych vám měl zaplatit.

Takhle vypadá malé cvičení Warrena Buffetta pro absolventy vysokých škol, aby si uvědomili, že oni sami jsou ta největší hodnota, kterou mají.

Z vašeho majetku máte nejvyšší hodnotu VY

Proč byste měli investovat sami do sebe? Jednak dává smysl starat se o svůj největší majetek a za druhé: když zvýšíte svou schopnost vydělávat, rázem se zvýší vaše celková hodnota. Jak na to? Hodnotu zvýšíte získáním nové dovednosti. Může to být jazykový kurz, získání řidičského průkazu. Můžete se také naučit zvládat na nejvyšší úrovni kancelářské programy, jako je třeba *Word* či *Excel*. Můžete se naučit prezentovat, vyzkoušet kurzy pro seberozvoj nebo prostě nabírat pracovní zkušenosti.

Já sám jsem do seberozvoje už investoval statisíce. Ještě se mi nestalo, abych si z kurzu neodnesl nové myšlenky, nový směr, novou inspiraci nebo dovednost. Je ale pravda, že si kurzy vybírám pečlivě – času je málo a nechci jej promarnit blbostmi.

Nové dovednosti znamenají zvýšení platu do konce života. Za sto tisíc za špičkový kurz zvýšíte svou hodnotu například o jeden a půl milionu. Je to nejlepší investice, jakou můžete udělat.

Buffett také velmi chytře říká, že více než vaše investice je důležitější, s kým žijete, jaký je váš životní partner. Jinými slovy: uspořádejte si svůj osobní život tak, abyste měli stabilní základ a mohli se věnovat svým dalším činnostem. Váš partner by vás měl nabíjet, podporovat a dávat vám oporu. Stejně tak i vy jeho. Nejde ale jen o partnera, stejné je to i s kamarády a spolupracovníky.

Do sebe můžete investovat jen tolik, kolik máte času a energie. Můžete investovat jen do tolika nových dovedností, kolik jich zvládnete se učit. Pokud do sebe investujete maximum, co jde, pak už můžete investovat do dalších investic, a o těch je tato kniha. Proto je také určena pro investory zhruba s milionem a víc. To už je částka, kterou do sebe proinvestujete těžko a je čas poohlédnout se po dalších možnostech. Jaké jsou, o tom budou následující kapitoly.





Investice **HOTOVOST**

Investice

HOTOVOST

Kolik investovat do hotovosti	Podle situace, krátkodobě klidně 100 procent majetku, dlouhodobě maximálně 20 procent
Riziko	Velmi nízké
Možné zhodnocení	0 procent
Investiční doba	Maximálně pět let, jinak se peníze znehodnotí inflací
Minimální investice	Bez omezení

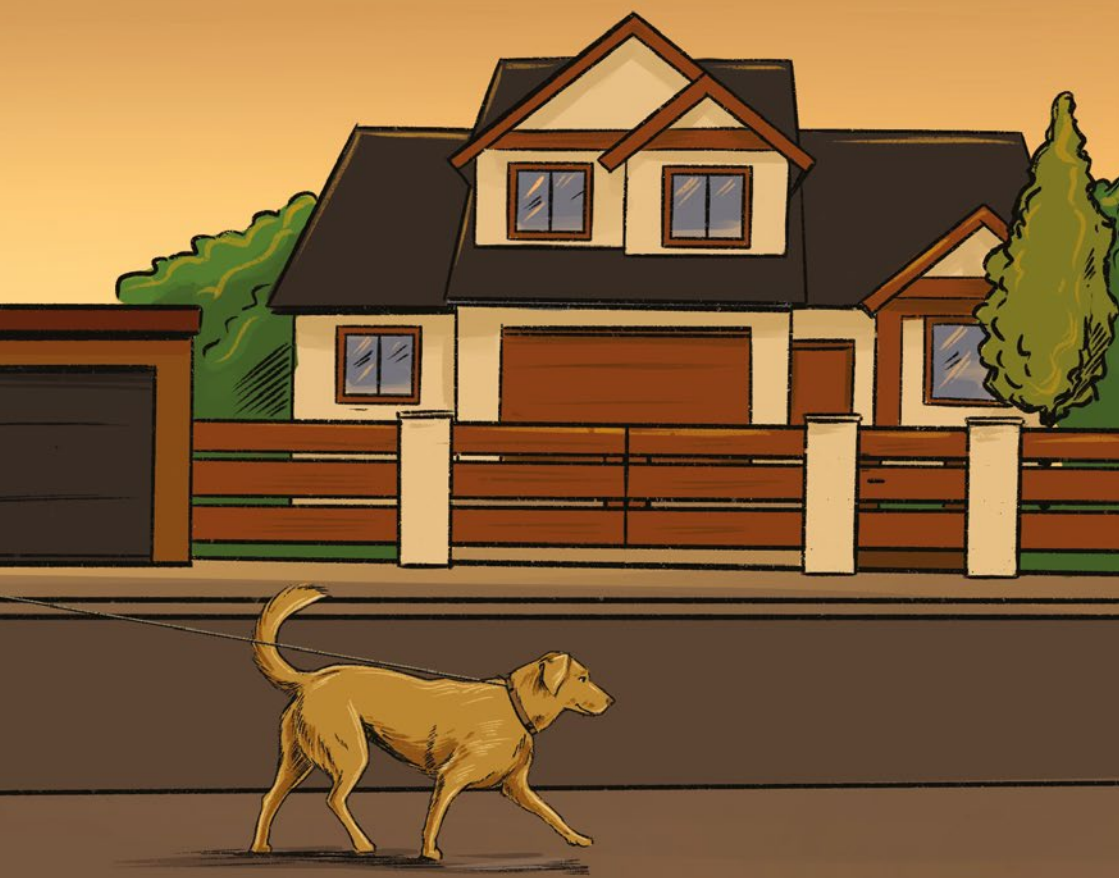
Peníze jsou samy o sobě investice. Je to aktivum jako jakékoliv jiné. Rozhodl jsem se o penězích takto uvažovat, aby mě nesvrběly ruce, když mám nějaké volné peníze. Mít zainvestováno v penězích, tedy prostě je mít uložené v bance a nic s nimi nedělat, je prakticky bez rizika. Peníze sice budou ztrácet na hodnotě kvůli inflaci, ale to je jenom malá daň za nulové riziko.

Jedinou situací, kdy peníze naopak získávají na hodnotě, je deflace (opak inflace). Ta je ale pro ekonomiku velký problém, protože ji obrovsky zpomalí. Nezaměstnanost je pak enormní, a to je jenom krůček od sociálních nepokojů a jiných trablů. Je to paradox, ale ačkoliv peníze v tomto období získávají na hodnotě, byl bych s jejich držetím v takové chvíli obzvlášť opatrný, protože bych nevěděl, jaký výjimečný krok udělá stát.

Samozřejmě, že nechávat si peníze na 30 let je nesmysl, ale krátkodobě je to bezpečné a skoro nic neztrácíte. Jinými slovy vám radím: Neukvapujte se s investicemi. Můžete mít zainvestováno v penězích, a dokud si nebudete jistí nějakou investicí, můžete to tak nechat.



Investice NEMOVITOSTI



Investice NEMOVITOSTI

Kolik investovat	Maximálně 60 procent majetku
Riziko	Velmi nízké
Možné zhodnocení	3–15 procent
Investiční horizont	Minimálně 10 let
Minimální investice	100 tisíc

Nemovitosti jsou jednak stavby – byty, domy, garáže –, ale také třeba nemovitostní fondy. Co zvolit? Jaké mají rizika a jaké plusy a mínusy?

Byty

Na bytech je zajímavé hlavně to, že jejich koupě není složitá, zisk je v podstatě zaručen nájemným, a navíc je možné je financovat hypotékou.

Nájemné u dobře koupeného bytu představuje ročně čistý pětiprocentní výnos. To vůbec není k zahoezení. Při zainvestovaných deseti milionech to dělá 500 tisíc ročně, což je přes čtyřicet tisíc měsíčně. To už vás může uživit. Přitom dostat se na majetek deseti milionů není tak těžké, jak se může zdát. Trpělivou prací s byty a kupováním na hypotéky se to lidem podaří za deset let, znám takových víc.

Neexistuje žádná jiná investice, na kterou vám půjčí banka miliony korun. To je největší krása bytů. Vůbec nemusíte mít

vlastní kapitál, prostě investujete peníze banky. Díky nájemnému dokonce nemusíte splácet půjčku ze svého. Jednoduše byt pronajmete a nájemné používáte na úhradu hypotéky. Není těžké se v problematice bytů zorientovat.



Snadno se naučíte, co je potřeba si při koupi bytu ohlídat, abyste neudělali špatnou investici. Je také snadné získat přehled o trhu s byty. Stačí sledovat inzerci, chodit na prohlídky, dělat si vlastní analýzy jednotlivých bytů, a časem budete na byty expert.

U bytu se dá docela snadno ověřit pár věcí, které mohou znamenat riziko. Například od společenství vlastníků jednotek (SVJ) nebo vedení družstva se můžete dozvědět, zda dům nepotřebuje rekonstrukci střechy, která by znamenala výrazné zvýšení příspěvku do fondu oprav, či zda není celý dům zadlužený.

Solidní prodejce bytu vám tyto informace poskytne sám, například ve formě prohlášení od SVJ nebo družstva. Doporučuji také osobní jednání: ještě se mi nestalo, že by plánované opravy SVJ zamlčelo. Je také dobré vědět, jestli má SVJ peníze ve fondu oprav a kolik jsou příspěvky. Účetní závěrky by měly být přístupné ve sbírce listin, najdete je přes web *ARES*, tam také zjistíte, jestli nemá nemovitost přehnané dluhy.

Dále si zkuste prověřit sousedy, zjistěte, jaký je v okolí bytu hluk. Nezbytné je samozřejmě zjištění technického stavu bytu a vybavení, klidně po majitelích žádejte například dokumenty o revizi nebo účty po provedené rekonstrukci, vyžádejte si případné plány, mohou se vám hodit.

Zvolte si investiční strategii



Napište si, proč chcete byt koupit. Je to pro vás spoření na stáří? Nebo byt dáte dětem, až vyrostou? Chcete koupit levně byt na rekonstrukci a po opravě ho prodat draž? Od toho se odvíjejí parametry bytu, který hledáte. Zaznamenejte si je. Malý, nebo velký? Blízko parku, nebo radši v centru? Opravený, nebo ne?

Napište si finanční možnosti. Na jak vysokou hypotéku dosáhnete, kolik peněz máte z vlastních zdrojů a tak dál. Nevycházejí peníze? Potřebujete jich víc nebo nemáte příjem na hypotéku? Všechno je řešitelné. Jsem si naprosto jistý, že pokud si stanovíte cíl a napíšete si ho, v dohledné době jej dosáhnete. Opravdu.

Z vašich zápisků vyplynou otázky. Nevíte si rady s hypotékou nebo máte pocit, že vám ji nedají? Zajděte za hypotečním poradcem, nebo hned za dvěma či třemi. Jděte na seminář o hypotékách. Když se nevyznáte v bytech, napište si „naučit se analýzu bytu“ a použijte informace z této knížky a prakticky si analyzujte jeden byt za druhým, až to budete umět. Kupte si další knížku k tématu, zajděte na seminář a mluvte tam otevřeně o tom, jaký máte plán. Budete překvapení, jak se vám tímto přístupem budou otevírat další a další řešení a nové nápady.

U bytů jsou v zásadě tři strategie:

- **Pronájem** – koupíte byt, pronajmete ho, a pokud jste nakoupili na hypotéku, splácíte z pronájmu hypotéku.
- **Rekonstrukce** – koupíte ošklivý vybydlený byt, uděláte rekonstrukci a byt pak prodáte za víc, nebo pronajmete.
- **Strategie „obchodník“** – koupíte byt levně, prodáte obratem draž. Tato strategie je časově náročná, při práci spíš nejde vykonávat.

Hlavní parametr bytu?

Výnos z nájmu v poměru k ceně bytu

Pro investora je u bytů určující příjem z nájmu v porovnání s cenou bytu. Výpočet procentuálního výnosu z bytu je jednoduchý. Používejte následující vzorec:

(roční příjem z nájmu - roční výdaje na byt) / nákupní cena bytu včetně všech transakčních výdajů (daň, právník atd.) * 100

Výsledkem je procentuální roční výnos z investované částky. Naučte se počítat si tento údaj rychlostí blesku. Časem budete znát hrubý odhad z hlavy a i bez kalkulačky okamžitě uvidíte, jestli je nějaký byt levný, nebo drahý.

Do ročních výdajů byste měli započítat pojištění nemovitosti, poplatky za správu domu (SVJ nebo družstvo), roční daň z nemovitosti, poplatky za společné prostory a poplatky za údržbu nemovitosti (poplatky do fondu oprav). Můžete také odečíst 10–20 procent za opravy zařízení bytu, mimořádné výdaje a neobsazenost bytu.

Vzoreček snadno upravíte na hypotéku. Pak do investované částky zahrnete jen vlastní zdroje a do výdajů splátku za hypotéku.

K tomu vás ještě čeká takzvaný kapitálový výnos. To je výnos z nárůstu hodnoty nemovitosti. Nejen, že vyděláte na nájemném, vaše nemovitost za 30 let získá na hodnotě, a to je další výnos pro vás.

Čekat s nákupem bytu na recesi?

Ekonomické cykly ovlivňují ceny bytů zcela zásadně, táhne je poptávka, a tu tvoří stav hypotečního trhu. Nízké úrokové sazby znamenají větší množství hypoték a rostoucí ceny bytů. Vysoké úrokové sazby byty naopak zlevňují.

Otázku, jestli čekat s nákupem bytu na recesi, řeší každý investor dobytů a názory jsou různé. Došel jsem k šalamounskému závěru, že dává smysl jak čekat, tak nečekat, a za chvíli vám to dokážu výpočtem. Skrbník ve mně říká, že v době vysokých cen je obzvláště třeba investovat jen do výhodných nákupů. Trpělivým hledáním je lze najít i v běžné inzerci. Není to ani moc těžké, jen to zabere hodně času a pohotové jednání. Když je ekonomika nahoře, je těžší najít výhodnou koupi, ale o to více je to potřeba.

Jak poznáte dobrou koupi? Nejdříve si musíte zmapovat lokalitu a typy nemovitostí, které vás zajímají. Chcete kupovat byt k rekonstrukci, nebo po? Závisí na vás, čemu dáváte přednost. Když vlastníte stavební firmu, budou vás zřejmě zajímat nákupy bytů nebo domů k rekonstrukci. Pokud jste nepraktický a jakákoliv oprava nemovitosti vás děsí, asi raději budete hledat byt v dobrém stavu. Máte tím horší pozici.

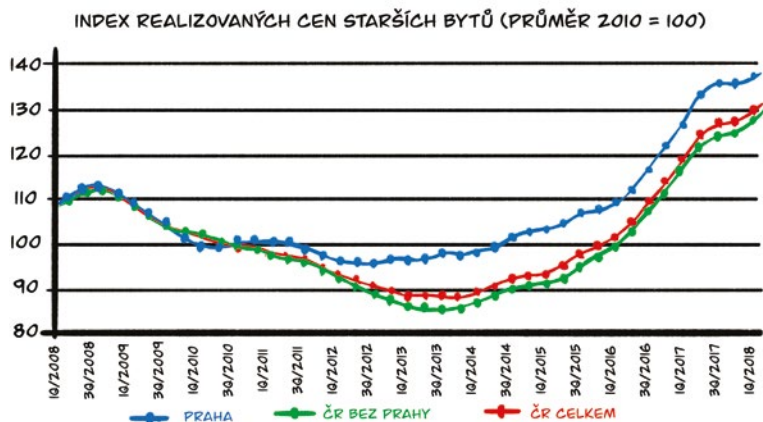
Výhodnější koupí bývají spíše byty před rekonstrukcí, ale není to pravidlo. Rozhodně platí: vždy se najde něco pod cenou.

Zvláště, pokud potřebujete byt co nejdříve pro osobní potřebu, těžko budete vyčkávat několik let na správný moment ekonomického cyklu. Ani by se to nevyplatilo, jak vypočítám dále.

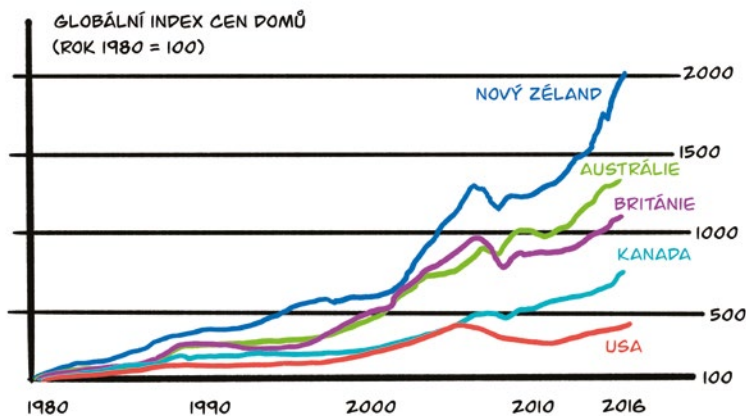
Hezký, nebo ošklivý? Z mého pohledu je lepší koupit ošklivý byt na rekonstrukci a dát si práci s opravou.

Setkal jsem se s investorem, který v recesi úmyslně koupil panelákové byty. U nich se nejvíc mění cena s expanzí a recesí. V expanzi je prodal a čeká na další recesi. Je to dost odvážná úvaha, protože další recese může vypadat úplně jinak než ta předchozí, jak jsme si říkali v *kapitole o ekonomických cyklech*.

Na následujícím grafu vidíte vývoj ceny bytů za posledních deset let. Je zřejmé, že ceny bytů mohou i několik let klesat.



Vývoj ceny bytů a domů v zahraničí také ukazuje značný vliv ekonomických cyklů. Všimněte si, že v USA ceny stále nedosáhly na úroveň z roku 2007–2008.



Srovnáním se zahraničními grafy vidíte, že situace u nás zdaleka není tak nebezpečná, jak někteří tvrdí. Ceny bytů možná časem klesnou, ale propad o 50 procent jako v Americe to téměř jistě nebude. A pokud se ceny propadnou o 20 procent, u vlastního bydlení nemá smysl s nákupem čekat. Podívejte se na můj výpočet.

Koupit byt na vrcholu ekonomiky, nebo čekat na pokles cen? Výpočet

Pokud kupujete byt na vlastní bydlení:

	Nákup na vrcholu ekonomiky Cena bytu 5 milionů	Počkat pět let na pokles cen o 20 procent Cena bytu 4 miliony
S hypotékou	Hypotéka 4 miliony na 30 let: - Sazba hypotéky 4 procenta (průměr za celé období splácení) - Vlastní zdroje 1 milion - Měsíční splátka 19 000 Zaplaceno na hypotéce a vlastních zdrojích: 7,87 milionu Ušetřený nájem za 30 let (19 tisíc měsíčně): 6,84 milionu Cena bytu po 30 letech: 15 milionů Za 30 let máte: 13,97 milionu Za dalších 5 let úspora na nájmu (nebo pronájem bytu, pokud se odstěhujete): 1,14 milionu Za 35 let máte: 15,11 milionu	Pronájem bytu 19 tisíc měsíčně po dobu pěti let čekání: 1,14 milionu Hypotéka 3,2 mil. na 25 let: - Sazba hypotéky 4 procenta (průměr za celé období splácení) - Vlastní zdroje 0,8 milionu - Měsíční splátka 17 tisíc Zaplaceno na hypotéce, vlastních zdrojích a nájmu: 7,01 milionu Ušetřený nájem za 25 let (19 tisíc měsíčně): 5,7 milionu Cena bytu po 30 letech: 15 milionů Za 30 let máte: 13,69 milionu V případě hypotéky na 30 let celkem zaplaceno na hypotéce, vlastních zdrojích a nájmu: 7,44 milionu Ušetřený nájem za 30 let: 6,84 milionu Za 35 let máte: 14,4 milionu

Jak investovat sám a bez bank

Bez hypotéky	Nákup bytu za hotové, celkem výdaj 5 milionů	Pronájem bytu 19 tisíc měsíčně po dobu 5 let čekání: 1,14 milionu
	Za 30 let ušetřeno na nájmu 6,84 miliony	Nákup bytu za hotové, celkem výdaj 4 miliony
	Cena bytu po 30 letech: 15 milionů	Za 25 let ušetřeno na nájmu 5,7 milionu
	Za 30 let máte: 16,84 milionu	Cena bytu po 30 letech: 15 milionů
		Za 30 let máte: 15,56 milionu

Pokud kupujete byt na investici:

	Nákup na vrcholu ekonomiky Cena bytu 5 milionů	Počkat pět let na pokles cen o 20 procent Cena bytu 4 miliony
S hypotékou	Hypotéka 4 miliony na 30 let - Sazba hypotéky 4 procenta (průměr za celé období splácení) - Vlastní zdroje 1 milion - Měsíční splátka 19 tisíc	Hypotéka 3,2 mil. na 25 let - Sazba hypotéky 4 procenta (průměr za celé období splácení) - Vlastní zdroje 0,8 milionu - Měsíční splátka 17 tisíc
	Zaplaceno na hypotéce a vlastních zdrojích: 7,87 milionu	Zaplaceno na hypotéce a vlastních zdrojích: 5,87 milionu
	Příjem z nájmu za 30 let (19 tisíc měsíčně): 6,84 milionu	Příjem z nájmu za 25 let (19 tisíc měsíčně): 5,7 milionu
	Cena bytu po 30 letech: 15 milionů	Cena bytu po 30 letech: 15 milionů
	Výsledek za 30 let: 13,97 milionu	Výsledek za 30 let: 14,83 milionu

Bez hypotéky	Nákup bytu za hotové, celkem výdaj 5 milionů	Nákup bytu za hotové, celkem výdaj 4 milionů
	Za 30 let příjem z nájmu 6,84	Za 25 let příjem z nájmu 5,7 milionu
	Cena bytu po 30 letech: 15 milionů	Cena bytu po 30 letech: 15 milionů
	Po 30 letech výsledek: 16,84 milionu	Po 30 letech výsledek: 16,7 milionu

Co z toho vyplývá? Pokud chcete byt pro sebe na hypotéku, nemá smysl čekat, vychází to prakticky stejně. U bytu pro sebe za hotové je dokonce lepší koupit hned a nečekat, až ceny nemovitostí klesnou. U investičních bytů na hypotéku je lepší taktizovat, při nákupu za hotové je to jedno. Ale pokud kupujete byt s cílem prodat ho za pár let, dejte pozor, můžete prodělat.

Nepočítám se zvyšováním nájmu. Ani s tím, že jste šikovní a koupíte byt levně a vyšperkujete ho tak, že se pronajme za víc. Výpočet je velmi zjednodušený, ale na rozhodnutí úplně stačí. Započítáním stovky dalších parametrů se rozdíl mezi variantami nezmění.

Co když k poklesu cen nedojde? Pak nemá smysl čekat ani s nákupem investičního bytu na hypotéku.

A co když dojde k poklesu o 50 procent? Tak to si všichni budeme rvát vlasy. Tak razantní pokles by ale znamenal, že ekonomika je úplně v háji. Na to bych jednak nesázel, a jednak pokud se to stane, tak budeme všichni mít hodně starostí tak jako tak. Sedět na hotovosti by v takovém případě mohlo být ještě horší. K ochraně před těmito situacemi slouží rozložení investic, neboli jak se říká vajíček do víc košíků, proto jich v této knize najdete hodně. Neinvestovat do nemovitostí kvůli obavě z takové situace osobně nepovažuji za dobré.

Samozřejmě si dejte pozor, ať to nepřeháníte. Nenakládejte si moc velké výdaje, mějte rezervy. Počítejte s tím, že možná dostanete výpověď nebo onemocníte. Nebo co když vypadne na pár měsíců nájemník v bytě, máte na to rezervy? Nebud'te hamouni. Jděte do akce, ale s rozmyslem, opatrně.

Z jakých předpokladů jsem vycházet?

Pokud vůbec dojde k většímu poklesu ceny bytů, bude to od vrcholu hospodářského cyklu trvat zhruba pět let. Je to můj hrubý odhad. Dovolil jsem si odhadnout také výši poklesu, a to 20 procent. Může to být více, může to být méně, a nebo k poklesu cen vůbec nemusí dojít.

Největší otazník je, zda k poklesu dojde a kdy. To nikdo neví. Hraje v tom roli politika, a to je věc úplně náhodná. Například si vezměte stavební zákon. Jestli se schválí výrazné zjednodušení stavebního řízení, do pár let vyrostou spousta nových bytů v Praze a ceny půjdou dolů. Pokud zákon neprojde, nebo naopak poslanci vyprodukují ještě větší paskvil, ceny bytů neklesnou. Nebo budou dál zvesela stoupat, i kdyby byla recese.

Úplně ideální je koupit klidně na vrcholu ekonomiky, ale se slevou aspoň 20 procent. Takové byty existují. Jen si nesmíte vybírat podle nejhezčí fotky. Nejlepší byt na investici vypadá jako ošklivé káčátko. Nádhernou pannu z něj musíte vyrobit svým umem.

Pokud jde o rychlý nákup a prodej, tam není důvod čekat. Snad jedině až dojde k recesi, dejte pozor. Mohli byste nakoupit byt, a než ho stihnete opravit a načat, ceny klesnou a nevyděláte, nebo dokonce proděláte. V recesi je podle mých zkušeností také problém cokoliv prodat, trh je zpomalený, nejsou kupující.

Kouzlo využití hypotéky

Předpokládejme, že máte na účtu pět milionů.
Máte dvě možnosti:

Nákup 1 bytu za 5 milionů z vlastních zdrojů	Nákup 5 bytů za 25 milionů (5 milionů použito jako základ hypoték)
Po 30 letech máte:	
1 byt v hodnotě 15 milionů (předpokládejme, že cena bytu se ztrojnásobí) a na nájemném jste obdrželi 6,48 milionu	5 bytů v hodnotě 75 milionů Nájemné sloužilo na splácení hypoték.
Celkem 21,48 milionu	Celkem 75 milionů

Každý si musí rozmyslet, co chce: 19 tisíc měsíčně na přilepšenou, nebo žádné zlepšení své aktuální situace, k tomu nějaké starosti, ale na konci boháč.

Můžete také zvolit zlatou střední cestu a koupit dva byty na hypotéku a z vlastních zdrojů dát polovinu. Stejný výpočet si samozřejmě můžete udělat pro jeden milion nebo jakoukoliv částku.

V investování máte dvě cesty: buď utrácíte teď a v budoucnu máte stejně nebo nic. Nebo si teď utrhnete od huby a v budoucnosti budete milionáři.

Na výpočet se také můžete dívat z hlediska ročního výnosu z vložených prostředků. Dejme tomu, že máte pět milionů. Rozhodnete se pro nákup dvou bytů v hodnotě pěti milionů. Polovinu dáte z vlastních prostředků, polovinu z hypotéky:

Nákup 1 bytu za 5 milionů z vlastních zdrojů	Nákup 2 bytů za 5 milionů, 50 procent hrazeno z hypoték
Nájem 19 000 - 1000 domovní fond oprav - 2000 na riziko neobsazenosti a opravy bytu = 16 000 / měsíc	Nájem 19 000 - 1000 domovní fond oprav - 2000 na riziko neobsazenosti a opravy bytu = 16 000 /měs. čistý příjem x 2 byty = 32 000
	Splátka hypotéky 2 x 11 935 = 23 870
Čistý měsíční příjem 16 000	Čistý měsíční příjem 8130
Roční čistý příjem z bytu: 192 000, to je 3,8 procenta	Ročně 97 560, to jsou 2 procenta

Opět platí: při využití hypotéky se vám sníží aktuální výnos z vložených prostředků, ale na konci budete o jeden byt bohatší.

Hypotéka

Pro získání hypotéky zpravidla potřebujete prokazatelný měsíční příjem. Úplně nejradši má banka zaměstnance ve věku 30–35 let. Tomu půjčí i na modré z nebe. Jsou ale i banky se specializací na podnikatele a živnostníky (aktuálně *Equa bank*, *Moneta Money Bank*, *Sberbank* a *Raiffeisenbank*).

Abyste dosáhli na nejvýhodnější podmínky, potřebujete minimálně 20 procent z hodnoty nemovitosti uhradit z vlastních peněz. K tomu musíte počítat se čtyřmi procenty ceny na daň z nabytí nemovitosti (dříve daň z převodu nemovitosti). Přitom platí, že 20 procent se počítá z ceny dle odhadu banky, což se může od ceny kupní lišit. Banky výjimečně umožňují složit jen 10 procent. V některých dobách jsou možné i stoprocentní hypotéky, ale ne, když je zrovna expanze a ČNB šlape na brzdy. Pokud máte 20 procent vlastních zdrojů, banky se o vás poperou. Je to pro ně snížené riziko.

Daň z nabytí nemovitosti není zahrnuta do ceny bytu a nelze hradit hypotékou, respektive lze, ale odhad ceny bytu bankou musí vyjít tak, aby byl prostor na úhradu daně. To je poměrně nepříjemné, protože to v konečném důsledku zvyšuje požadavky na vlastní kapitál. Jsou to čtyři procenta, což při ceně bytu pět milionu dělá 200 tisíc, a to není málo. Zákonnodárci mluví o změně či zrušení této daně, tak snad se toho brzy dočkáme.

Nejlepší máte obrátit se na nezávislého hypotečního poradce. Bere si provizi od banky, vás to nebude stát nic. Přitom vám poradí, s hypotékou pomůže a díky němu dosáhnete na nižší úrokovou sazbu. Hlavně vám ale poradí, která banka se hodí na vaši situaci. Není totiž hypotéka jako hypotéka. Někdo chce půjčit na výstavbu nového domu, a na to jsou některé banky lepší, protože třeba nepožadují tolik dokladů jako banky jiné. Lidé mají různé typy příjmů, různé kombinace požadavků a hypoteční poradce by měl vědět, co se hodí na vaši situaci.

Na mnoho situací existuje řešení, které by vás ani nenapadlo. Je možné ručit jinou nemovitostí. Do příjmů můžete zahrnout budoucí nájem z bytu. Banky umějí poskytnout i podnikatelské hypotéky a tak dál. Je toho hodně, a proto je dobré se poradit.

Úroková sazba není vše. Rozdíl v úroku 0,10 procenta při hypotéce dva miliony a dvaceti letech splatnosti činí úsporu zhruba 100 korun na měsíc. Můžete si klidně vybrat banku s malinko vyšším úrokem a lepším přístupem.

Pokud plánujete nákup bytu, zjistěte si nejdříve, jestli vám hypotéku vůbec dají a v jaké výši. Obecně platí, že banka vám dá hypotéku ráda, je to pro ni byznys. Musíte ale splnit určité podmínky, takže si to raději dopředu ověřte. Pro získání hypotéky musíte mít samozřejmě čisto v registrech dluhů. Pokud máte v registru exekuci, máte smůlu, i kdyby šlo o maličkost. To je třeba si hlídat.

Pamatujte, že podpisem hypoteční smlouvy to nekončí. Musíte ještě splnit podmínky čerpání, aby vám banka vyplatila peníze z hypotéky. Důkladně si podmínky čerpání před podpisem pročtěte, ať máte jistotu, že jste schopni je splnit!

Díky novému spotřebitelskému zákonu přibýlo od roku 2016 pár významných výhod na vaši stranu:

- Banka vám musí umožnit každý rok mimořádnou splátku hypotéky zdarma až do výše 25 procent.
- Penále za předčasné doplacení z důvodu prodeje po dvou letech splácení je maximálně jedno procento a maximálně 50 tisíc korun.

Kde si půjčit:

5 největších poskytovatelů hypoték a jejich výhody:

- *Hypoteční banka* je největším poskytovatelem hypoték v Česku.
- *Česká spořitelna* se snaží ji předběhnout a je ideální na financování developerských projektů a výstavby.
- *Komerční banka* je stabilní trojka na trhu a dává předhypoteční úvěr na družstevní byty.
- *Raiffeisenbank* má silné jarní a podzimní kampaně, dává bonusy k hypotéce, je vhodná pro financování výstavby a kontokorent.
- *UniCredit Bank* je známá jednotnými sazbami pro všechny fixace a má výhodné nabídky při zahrnutí pojištění.

Další banky

Air Bank – flexibilní hypotéka, jednotné úrokové sazby.

ČSOB – totéž jako Hypoteční banka, stejná metodika.

Equa bank – vhodné pro OSVČ, příjmy z vlastní společnosti.

Fio banka – nízké sazby pro refinancování a koupi nižší než jeden milion.

mBank – top sazby na jeden rok, neúčelová hypotéka.

Moneta Money Bank – „Pružná hypotéka“ a „Živnostenská hypotéka“.

Oberbank – akceptace zástavy v Rakousku.

Sberbank – pro OSVČ převážně s výdaji paušálem.

Wüstenrot hypoteční banka – alternativní metodika, zajímavé výjimky.

Stavební spořitelny

Českomoravská stavební spořitelna (ČMSS):

- „Liška“ a hlavně jednička mezi stavebními spořitelny
s širokým záběrem financování

Raiffeisen stavební spořitelna (RSTS):

- financování specifických situací

Stavební spořitelna České spořitelny (SSČS):

- „Buřinka“, řada akčních kampaní a slev

Stavební spořitelna Komerční banky (MPSS):

- „Modrá pyramida“, pohotovostní úvěr

Wüstenrot – stavební spořitelna (WSS):

- dlouhá splatnost 22 let, vhodné na družstevní byty

Deset let: 13 bytů

Krásným příkladem investorky do bytů je Ivana. Potkal jsem ji na jednom ze svých seminářů, a pak jsem s ní uspořádal pár seminářů s prezentací jejího příběhu. Lidé byli nadšení.

Ivana si v roce 2007 po přečtení Kiyosakiho knihy *Bohatý táta, chudý táta* koupila na stoprocentní hypotéku byt. Ekonomika byla tehdy na vrcholu, takže byt byl drahý, ceny rostly. Jednalo

se o byt v obrovském paneláku v Praze. Za tři roky díky krizi cena tohoto bytu klesla o 30 procent, ale to Ivaně nevadilo, protože nájemník stále platil nájem a hypotéka se splácela.

Druhý byt koupila po dvou letech, další po dalších čtyřech. Následně několik dalších a před pár lety koupila dalších sedm. Vše financuje hypotékami, které splácí z nájmu. Banky umožňují do příjmů zahrnout nájemné, takže si můžete klidně vzít více hypoték. Od čtyř a více bytů už to musejí být hypotéky investiční, nikoliv na bydlení.

Ivana si to nedělá těžké. Nesnaží se koupit ten nejlevnější byt v republice nebo to překombinovat. Prostě koupí za dobrou cenu byt a pronajímá ho. Nájemné nastaví mírně nižší, takže nájemníci se často nestřídají a je klid. Vše zvládá při práci na plný úvazek.

Osobní, nebo družstevní?

Družstevní byt právně nevlastníte. Jeho majitelem je družstvo. Vy si kupujete členství v družstvu a s tím spojené právo na nájemní smlouvu k bytu. Z toho vyplývá několik rozdílů oproti osobnímu vlastnictví, u kterého je na vás byt napsaný v katastru.

Největší nevýhodou družstevních bytů je, že nejdou koupit na hypotéku. Banka potřebuje k úvěru zástavu, a to u družstevního členství není možné – nejde zastavit.

Druhá velká nevýhoda je daňová. Po nákupu bytu do osobního vlastnictví si můžete jeho cenu účetně odepisovat. Každý rok přiznáte na daních určitou částku jako příjem na nájemném a určitou částku jako výdaj za nákup bytu. Detaily řešte s daňovým poradcem, bohatě se to vyplácí.

Naopak výhodou je okamžitý přechod vlastnictví (u osobního čekáte na přepis na katastru a může se to zaseknout). Navíc

neplatíte daň z nabytí nemovitosti (čtyři procenta) ani daň z nemovitosti. To jsou ale v porovnání s nevýhodami jen malé úlevy. Družstevní byty jsou proto levnější o 10–20 procent. Z hlediska investora je to sleva nedostatečná, i tak vychází družstevní byt hůř.

Družstevní byt bych kupoval jedině v případě, že chcete kupovat za hotové a chcete v něm bydlet. Pak to dává smysl, protože koupíte levněji. Nebo můžete zvolit strategii, kterou jsem u jednoho bytu vybral já. Koupil jsem družstevní byt, kde bylo v plánu zrekonstruovat dům a převést byty do osobního vlastnictví. Po pár letech se to povedlo a já vydělal.

Výjimkou jsou družstevní byty, které mohou do roka přejít do osobního vlastnictví. Na takový byt lze vzít hypotéku. Jeho cena ale bývá stejná jako u bytu ve vlastnictví osobním. Někdy dokonce vyšší, protože kupující ušetří daň z nabytí nemovitosti.

Byt 1+kk, nebo 3+kk

1+kk	3+kk
Cena bytu v Praze 2,8 mil.	Cena bytu v Praze 5,5 mil.
Nájem 12 tisíc (144 tisíc ročně)	Nájem 18 tisíc (216 tisíc ročně)
Roční hrubý výnos z nájmu 5,14 %	Roční hrubý výnos z nájmu 3,92 %

Na investici se jednoznačně vyplatí malé byty. I v době vysokých cen není problém najít malý byt, u kterého zaplatíte hypotéku z nájmu. U většího bytu je to těžší. Například nedávno jsem pomáhal vyhledat byt investorce z Prahy. Má vlastní zdroje šest

set tisíc a chce si koupit investiční byt. Doporučil jsem ponechat si rezervu a nastavit limit ceny bytu 2,5 milionu, respektive ještě lépe 2,3 milionu a dvě stě tisíc ponechat jako další rezervu pro případné nutné opravy bytu. Ty je možné také uhradit z hypotéky.

Našli jsme byt v Praze-Kobylisích za 2,3 milionu. Je to sice u hlavní, ale plastová okna odstíní hluk. Mladým lidem, na které s pronájmem malého bytu cílí, by to nemuselo vadit. Hypotéka na 1,8 milionu stojí 8,5 tisíce měsíčně. To podle mého názoru poskytuje dostatečnou rezervu na fond oprav, výpadky v nájmu nebo snížení nájmu v době krize. V dnešní době se byt pronajme minimálně za 11 tisíc a pochybuji, že by nájmy v budoucnu klesly o víc než 20 procent.

Něco jiného jsou speciální strategie, jako třeba pronajímání po pokojích, nebo dokonce po postelích. Když máte v bytě 3+kk čtyři studenty, můžou platit víc, než kolik byste dostali na nájmu od rodiny. Je s tím samozřejmě víc starostí, ale v univerzitních městech jde o velmi zajímavou strategii.

Fond oprav

Fond oprav je hromádka peněz, kterou si drží správa domu připravenou na opravy. U bytu je fond oprav důležitý parametr. Vždy prověřujte, kolik má dům ve fondu oprav naspořeno a kolik se za byt do fondu oprav platí. Fond oprav totiž ze zákona hradí majitel bytu a nemůže jej zahrnovat do nájemného. Pokud si chcete vypočítat čistý příjem z pronájmu bytu, musíte fond oprav odečíst.

Lokalita

Jediná věc, kterou u bytu nikdy nezměníte, je jeho lokalita. Byt prostě nejde přestěhovat, proto je to hlavní parametr pro vaše rozhodnutí. Při nákupu bytu myslete na svou cílovou skupinu.

Komu chcete být pronajímat?

Chcete pronajímat mladým lidem? Kupte byt s dobrou dopravní dostupností, blízko kanceláří a nočního života. Určitě si také dejte pozor, v jaké ulici, a dokonce domě se byt nachází. O ulici vedle už může jít o místo, kde si ambiciózní kravaťák byt nepronajme. Obecně platí, že čím menší město, tím důležitější je konkrétní umístění. V Praze je spíš podstatnější umístění dle čtvrti, v malém městě už jde o konkrétní ulici.

Kdybych se chtěl zaměřit na malý byt, spíš bych šel po místech u metra a co nejbliž centru. Například v Praze na Pankráci je ideální oblast pro pronájem lidem z přilehlých kancelářských budov.

Chcete byt pro vlastní děti a zatím ho pronajímat rodinám? Poohlédněte se po oblastech blízko zeleně, v klidu. V Praze - Hostivaři, blízko přírodě, jsou byty vhodné spíše pro rodiny s dětmi. Tam bych kupoval 3+kk.

Na to jaký byt koupit mají samozřejmě vliv následné úmysly. Pokud chcete byt později dát dětem na bydlení, asi raději vezměte 2+kk. Není to investičně nejvýhodnější, ale v životě nám přece nejde jen o peníze. U čistě investičních bytů je nejlepší koupit co nejmenší byt u metra (pokud jde o Prahu), co nejbliž centru a víc vás v zásadě nemusí zajímat.

Velké, nebo malé město?

Lovosice 2+1, 60 m² Cena bytu 1,29 mil. Nájem 12 tisíc	Praha 2+kk, 55m² Cena bytu 4,3 mil. Nájem 15 tisíc	Litoměřice 1+kk, 40 m² Cena bytu 1,1 mil. Nájem 9 tisíc
Roční hrubý výnos z nájmu 10 procent	Roční hrubý výnos z nájmu 4,18 procenta	Roční hrubý výnos z nájmu 9,81 procenta

Výnos je vyšší u malých měst, ale je spojený s vyšším rizikem. V malých městech je vyšší riziko špatných nájemníků. Je tam prostě víc lidí, kteří mají hluboko do kapsy. Dalším rizikem je riziko neobsazenosti. Když je v oblasti celkově méně lidí, tak je tam o mnoho pomalejší trh s byty. Můžete tak mít skvělý vyšperkovaný byt, ale na nájemníka budete čekat, někdy i několik měsíců. Jednoduše v „*Horní Dolní*“ se objeví slušný nájemník daleko méně často než ve velkém městě.

V Praze při šikovné správě bytu můžete dosáhnout obsazenosti 100 procent. Byt totiž můžete nabízet k pronájmu, už když v něm ještě bydlí předchozí nájemník. Samozřejmě tím nedosáhnete na nejvyšší možný nájem, protože byt vypadá a také se nabízí nejlépe, když je prázdný, ale zase nebudete mít ani den prázdnno. Musíte si zvážit, která strategie vám sedí víc.

Dalším rizikem malého města může být závislost na jednom velkém zaměstnavateli. Z mého pohledu je například rizikové kupovat byt v Mladé Boleslavi, protože vám do toho vstupuje riziko krachu Škodovky. Ona ani nemusí zkrachovat, stačí, když omezí výrobu a začnou masivně propouštět. Taková událost by pohnula s cenami bytů, a to já nechci riskovat. Nechci mít neklidné spaní pokaždé, když se ve zprávách objeví informace o propouštění ve Škodovce.

V menších městech je celkově podstatná zaměstnanost a ekonomické zdraví celého regionu. Jednoduše nemůžete koupit byt v Kocourkově, aniž byste si zjistili každý detail o oblasti, nenavštívili místo osobně a ideálně několikrát. Nejlepší je, když oblast znáte, a pokud ne, měli byste ji poznat.

Čím větší město, tím menší výkyvy cen bytů. Je to vidět na historii cen v Praze/mimo Prahu, kterou jsme si ukazovali v *kapitole o recesi*. Na grafu vidíte, že v Praze ceny klesaly méně než v ostatních částech ČR.

Větší výkyvy cen logicky vyplývají z menší poptávky. Když je recese a začne se v malém městě najednou prodávat 10 bytů, nejsou tam na to kupující. A kdo chce prodat, sleví. V Praze je kupujících i v recesi relativně dost.

Novostavbu, nebo starší byt?

Ukázky z inzerce:

Nový byt	Starší byt
1+kk v Praze-Hodkovičkách (developerský projekt, ještě nestojí) 3 milionu	1+kk v Praze-Hodkovičkách (panelák) 2,3 milionu
1+kk v Praze-Michli (developerský projekt, ještě nestojí) 3,3 milionu	1+kk v Praze-Michli (cihla, je třeba novou kuchyň, vymalovat a novou podlahu) 2,5 milionu

Čistě z finančního pohledu je lepší starší byt – je levnější a nájem dostanete jen o málo nižší nebo stejný. Nové byty jsou pro lidi, kteří nechtějí starosti a jsou za to ochotni připlatit. Jsou také líbivě nafocené a špičkovým marketingem vyhnané na nejvyšší možnou cenu.

Je to podobné jako s autem. Nové auto ještě nikdy nikdo nepoužil, je voňavé a nevyžaduje servis. Nový byt má především punc novoty. Třeba v Japonsku lidé neradi bydlí v bytě po někom jiném, a proto se v Tokiu většina budov po 40 letech zbourá a postaví se nové.

Rád kupuji věci levně a novostavba levně koupit nejde, to jsem si několikrát ověřil při hledání bytu. Jako investor byste podle mého názoru neměli nemovitost vybírat podle nejlepšího marketingu. Měli byste počítat. A nový byt prostě nevychází

dobře. Sice dostanete o něco vyšší nájem, ale ne o tolik. A to nemluvím o tom, že když starší byt vyšperkujete a skvěle nafotíte, nájem dostanete stejný jako v novostavbě. Na druhou stranu znám investory, kteří s novými byty umějí pracovat a také jim přinášejí ovoce. Je lepší investovat do nových bytů než vůbec. Prostě zvažte, co vyhovuje vám, a s tím se naučte zacházet.

Na co si dát při nákupu nových bytů pozor?

Při nákupu bytu od developera vždy chtějte slevu, buďte tvrdí vyjednávači. Prověřte developera – jsou na něj dobré reference? Nejsou stížnosti po internetu?

Jeden z nešvarů novostaveb je drahé teplo. Developer ušetří při výstavbě tím, že nestaví kotelnu. Postaví ji oddělená firma specializovaná na dodávky tepla, a ta si pak diktuje ceny topení a vy nemáte možnost řešit to jinak. Topný systém by měl být součástí domu.

Nespoléhejte na to, že developer ví, co dělá, a staví kvalitní byty s dobrou dispozicí. Slyšel jsem už pár historek o nových bytech s absurdními parametry, třeba s nesmyslně malým pokojem, kam se nevešla ani manželská postel. Nebo byty s kulatými stěnami, do kterých si musíte nechat vyrobit drahý nábytek na míru. Jednoduše nevěřte marketingu, dívejte se na byt od developera jako na jakýkoliv jiný a zvažte, zda je správně vyřešen.

Co ovlivňuje cenu bytu

Kromě očividných věcí jako lokalita a stav hrají u ceny bytu roli i další věci.

Lze na byt vzít hypotéku? Kamarád investor koupil byt, který nebyl v katastru jako samostatná jednotka. Vlastnictví bylo uvedeno jako ideální šestina malého činžovního domu. To z hlediska užití bytu nemusí být problém, ale na takový byt

nedostane kupující hypotéku. To už problém je. Dále má vliv na cenu například umístění v suterénu nebo přízemí, zda je dům panelový, nebo cihlový, jak je hlučná ulice, zda je nehospodárné zateplení, a tím pádem vysoké platby za energie. Zásadní je samozřejmě stav bytu vyžadující rekonstrukci, špatná dispozice bytu nebo naopak zahrádka nebo balkon a podobně.

Smlouvání

Cestování mě naučilo mistrnému smlouvání. Zejména v Asii platí, že když přijdete do obchodu, vůbec nevíte, jakou vám dají cenu. Možná vás otipují jako boháče a budou vás chtít vyždímat. Nejhorší je, když dáte najevo, že o dané zboží máte zájem, že ho opravdu chcete a že už si představujete, že je vaše. Pak vám bude velmi vadit, když prodavač řekne moc vysokou cenu. Rozčílíte se, ale budete zboží chtít. Prodavač sleví a vy nakoupíte. Sice se slevou, ale draho. Prodavač tohle zná, je to mistr smlouvání a odhadu lidí. To mě naučilo, že k věcem přistupuji zcela nezávisle. Nevytvářím si žádné emoční pouto, dokud věc opravdu nevlastním. Nepovažuji ji ani trochu za svou a vím, že můžu kdykoli z obchodu vycouvat.

Co jsem se naučil v Asii, to mi výborně slouží při obchodech s nemovitostmi. Češi vůbec neumějí smlouvat a jsou při tom hodně emotivní. Dá se to skvěle využívat. Obchod není charita, všichni chceme vydělat a je v pořádku využít všechny své silné stránky, abyste vyhráli.

Mým zatím největším úspěchem ve smlouvání jsou pozemky, které se původně nabízely za 15 milionů, ale šikovným vyjednáváním jsme se společníky postupně dosáhli slevy na 10 milionů. Nebylo to úplně jednoduché, taková akce už vyžaduje zkušenost. Cena to byla po usmlouvání opravdu pěkná, pozemky by se daly prodat obratem draž. Pokud chcete jít tímto směrem, doporučuji to zkoušet, testovat, co funguje, nabírat zkušenosti. Další akce s pěknou slevou byly pozemky inzerované za pět milionů. U nich jsem dosáhl slevy na 2,7 milionu. V tomto případě

to až tak těžké nebylo. Prodávající inzeroval přehnaně vysokou cenu a já jsem byl jediný vážný zájemce. Právě vysoká cena v inzerátu je někdy šancí, že budete jediný zájemce. To je pro vyjednávání dobrá pozice.

Smlouvání je vlastně protinabídka za nižší cenu. Za zeptání nic nedáte. Nejdřív si udělejte analýzu nemovitosti. Jaká cena je férová, jaká vysoká a jaká nízká. Vyjde vám z toho, za kolik byste nemovitost eventuálně koupili. Zjistěte u protistrany, jak přišla na nabídkovou cenu. To vám poskytne náboje do diskuze. Následně popište, co si oproti tomu myslíte vy, a udělejte protinabídku s argumenty snížené ceny. Například pošlete kalkulaci nákladů na rekonstrukci bytu nebo vyjmenujte rizika územního řízení u pozemku. Pak už je to na vašem vyjednávacím umu a ochotě prodávajícího slevit. Není ani od věci zeptat se, jaká cena je pro prodávajícího minimální.

Zrovna nedávno jsem prověřoval pozemek v inzerci. Nabídková cena byla 14 milionů. Evidentně šlo o přehnanou cenu. Krátkou diskuzí s prodávajícím po e-mailu a předložením argumentů jsem zjistil, že by vlastně chtěl dostat minimálně 10 milionů. Zrovna tento pozemek je ale příliš drahý i za tuto cenu, takže k obchodu nedojde.

Nabídková cena v inzerci vůbec nesouvisí s tím, jakou cenu nemovitost skutečně má. Někteří prodávající to jen zkoušejí a dají inzerát na nesmyslnou cenu. Když se nemovitost neprodá, raději si ji nechají. Za bláznivě skvělou nabídku by ale prodali. To je v pořádku, každý může zaplatit pár korun a zveřejnit inzerát.

Kolem obchodů s nemovitostmi se lidé nebojí použít jakékoliv legální cesty pro snížení ceny. Jde zpravidla o hodně peněz, a to už lidi motivuje přemýšlet a vynalézat. Jednou z metod jsou falešní kupující. Cílem je vytvořit v prodávajícím jinou představu o ceně bytu nebo ho frustrovat. Když mu na inzerát zareaguje pět lidí a z toho čtyři chtějí dát poloviční cenu a jen jeden cenu dvoutřetinovou, jeho představy o ceně to sníží,

at' chce nebo ne. Někdo také pomocí falešných kupujících byt rezervuje, a pak těsně před podpisem dohodu zruší. Když se to prodávajícímu stane, začne z toho být otrávený a už chce mít obchod za sebou. Je ochoten slevit, aby to už bylo za ním.

Další častou taktikou, se kterou jsem se setkal v roli prodávajícího, je protahování obchodu a žádost o snížení ceny na poslední chvíli. Potenciální kupující tvrdí, že nemovitost zcela jistě kupuje, a najednou například jeho právník začne dělat průtahy při revizích smluv. Do toho začne říkat, že musí prověřit toto, a pak zase tamto... a máte na světě klidně několik měsíců průtahů. U větších obchodů je totiž běžné domlouvání obchodu v řádu měsíců. Protahování pak může skončit těsně před podpisem, kdy kupující z nějakého důvodu začne požadovat nižší cenu. Spoléhá totiž na to, že když už jste do prodeje investovali tolik času a energie, slevíte.

Podobnou taktiku používají autobazary při výkupu auta. Ale místo několika měsíců zdržují „jen“ několik hodin. Poté, co v bazaru strávíte celý den čekáním na výkup auta, cílí frustrování a hladoví nakonec raději přistoupíte na nižší cenu, protože to už chcete mít z krku. A proto: Dokud není podepsaná smlouva, nebo ještě lépe složené peníze do úschovy, nepovažujte zájem potenciálního kupujícího za vážný a klidně jednejte s dalšími zájemci.

V opačné roli kupujícího jste bohužel v situaci, která vás nutí do stejného chování. Když totiž prodávajícímu řeknete, že zájem sice máte, ale ještě si nejste úplně jistí a třeba si chcete ověřit různé věci, on vás nebude brát vážně. Jako kupující musíte tvrdit, že nemovitost zcela jistě chcete, a až potom si vše vyhodnocovat. Jinak vám nákup uteče, zvláště nějaký za pěknou cenu, ty zmizí rychleji než pára nad hrncem.

Dražby nemovitostí



Možná jste někdy v inzerci narazili na podezřele levnou nemovitost a následně se v textu inzerátu dočetli, že jde o vyvolávací cenu dražby. A právě to je na dražbách nejlákavější: nízká vyvolávací cena.

Jak taková dražba probíhá? Předem složíte takzvanou dražební jistotu. To aby si byl dražebník (pořadatel dražby) jistý, že to myslíte vážně. Dražební jistota vám propadne, pokud nemovitost vydražíte a následně ji odmítnete koupit.

Dejte ale pozor! To není jediná částka, o kterou přijdete. Když nezaplatíte, přestože jste dražbu vyhráli, bere se to jako zmaření dražby. Pak přijdete nejen o dražební jistotu, ale dokonce budete muset zaplatit rozdíl ve vámi dosažené ceně a ceně v náhradní dražbě. Pokud v náhradní dražbě nedosáhne cena vámi dosažené ceny, jde ten rozdíl za vámi. Pokud dražbu nevyhrajete, dostanete dražební jistotu obratem zpět.

Dražby jsou riziková vážná věc a je třeba jednat s rozmyslem. Není radno chodit na dražbu s emocemi na dlani. Nechte svůj adrenalin doma, dražebník ho taky s sebou nebere. Asi nejhorší je jít na dražbu koupit byt pro rodinu a vzít ji s sebou. Jeden dražebník mi vyprávěl, jak jsou v těchto případech lidé emotivní. Přihazují třesoucím se hlasem a často nemovitost koupí za nesmyslně vysokou cenu. Je těžké jednat chladnokrevně, pokud jste se předtím byli na byt podívat s rodinou a už si představujete, jak budete mít nový domov. Tohle nedělejte.

Pokud vás dražby lákají, jděte se na nějakou jen tak podívat. Sledujte lidi, emoce. Pak si zajděte na dražbu jako účastník, ale u nemovitosti, která vás až tak nezajímá. Zkuste přihazovat v nižších částkách, a jakmile se cena přehoupne přes tutově nízkou cenu, nechte toho. Sledujte svoje emoce, jak se chováte, zda vás láká přihazovat víc. Všimněte si také, jak se chovají lidé, co dražbu vyhráli, zda jsou emotivní, tváří se vítězoslavně a podobně.

Proč přemýšlet o dražbě?

Jediným důvodem, proč se účastnit dražby, je vidina levného nákupu nemovitosti. Podle mé zkušenosti je v dnešní době už těžké koupit v dražbě levně, ale jde to. Problém je jednak hodně profesionálních investorů se zájmem o dražby, ale i zájem laické veřejnosti. Oni všichni jsou vaše konkurence. Na většině dražeb se cena dostane přes částku, kterou lze považovat za levnou, tedy výhodnou. Nejvyšší ceny mají na svědomí amatéři. Pod vlivem emocí často koupí nemovitost za víc než v inzerci. A to nemluvím o tom, že podcení rizika zničení bytu jeho obyvatelem před odchodem a další.

Před každou dražbou si musíte nemovitost analyzovat a prohlédnout si ji. To je časově náročné, a pokud takových analýz uděláte deset a nevydražíte nic, tak vás to otráví. Kdo je pilný jako včelička, tak ale nakonec šťavnaté ovoce sklídí.

Spíš jde o to, jestli vás to bude bavit. Pokud ano, jděte do toho, protože dražbami se dá nejen jednou levně nakoupit, ale i živit.

Jak poznáte, že by dražba mohla být atraktivní? Základním rozlišovacím prvkem je znalecký odhad nemovitosti a to, jak moc se liší od reálné ceny. Posudek je přitom součástí každé dražby. Jestliže stanovuje cenu na milion korun a vy přitom víte, že podobné nemovitosti ve stejné ulici se prodávají za miliony tři, je to dost dobrý indikátor, že cena se dražením nemusí vydrápat vysoko. Hodně lidí se orientuje podle znaleckého odhadu, a když je špatný a vy to víte, máte výhodu.

Nejhorší je dražit nemovitost, která je krásně nafocená a měla několik prohlídkových dnů. Taková nemovitost se téměř jistě vydraží za hodně – přiláká jistě hodně laiků. Jestli chcete koupit výhodně, hledejte nemovitosti bez fotek, nemovitosti na první pohled ošklivé. Naučte se dívat na věci analyticky, bez emocí.

Problém je, že často se ani nemůžete podívat dovnitř nemovitosti. Bydlí tam třeba člověk v dluzích a nechce tam nikoho pustit. S dražbou ani nesouhlasí. Cena nemovitosti v takovém případě musí být hodně nízká, abyste měli polštář na případnou nákladnou rekonstrukci. Šikovní investoři se ale umějí do nemovitosti dostat za hezké slůvko. Ti pak mají velkou výhodu proti ostatním účastníkům dražby, kteří nemovitost zevnitř neviděli.

Hlavně si nemovitost pečlivě analyzujte. Zjistěte, zda na ní nevážnou věčná břemena, ta se dražbou neruší. Oproti tomu zástavy zapsané v katastru se dražbou vymažou. Taky se nezapomeňte podívat, jestli se draží celá nemovitost, nebo jen podíl. Je to banalita, ale takovým hloupým překouknutím může vzniknout velká škoda.

Pozor na dobrovolné dražby

Jsou dva typy dražeb: nucené a dobrovolné. Dobrovolná dražba se nazývá aukce a má zcela jiná pravidla. Nucenou dražbu vyhláší zpravidla exekutor a podléhá exekučnímu řádu. U aukcí jsem slyšel o podvodech a mnoho lidí před nimi varuje. Hlavní rozdíl je v tom, že ačkoliv věc vydražíte, prodávající vám ji nemusí prodat. Typicky tak prodávající jen zkusí, zda se cena vyšplhá na zajímavou částku, když ne, neprodá. To pro vás není zajímavé, protože vy chcete koupit výhodně. Nebo jsem slyšel o elektronických dražbách, kde proti vám přihazuje neexistující člověk. Cena se tak dostane na vyšší úroveň. Na druhou stranu jsem ale třeba potkal investorku, která v dobrovolné dražbě koupila velmi výhodně byt. Nenechte se tedy odradit, ale buďte opatrní.

Jak začít s dražbami

Všechny exekutorské dražby můžete zdarma sledovat na webových stránkách www.portaldrazeb.cz. Daleko příjemnější je ale využít profesionální databáze dražeb, kde se dozvíte spoustu užitečných informací, jako kolikátá dražba to je, zobrazení polohy v mapě, filtrování dražeb dle mnoha parametrů a tak dále. Asi nejlepší monitoring dražeb poskytuje firma Adol.cz, která také dělá školení o této problematice. Jestli vás dražby zajímají, určitě si na něj zajděte. Další je například OctopusPro.cz

Nemovitosti v exekucích

Myslete na to, že než dojde k povinné dražbě nemovitosti, jsou na ní v katastru zapsané exekuce a je v zablokovaném stavu. Pokud člověk má exekuci, je pro něj výhodnější vyřešit situaci před dražbou a nenechat k dražbě dojít. Dražba je totiž drahá a finální cena nejistá. Vy jako kupec se proto můžete domluvit

se zadluženým majitelem nemovitosti, že od něj dům nebo byt koupíte a všechny exekuce předtím uhradíte. Musí s tím souhlasit také věřitelé, ale ti zpravidla nic proti nemají, jen je to pracné.

Důvodem, proč takto postupovat, je opět cena, nemovitost můžete koupit levně. Já osobně tyto věci nedělám, protože nechci řešit komplikované situace. Mám rád, když je investice jednoduchá. Zním ale investory, kteří se na exekuce specializují. Je to rozhodně zajímavá oblast. Jde jen a pouze o vaše rozhodnutí, jestli vás to zajímá, nebo ne. Vydělat lze rozhodně velmi slušně.



Dejte si ale pozor, s nemovitostmi v exekucích mohou vzniknout tyto problémy:

- Majitel je nespolehlivý a vymýšlí si.
- Majitel má osobní problémy, do kterých se vás bude snažit zatáhnout.

- Vyplatíte všechny exekuce, a najednou se na nemovitosti objeví další. To je poměrně typické. Nespolehlivý majitel vám samozřejmě neřekne, kolik má kde dluhů, a bude se dušovat, že o další exekuci nevěděl.

Oproti tomu jednoznačné pozitivum je:

- Můžete velmi levně koupit nemovitost.
- Člověku v průšvihů pomůžete vyhnout se vysokým poplatkům exekutorů a dáte mu šanci začít znovu.

Home staging: Jak prodat byt co nejdráž

Při prodeji bytu chcete byt prodat co nejdráž. Určitě se soustředíte na to, jak ho budete prezentovat! Neváhejte investovat do home stagingu a také do profesionálního fotografa.

I když se zdá, že byt se prodá tak jako tak a nemá smysl to řešit, není to pravda. Cenu vašeho bytu může výrazně zvýšit právě příprava bytu na prodej a jeho profesionální prezentace na realitním trhu, čili zejména na inzertních serverech. Určitě to znáte sami, při prohlížení inzerátu vám spíše padne do oka ten, ve kterém byste chtěli bydlet hned.

Možná pomůže příklad z rodinné komunikace: kolikrát jste slyšeli, jak vaše žena říká, že se do něčeho doslova zamilovala? Nemusí to být jenom nový kabát, ale i byt. Chápete? Emoce jsou do značné míry součástí rozhodování. Perfektní home staging, díky kterému bude byt vypadat lépe než z katalogu *Ikea*, šanci na emocionální vzplanutí výrazně zvyšuje. Vázička na stole pak bude důležitější než stav rozvodů vody a elektřiny.

Co je to home staging?

Zjednodušeně řečeno: jde o to udělat z vašeho bytu, byť i jen díky fotografiím, prostor, který bude působit moderně a atraktivně.

Neznamená to, že do bytu, ve kterém je rezavá koupelna a trubky od topení vedou přes celý obývací, hned postavíte legendární křeslo *Egg* od Arneho Jacobsena. Ale určitě pomůže, když místo divokých maleb natřete stěny na bílo, vystěhujete levný a neladící nábytek, pořídíte trendy přehoz na postel, hezké polštářky, koberec a třeba designový lustr.

Díky dobrým fotkám dokonale upraveného bytu přitáhnete více zájemců, takže zvýšíte šanci, že o byt bude mít zájem i někdo, komu třeba ne zcela vyhovuje dispozice nebo lokalita. Tím si ušetříte energii, kterou byste museli věnovat do shánění zájemců zejména v místech, kde se o byty zájemci tolik nepřetahují. Stejně tak se home staging vyplatí i u pronájmu.

Z mojí zkušenosti se byty, kde majitel od začátku spolupracoval s odborníky v oblasti home stagingu a profesionálním fotografem, prodaly až o dvacet procent dráž a také rychleji. I když se zdá, že připravit byt na prodej jde proti logice – *přece když ho prodávám, tak už na něm nic dělat nebudu* –, není to pravda.

Pravidlo číslo jedna zní: byt zabydlený cizí osobou nikoho neláká. Proto je třeba byt prodávat teprve tehdy, když je prázdný. Za druhé: opravdu se vyplatí dát byt do nejlepšího pořádku, vymalovat a podobně. Pokud do toho opravdu odmítáte investovat, tak byste měli alespoň dokonale uklidit. V každém případě doporučuji pozvat odborníka na home staging a profesionálního fotografa.

Pastelové stěny neprodávají

Podívejte se na příklad z mé investiční praxe. Byt byl původně v tomto stavu. Klasické pastelové barvy na stěnách, povlečení z tržnice, nejlevnější lampa z *Ikey* a do toho depresivní obraz na stěně. Nemovitost prostě hlásila každému zájemci, že potřebuje rekonstrukci.



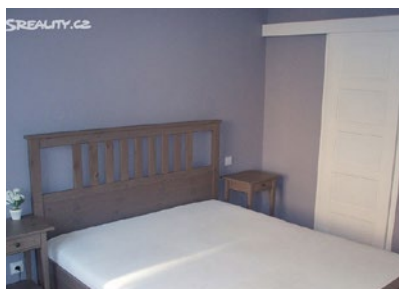
Home staging, jehož cílem bylo prodat byt s nálepkou „nový, po rekonstrukci, nastěhujte se hned a bez starostí“, znamenal nově vymalovat, pečlivě vybrat barvy, dekorace a trendy koberec. Nakonec i levná lampa z *Ikey* mohla zůstat, byt prostě najednou působí úplně jinak a zcela dokonale.





Home staging zvýšil cenu o půl milionu

Tento byt se prodával ve zcela stejných dnech, jako jiný byt ve stejném činžovním domě. Oba měly stejnou dispozici, stejnou podlahovou plochu. Druhý měl oba pokoje orientované na jih, do tichého vnitrobloku se vzrostlými stromy. Tento měl jeden pokoj do vnitrobloku, druhý na severní stranu, s okny na hlučné nádraží. Už se vám zdá jeden z nich sympatičtější? Ten druhý, s lepší orientací pokojů, byl dokonce po zdařilé rekonstrukci. Tento byl také po rekonstrukci, ale v nižším standardu. Druhý byt se přesto prodával dva měsíce a majitelka musela pro malý zájem snížit cenu. Tento byt se prodal o půl milionu draž a za jeden týden! Jak je to možné? Napoví fotografie druhého bytu:





Někteří z vás si teď jistě říkají, že home staging je podvod, že je poctivé byt prodávat takový, jaký je. Já se na to dívám jinak. Prodávat byt a nedat si práci s opravou a hezkou prezentací je plivnutí do očí kupujícího, je to velmi neslušné a neuctivé. Kupující vám to vrátí: zaplatí výrazně méně.

Realitka? Jedině profesionální servis, jinak raději ne

Starost o profesionální prezentaci bytu také můžete nechat na realitní kanceláři, které to nabízejí v rámci běžného servisu. Je to samozřejmě možnost, ale podle mé zkušenosti dělají realitní kanceláře home staging na nízké úrovni jen za pár tisíc, a to není dostačující. Smysl to má jen tehdy, když její služby budou opravdu profesionální, což si můžete ověřit v prezentaci na webu.

Možná vám realitní kancelář také nabídne videoprezentaci vašeho objektu. Ano, je to dobrý nápad, ale jen pokud je prezentace opravdu špičková, vystupuje v ní člověk, který představí nejen objekt, ale i jeho okolí. Zapomeňte však na videa natočená na mobil a doplněná hudbou z německého porna.

Proto je tak důležité vybrat si agenturu, která se o home staging a další prezentaci vašeho bytu postará opravdu na vyšší úrovni.

Vybírejte si ji podle realizací, které najdete na stránkách, a podle referencí, nesnažte se najít ty nejlevnější. Nevyplatilo by se vám to. Cena vždy závisí na velikosti bytu. Základní práce odborníka na home staging na vašem bytě vás vyjde zhruba na deset tisíc korun. Pravděpodobně vám nabídne zapůjčení dekorace na profesionální focení, počítejte s dalšími zhruba 10–20 tisíci korunami. K ceně musíte započítat také náklady na vymalování stěn, případně i lakování dveří. Dalších pět tisíc zaplatíte za profesionální fotky. Věřte tomu, že budou vypadat výrazně lépe, než kdybyste je nafotili nejnovějším *iPhonem*.

Je zcela reálné obchodovat s byty tím způsobem, že kupujete ošklivé byty před rekonstrukcí, zařídíte rekonstrukci a home staging a se ziskem prodáte.

Kde najít řemeslníky

Pokud hledáte řemeslníky, mám dobrou zkušenost s hledáním přes poptávkové servery. Dnes už mám na většinu řemesel vyzkoušené kvalitní lidi, ale přesto občas na poptávkové servery zabrousím, když „*moji řemeslníci*“ nemají čas.

Největší výhodou těchto serverů jsou viditelné reference. Ty u nabídek sleduji především. Dávám přednost kvalitním referencím před cenou. Nejlepší je levná nabídka od někoho se skvělými referencemi, po tom skočím hned.

Poptávky posílám na všechny tyto servery: *Supersoused.cz*, *Aapoptavka.cz*, *Nejremeslnici.cz*, *Epopravka.cz*. Malé práce jdou dobře zorganizovat přes *Supersoused*, na větší akce se hodí ostatní tři weby.

Neuděláte žádnou chybu, když zakázku pošlete na všechny portály, naopak. Text můžete použít stejný a je dobré přiložit fotografie.

Poptávkové weby bohužel v malých městech nefungují, jak mi říkali lidé mimo Prahu. Svou lokalitu si musíte sami zmapovat. Když ale budete mít nabídku práce do zhruba jedné hodiny od Prahy, nastavil bych u poptávky lokalitu Praha a do textu napsal přesnou adresu. Běžně jsem takto sehnal lidi i na vzdálenější místa.

Správa bytu bez starostí

Možná vidíte problém v tom, že se o byt, pronajímání a jeho správu nechcete starat. Všechno můžete svěřit specializovaným firmám na správu bytů, které se postarají jak o jeden váš byt, tak i o několik činžovních domů. Zajistí vše od pronájmu, přes přepisy energií až po opravy a vše potřebné.

Na trhu působí například:

- *Idealninajemce.cz*
Váš byt si pronajmou, a pak už se o všechno starají sami. Jsou schopni se postarat o celý činžovní dům i jeden byt.
- *Bohemianestates.com*
Starají se typicky o byty lidem žijícím v zahraničí. Zajišťují kompletní správu bytů i činžovních domů.
- *Kancelarbezhranic.cz*
Správci nemovitostí ze Zlína.

Podotýkám, že ani s jednou z těchto firem nemám osobní zkušenost a existují i jiné.

Pozor na byty ve vyloučených lokalitách

V některých lokalitách, zejména na severu Čech, můžete koupit byt za dvě stě tisíc, přičemž nájem bude činit třeba šest tisíc. To je hrubý výnos 36 procent. Mnoho začínajících investorů se zaměří na tuto oblast, ale pak splácou nad výdělkem. Háček

je v tom, že v těchto oblastech je nemožné sehnat slušného nájemníka. Jedná se o byty ve vybydlených domech, například jako ten na obrázku níže.



Pro typické nájemníky bytu ve vyloučených lokalitách totiž vůbec neplatí, že by si nájemník, než si pronajme byt, ujasnil, jestli na něj má. Respektive je to tak, že na nájem nemá nikdo z nich, ale doufají, že dostanou příspěvek na bydlení od sociálky a zbytek dají „nějak“ dohromady.

Ano, i na těchto bytech je možné vydělat. Potkal jsem lidi, kterým se to daří. Je to ale specifická záležitost, na to se připravte. Jestliže se chcete vrhnout na tyto byty, je nutné dokonale poznat lokalitu. Jestliže místo dobře znáte nebo máte zkušenosti a odvahu, začněte návštěvami těchto lokalit, mapováním inzerce, najděte investory, kteří tam už mají zainvestováno, a ptejte se. Když získáte dojem, že víte, jak to tam chodí a jak se dají omezit rizika, načrtněte si plán investování a směle do toho.

Dům, nebo byt?

Co se týče vlastního bydlení, je volba domu především otázkou vašich pocitů, potřeb a finančních možností. Vlastní dům může vyjít levněji než byt o stejné velikosti. Tedy pokud mluvím o Praze. V malých městech je to naopak. Na údržbu je dům naopak dražší.

Stavba domu může být dobrou investiční alternativou, ale jen pokud si zvládnete sami menežovat stavbu. Při využití stavební firmy na tom vyděláte těžko. Například u Říčan u Prahy stojí stavební pozemek tři miliony a postavit dům 5+kk na klíč vyjde na pět milionů. Takový dům pak prodáte zhruba za těch osm milionů, co byly vaše náklady. Možná byste prodali dokonce za méně a stavba by stála ve skutečnosti víc, to záleží na mnoha dalších okolnostech.

Zajímavou alternativou je stavba domu s několika byty. Dle českých norem můžete v rodinném domě umístit tři byty a k tomu nebytové prostory. Reálně tak developéři této možnosti využívají ke stavbě malinkých bytových domů v oblastech, kde územní plán dovoluje jen stavby rodinných domů.

Stavba je každopádně kapitola sama pro sebe. Sám mám jednu za sebou a teď se na další chystám. Držte mi palce. Se stavbou jsou vždycky nervy.

Jak začít s byty?

Realitní server číslo jedna je www.sreality.cz, přihlaste se k odběru nových inzerátů ve své oblasti a získáte přehled o tom, co vás zajímá. Chodte na prohlídky nemovitostí. Dříve nebo později se seznámíte s trhem a budete vědět, co je dobrá a co špatná cena. Sledujte také Bezrealitky.cz, Reality.idnes.cz, Bazos.cz.

Najděte si šikovného právníka, který vám prověří, zda na bytě nevážnou právní vady (zástavní právo, věcné břemeno a podobně). Mějte ho také připraveného na prověření smluv. Nespolehejte na selský rozum nebo vzory smluv z internetu. Vždy použijte úschovu k převodu financí, ať už advokátní úschovu, notářskou úschovu, nebo bankovní úschovu. Nikdy neposílejte peníze prodávajícímu napřímo a vyvarujte se také úschově u realitních kanceláří.

Katastr nemovitostí

Katastr nemovitostí je skvělým zdrojem informací. Ze zákona totiž poskytuje informace o realizovaných prodejkch. Ty jsou na rozdíl od těch v inzerátech reálné a ne nadsazené. Stačí dojít na katastr nemovitostí (každý kraj má několik katastrálních poboček) a nechat si vyjet cenové údaje třeba u pozemků v oblasti, který vás zajímá. Dozvíte se, za kolik se který pozemek prodal. Tak získáte jasný přehled o tom, jaká cena za pozemek je nízká a jaká vysoká. Stejně se dá postupovat u bytů. Výjimkou jsou družstevní byty, jejich cenu se nedozvíte, protože jde o prodej členství v družstvu. Když si pořídíte dálkový přístup, ani na katastr nemusíte chodit a cenové údaje zjistíte z pohodlí domova.

Na přehled o cenách bytů jsou pohodlnější cenové mapy. Mojí nejoblíbenější je *Cenovamapa.org*, protože jsou na ní ceny z katastru. Dobrá mapa je také *CeMap.cz*, ale tam jsou ceny z inzerce. Zdarma je *www.reas.cz/atlas-cen*, ale má data jen dva roky zpětně.

Nemusíte přitom sledovat celou republiku, stačí si vybrat pár oblastí, nebo dokonce jednu a tam mít dokonalý přehled. Až se objeví byt, budete hned vědět, zda je to dobrý kup, nebo ne.

Co vše zjistíte na katastru:

- Katastrální mapa, čísla pozemků, majitelé. Na adrese *ikatastr.cz* je možné vyhledávat v mapě dle ulic.

- Zobrazení všech pozemků z Listu vlastnictví na jedné mapě, pěkně přehledně.
- Za kolik se prodala nemovitost.
- Vytisknou vám kopii nabývacího titulu (kupní smlouva k nemovitosti) a dalších dokumentů, jako jsou smlouvy o věcném břemeni, zástavní smlouvy a podobně.
- Výpis nemovitostí, které vlastní určitá osoba (musíte znát její rodné číslo).

Ukázka výpisu cenových údajů u dvou pozemků

Údaje o dosažených cenách nemovitostí podle nemovitostí			
Okres: [redacted]		Příslušnost k: [redacted]	
Kat. území: [redacted]		Obec: [redacted]	
Pozemek: [redacted]			
Cena za nemovitost/skupinu nemovitostí		3.200.000,00 CZK	
Listina, která je přičítána jako podklad zápisu pro skupinu nemovitostí			Číslo řízení [redacted]
Smlouva kupní ze dne 25.04.2018. Právní účinky zápisu ke dni 25.04.2018. Zápis proveden dne 18.05.2018.			
Nemovitosti, u kterých došlo společně ke změně vlastnického práva, podle stavu k okamžiku zápisu podle listiny pozemky:		[redacted]	
Pozemek: [redacted]			
Cena za nemovitost/skupinu nemovitostí		5.400.000,00 CZK	
Listina, která je přičítána jako podklad zápisu pro skupinu nemovitostí			Číslo řízení [redacted]
Smlouva kupní ze dne 01.09.2016. Právní účinky zápisu ke dni 29.09.2016. Zápis proveden dne 26.10.2016.			
Nemovitosti, u kterých došlo společně ke změně vlastnického práva, podle stavu k okamžiku zápisu podle listiny pozemky:		[redacted]	

Start: Napište si plán

Neudělejte chybu, že budete brouzdat inzercí a bezcílně hledat „nějaký byt“. Časem z toho budete zmatení, nebudete se v nabídce orientovat. Tímto přístupem se brzo otrávíte a investování vám bude připadat složité.

Vždy, když plánuju nějaký projekt, natěšeně si stoupnu k flipchartu (pořídil jsem si ho do pracovny) a maluju a píšu.

Koupil jsem si několik skvělých fixek a voskovek, mám rád barevné obrazce. Vy nemusíte mít flipchart, stačí papír a propiska. Určitě si ale na papír napište, jaký máte plán.

Nezapomeňte, že:

- Nájem není zisk. S bytem budou další výdaje.
- Počítejte do budoucna s navýšením úroku na hypotéce, mějte rezervy.
- Do krásně zařízeného bytu seženete slušnější nájemníky za vyšší nájemné.

Garáže a garážová stání

Garáž považuji za ideální nemovitost pro drobné začínající investory. Pokud se necítíte rovnou na investici do bytu, můžete se otrkat s garážemi. Zorientovat se v garážích a pochopit rizika je oproti bytům ještě jednodušší. Riziko špatného nákupu je minimální, výnos z nájmu 5–10 procent.

Pokud ale disponujete víc než pěti miliony, garáž pro vás bude moc malá nemovitost, a to přesto, že v Praze cena garáže běžně dosahuje půl milionu. V ostatních koutech republiky jsou levnější. Kdybyste totiž chtěli do garáží dát významnou část portfolia, museli byste jich mít hodně, a to už je pracné na správu i nákupy.

Při hledání garáží vhodných pro koupi mám dobré zkušenosti s běžnou inzercí na Sreality, Bezrealitky a dalších realitních serverech. Při pravidelném sledování nejnovějších inzerátů se vždy jednou za čas objeví něco výhodného. Napak nemám dobrou zkušenost s dražbami. Tam se ceny většinou vyšplhají nad tržní hodnotu. Jak už víme, při dražbě hrají roli emoce a garáže draží nezkušení lidé, je to třeba jejich první dražba.

Na cenovou analýzu lokality použijte opět katastr a realizované ceny transakcí u garáží v okolí. Zjistíte to přes dálkový přístup nebo osobně na katastru. Pak také samozřejmě sledujte inzerci. Zmizel nějaký inzerát za jeden den? Pak se nejspíš jednalo o garáž za skvělou cenou.

Při pronajímání garáží je dobré sehnat nájemce s platbou na rok dopředu, právě kvůli pracnosti. Možná kvůli tomu budete muset slevit, to zvažte. Při platbě po čtvrtletích jsem nikdy slevit nemusel a pracnost se tím také snižuje. Platby nájmu je totiž potřeba kontrolovat.

Roční výnos z nájmu běžně dosahuje pěti procent i víc. Například za garáž v Praze jsou zájemci ochotni zaplatit dva až čtyři tisíce měsíčně.

Oproti bytům má garáž snazší zacházení s neplatiči. Z bytu může být problém dostat neplatiče, je právně značně chráněn, z garáže to těžké není, jde o nebytový prostor, a tam má majitel s vymáháním svých práv volnější ruce. Výhodou garáží je při pronajímání relativně malá konkurence, alespoň ve srovnání s byty.

Na co si dát pozor? Nejpodstatnějším parametrem je právní řešení příjezdové cesty. To bývá řešeno podílem na cestě nebo věcným břemenem. Pokud cesta patří obci, je přístup také zajištěný. Pak už jde jen o stav a samozřejmě lokalitu. Zajímavé jsou lokality u velkých sídlišť a u hlavních dopravních tepen.

Některé garáže jsou na vlastním pozemku, jiné bez něj. Lepší jsou ty s pozemkem, u těch bez pozemku je třeba prozkoumat, zda to může do budoucna znamenat problém. Pokud je vlastní město, neměl by to být problém, naopak pozemky vlastněné soukromníkem mohou být rizikové.

Nevýhodou je, že na garáž vám banka nedá hypotéku. Je to škoda, tím je jejich atraktivita oproti bytům o dost nižší. Garáž je tedy vhodná alternativa pro člověka, který si nemůže nebo nechce vzít hypotéku na byt.

Nejvýhodněji nakoupíte garáže na jaře a v létě. Naopak největší zájem je na podzim a do poloviny zimy. Lidé garáže využívají

nejen pro auto, ale velmi často jako sklad. Někteří muži je pak mají v podstatě jako chatu. Klidně tam jsou o víkendu celý den, leští auto, dělají něco v dílně, sejdou se s kamarádem. Cílovou skupinou při prodeji garáže díky tomu nejsou jen lidé z okolí nemovitosti, ale okruh zájemců je daleko širší.

Na prodej garáž vyšperkujte

Pokud se rozhodnete garáž prodat, myslete na to, že stejně jako v případě bytů i tady prodává vzhled. Investujte do renovace garáže před prodejem. Prodá se za víc a rychleji.

Toto je jedna garáž před renovací:



Po renovaci z ní byla tato kráska:



Tato garáž se prodala o 80 tisíc dráž a o dva měsíce rychleji než stejná garáž o několik metrů vedle ve zcela stejném období. Je až neuvěřitelné, co udělá péče o majetek ve prospěch budoucího kupujícího a pěkné fotografie. Lidé si chtějí koupit hezkou věc. Když na opravy a prezentaci rezignujete, lidem se nebude chtít vám dát peníze. Taková je moje zkušenost.

Nemovitostní fondy

Nemovitostní fond je vhodný pro ty, kdo se chtějí podílet bezpracně na růstu cen nemovitostí a plynoucího nájemného. Nevýhodou fondu je samozřejmě to, že nemáte vše pod kontrolou jako u přímé investice do nemovitostí a že platíte poplatky správci. Nemovitostní fondy ale nemají tak vysoké poplatky jako fondy akciové, a proto jsou velmi zajímavou alternativou.

Do nemovitostních fondů bych investoval maximálně 20 procent majetku. Riziko je nízké a nízké je také zhodnocení

(1–5 procent). Investiční horizont je 20 let a minimální investice 300 korun.

Například *Czech Fund* ⁷ investuje do komerčních nemovitostí. Do velkých objektů, které nemá běžný člověk šanci koupit. Je na to třeba velký kapitál. Ve fondu jsou nemovitosti za celkem tři miliardy korun a výnos mají kolem pěti procent ročně. *Nemovitostní fond České spořitelny* také nevypadá špatně, s objemem aktiv přes 20 miliard jde o největší fond v Česku, i když výnos 20 procent za 11 let není důvod k oslavám.

Špatný snad není ani *Raiffeisen realitní fond*, ale má pouze roční historii s výnosem 4,41 procenta, přičemž strategie fondu cílí na 2–4 procenta.

Největší nevýhoda fondu je, že není schopen zhodnotit vaše prostředky o tolik, jako když si investujete sami. Na druhou stranu je to pěkný a vhodný doplněk portfolia. Z hlediska výnosu je lepší investovat přímo do nemovitosti, a pokud se o to nechcete starat, dát se dohromady s investorem, který se tím zabývá. Například já jsem takto v některých projektech s několika investory anebo mám od investorů půjčené peníze na pevný úrok.

⁷ <https://www.czech-fund.cz>





Investice **POZEMKY, PŮDA**



Investice POZEMKY, PŮDA

Kolik investovat	Maximálně 50 procent vašeho majetku
Riziko	Nízké
Možné zhodnocení	2–15 procent při dlouhodobém investování, obchodováním lze dosáhnout více.
Investiční horizont	Minimálně 10 let
Minimální investice	100 tisíc

Zemědělská půda bude vždy potřeba, jíst se musí, i proto je už docela profláknutým typem investice, ale stále se dají najít dobré kupy. Výhodou je, že do pole lze investovat i v menších částkách, řekněme 100 tisíc korun. Hektar zemědělské půdy přitom stojí 150–400 tisíc korun podle lokality a kvality půdy. Po nákupu půdy budete platit daň z nabytí nemovitosti čtyři procenta. A pak každý rok daň z nemovitosti, ta je o hodně menší a pronájem vám ji bohatě pokryje.

Jaké jsou další výhody? Trh s pozemky je obrovský. Ceny zemědělské půdy jsou v porovnání se Západem a dalšími sousedními zeměmi stále velmi nízké. Dokonce i Polsko, které má o 20 procent nižší HDP na hlavu než Česko, má srovnatelnou cenu půdy.

Z dalšího grafu je vidět, že při krizi cena zemědělské půdy vůbec neklesla. Každým rokem se zvyšuje průměrně o deset procent. Dá se proto předpokládat, že i při další recesi si půda bude držet svou cenu. Rizikem ale je, že půdu kupují nejen zemědělci, ale i velcí investoři, kteří mají větší šanci přeplatit. Otazníkem vždy bude dotační politika, která může výhodnost investice změnit. Ta je ale nyní stejná pro celou EU a velké změny se podle mě neočekávají.

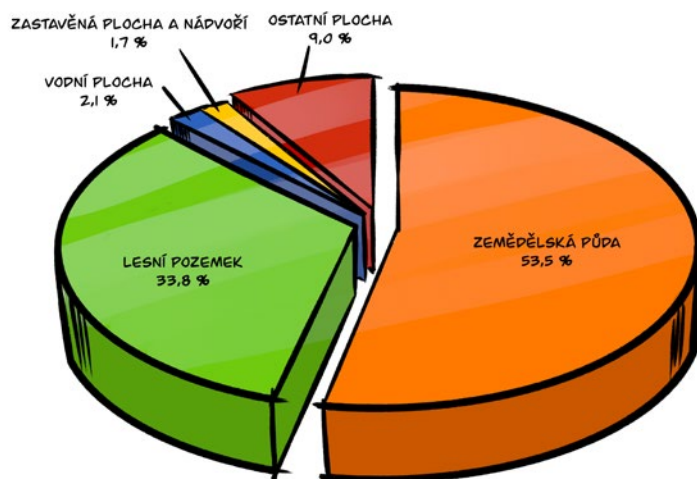
Existuje také obava, že novela zákona o zemědělské půdě dá předkupní právo půdy pro zemědělce, kteří na půdě pracují. To by znamenalo, že bude velmi těžké nebo spíš nemožné koupit půdu pod cenou.

Naopak dobré je, že jako investor se o půdu nemusíte starat. Znáám investory, kteří kupují půdu korespondenčně – stačí koupit půdu v oblasti s minimálně třemi hospodařícími zemědělci v okruhu 20 kilometrů, což je obvyklá dojezdová vzdálenost zemědělské techniky, a máte jisté, že půdu pronajmete a bude se o ni někdo starat. Zemědělci se obvykle dohodnou na tom, kdo bude jakou půdu obhospodařovat, bez ohledu na to, kdo ji vlastní.

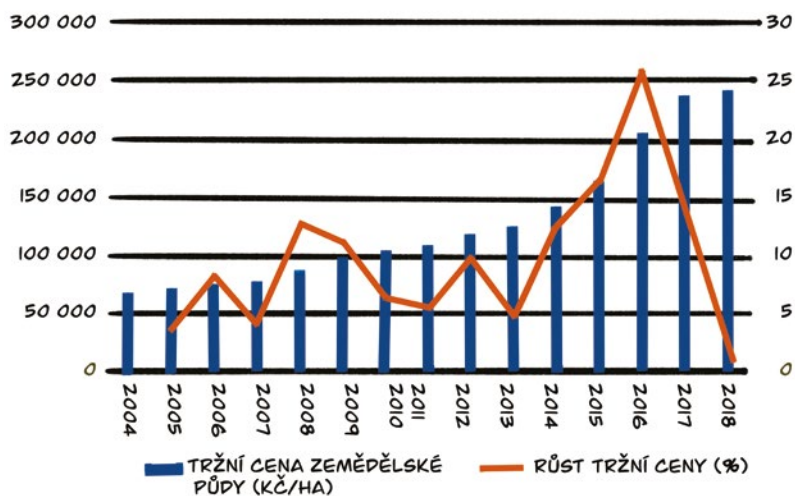
Na druhou stranu nájemné za zemědělskou půdu je malinké, představuje jedno, dvě, možná tři procenta z investice, čili zhruba 1500 až 6000 korun za hektar ročně. Není to úplně k zahoezení, ale investovat do půdy kvůli nájmu nedává smysl, to jsou lepší byty.

V České republice je osm milionů hektarů plochy, 53 procent tvoří zemědělská půda, to je 4,2 milionu hektarů zemědělské půdy, tři miliony hektarů vlastní soukromníci, z nichž jeden milion patří vlastníkům, kteří mají celkem 0,5–16 hektarů. To jsou lidé, od kterých lze půdu potenciálně koupit v malém a se slevou.

Jak investovat sám a bez bank



Velmi lákavě vypadá graf historie cen zemědělské půdy:



Jak koupit zemědělskou půdu výhodně?

V inzerci jsou pozemky většinou už drahé. Inzertní klasikou jsou předražené inzeráty na *Sreality*. Snaží se tam ulovit amatéra, který je zvyklý na ceny stavebních pozemků, a koupí půdu za 50 korun za metr, protože proti stavebním mu to připadá super levné. Zemědělská půda ale nejde prakticky nijak jinak využít než na pěstování.

Vyhleďte si oblast, která se vám líbí. Nejlepší je, když máte na oblast nějaké vazby a nezačínáte úplně od nuly. Třeba tam bydlela babička nebo nějaký příbuzný, nebo tam máte kamarády. Bude snazší se v oblasti zorientovat, narazíte třeba na někoho, s kým máte nějaký kontakt. Zajděte za místním starostou a zeptejte se, jestli někdo neprodává půdu. Ptejte se místních. Skvělé místo je samozřejmě hospoda. Můžete zkusit rozvěsit letáčky v obci.

Důležité je, abyste měli příběh. Nechod'te po vesnici s dotazem, že hledáte půdu, na které chcete vydělat. Mnohem lepší je informace o tom, že chcete půdu v oblasti, kterou máte rádi. Já osobně i mí známí jsme koupili půdu tímto osobním přístupem. Funguje to.

Nezapomeňte, že pozemky v zásadě stoupají na ceně, ale kdo koupí draze, bude na zhodnocení své investice čekat hodně dlouho. Jedno investorské rčení říká, že na investici se vydělává už při nákupu.



Velcí investoři a pozemkové fondy používají k nákupu půdy oslovení dopisem. Můžete se do toho také pustit. Majitele půdy můžete vyhledat na katastru nemovitostí.

Když máte k dispozici adresy, stačí připravit a poslat dopis. S adresami majitelů se dá pracovat. Můžete například filtrovat, že chcete posílat dopis jen lidem, kteří bydlí v jiném okrese, než kde půdu vlastní.

Je pravda, že dopisy už dnes posílá opravdu hodně lidí. Také jsem to zkusil a mně to nefungovalo. Poslal jsem tisíce dopisů a reakce byly asi tři, a to naštvané telefonáty. Možná jsem někde udělal chybu, to nevím. Už jsem neměl sílu to dál zkoušet.

Vlastním malé množství půdy v různých oblastech Česka a chodí mi nabídka na odkup jednou měsíčně. Evidentně to tedy musí fungovat, když některé firmy rozesílku pořád dělají. Chce to ale větší rozpočet, abyste odhalili, co funguje a v jakých oblastech.

Jak prověřit půdu před nákupem

Nejdříve samozřejmě jděte na katastr nemovitostí a ověřte vlastníka a zda na půdě nevážnou právní nedostatky jako problematická věcná břemena, zástavy a podobně.

Na stránce katastru se také podívejte do kolonky omezení vlastnického práva, zda tam není uvedeno jiné omezení, jako pachtovní smlouva, zda nejde o chráněnou krajinnou oblast a podobně. Existují například pozemky, kde je nutné dvakrát ročně sekat trávu kosou. Na jakákoli omezení si dejte pozor, ať nekoupíte bezcenný kus trávy.

Dalším typem omezení jsou probíhající pozemkové úpravy. Tuto informaci najdete na internetovém výpisu z katastru pod nadpisem Jiné zápisy. Pozemek v pozemkové úpravě se nedá koupit, je nutné čekat na její dokončení.

Půdu dále prověříte na foto mapách *Google mapy* a *Seznam mapy*. Díky tomu uvidíte, že půda není zarostlá náletovými dřevinami.

Před nákupem byste si měli zjistit také bonitu polí – zjednodušeně řečeno to, jak je úrodná. Informace najdete v katastru – vysvětlení toho, co číslo, které tam najdete, znamená, najdete na webu *Výzkumného ústavu meliorací a ochrany půdy (VÚMOP)*⁸:



⁸ <https://bpej.vumop.cz/>



Stačí také v katastru kliknout na zkratku BPEJ neboli Bonitovaná půdně ekologická jednotka, určující bonitu půdy. V případě zemědělské půdy nejpodstatnější údaj. Pokud totiž zemědělec využívá půdu s vysokou bonitou, sklídí násobně vyšší úrodu než u půdy s nízkou bonitou. Nehledě na to, že některé plodiny na půdě s nízkou bonitou vůbec nejdou pěstovat.

Cena půdy ale nezáleží jen na bonitě, klíčová je také lokalita. Proto je potřeba, abyste si zmapovali region, kde chcete nakupovat. Opět použijte katastr a zjistěte, za kolik se prodala půda v okolí.

Dále se můžete podívat do registru dotací *ministerstva zemědělství LPIS* ⁹. Tam zjistíte, kdo na daný pozemek pobírá dotace, tedy kdo na něm hospodaří, a další údaje.

Dejte si pozor na to, že nájemní smlouva automaticky přechází na nového majitele půdy. Je tedy dobré zjistit si od současného majitele, jestli na pozemku nevázne nevýhodná smlouva. Některé smlouvy jsou například uzavřené s výpovědní lhůtou pět let nebo déle. To je samozřejmě moc a cenu půdy to snižuje.

⁹ <http://eagri.cz/public/app/lpisext/lpis/verejny2/plpis/>



Lesy



Lesní pozemky pokrývají 2,7 milionu hektarů plochy, to je 34 procent z celkového území ČR. Vlastnit les zní romanticky. Zhodnocení investice do lesní půdy je podobné jako u zemědělské půdy.

Osobně s lesy mám jen minimální zkušenosti, a tak se do tohoto tématu nebudu pouštět. Pokud vás to k lesům táhne, rozhodně neváhejte a zjišťujte informace. Je to zajímavá oblast, ve které je menší konkurence než u zemědělské půdy.

Pozemky na změnu územního plánu

Hodně nejistá metoda. Nevíte, jestli se to podaří, ani kdy. Ale když to vyjde, je to jackpot. Jak zvýšit své šance? Zkuste koupit pole na místě, kam by se mohla rozšiřovat obec nebo kde by

mohla vzniknout chatová oblast a podobně. Požádejte si na obci o změnu územního plánu. Pole má cenu v průměru dvacet korun za metr, stavební pozemek třeba stokrát víc, záleží na lokalitě.

Je to tak, že aktualizace územního plánu probíhají zhruba jednou za 10 let. Při aktualizaci se zváží všechny žádosti majitelů. Každá obec to má jindy, není v tom žádný systém a také vám nikdo nic neslíbí.

Obce ale v zásadě mají zájem se rozšiřovat a raději to budou dělat v místě, kde je o to zájem, než na pozemcích, které patří neaktivním majitelům. To se totiž celkem běžně stává: obec má územní plán na stavbu na nějakém poli, majitel se o to vůbec nezajímá a obec má zablokovaný rozvoj.

I když znáte spoustu příběhů o tom, jak někdo podezřele výhodně koupil pole, a pak se z něj staly pozemky, neznamená to, že se to nemůže stát zcela přirozeně. Potkal jsem víc lidí, kterým se toto stalo. Jeden měl pole a ani si žádost nedal, ale obec prostě na jeho poli udělala územní plán na stavbu. Druhý měl pole u Sázavy, u silnice. Oblast mu na jeho žádost zavedli jako chatovou oblast. Už jenom prodává pozemky a občas tam někomu postaví domek, je to truhlář.

Je to sice nejistý projekt, na této metodě bych si nepostavil byznys plán. Není to ale špatná doplňková metoda: mít někde nějaký pozemek s tím, že jste požádali o změnu územního plánu. Když se to povede, můžete jít slavit. Naopak ale může nastat spousta komplikací, například se proti tomu může postavit zastupitelstvo. Někde je to prý o úplatcích, i když já jsem se s ničím takovým nesetkal.

Stavební pozemky



Můžete samozřejmě také investovat do stavebních pozemků. Postup nákupu bych doporučil podobně jako u zemědělské půdy, čili hlavně přes místní obyvatele. Výhodné a pěkné stavební pozemky se ale také dají najít i v běžné inzerci na *Sreality.cz*, *Bezrealitky.cz*, *Bazos.cz* a *Reality.idnes.cz*.

To, zda je pozemek stavební, určuje územní plán. Naučte se jej studovat. Drtivá většina obcí má plán na svém webu volně ke stažení.

Má první investice do stavebních pozemků zmíněná v úvodním textu mi přinesla výnos 10 procent ročně. To jen pro představu, čeho lze dosáhnout. Našel jsem je přesně, jak vám radím, dotazem na starostu.

Aktuálně jsem schopen najít v běžné inzerci pozemky 30 procent pod cenou. Takto jde velmi pěkně obchodovat. Mám ale letitou praxi a už mám odhad. U dobrého nákupu je potřeba jednat rychle, to chce cvik. Musíte projít stovky inzerátů, než na něco narazíte. Někdy se inzerát objeví nově a je třeba jednat

velmi rychle – dobrá cena je zřejmá všem. Jindy má nabídka nějakou skrytou výhodu, kterou jiní nevidí. Například jde o větší pozemek, který je možné rozdělit na dva.

Pokud vás stavební pozemky zajímají, brouzdejte inzerci, chod'te na prohlídky, dělejte si analýzy ceny, zjišťujte, jaké parametry jsou důležité, jak to chodí na úřadech při dotazování a zda lze domluvit sleva. Nebojte se říkat si o slevy, zkoušejte si to.

Pokud pozemek není v územním plánu jako stavební, tak stavební není. Tečka. Občas narazíte v inzerci na drahý pozemek, který není určen k zastavění. Prodávající tvrdí, že stačí požádat o změnu územního plánu a bude stavební. To je nesmysl. Může to vyjít, ale také nemusí, a máte pak kus zemědělské půdy za přemrštěnou cenu.

Další kategorie jsou větší pozemky (přes 5000 m²) určené na rozdělení na více částí. I když už jsou v územním plánu určené k zastavění, jsou trochu specifické. Větší rozdělovací akce většinou musejí projít takzvaným územním řízením.

To je složitý proces, který by měl ideálně trvat jeden rok, ale z různých byrokratických a právních důvodů se může protáhnout na roků deset. U svých akcí jsem se s takovými průtahy naštěstí nesetkal, ale slyšel jsem nepěkné historky o zablokovaných pozemcích. Z toho důvodu mají velké pozemky s územním rozhodnutím (výsledek územního řízení) daleko vyšší cenu než pozemky bez něj.

U stavebních pozemků dávejte pozor na ekonomické cykly. Mají vliv na celý nemovitostní trh, pozemky nevyjímaje. Stavební pozemky sice nemají tendenci klesat na ceně tolik jako byty v nepěkných lokalitách, ale někdy přece jen na ceně klesnou. Co je především nepříjemné v recesi, je zamrzlost trhu. Když chcete v recesi prodat pozemek, můžete čekat rok nebo dva, než o něj bude někdo mít zájem. Shrňme si to:



Plusy

- Pozemek při krizi nikdy neklesá tolik na ceně (alespoň pozemek v dobré lokalitě) jako například panelákový byt.
- S pozemkem nejsou udržovací starosti. Není třeba převádět energie, řešit stavební věci nebo platit poplatky do fondu oprav.
- Pozemek lze rozdělit na více pozemků a na tom vydělat. Majitelé bývají totiž v situaci, kdy by se nejraději majetku zbavili najednou a nemuseli nic řešit.



Mínusy

- U pozemku je hned několik rizikových faktorů, které ani nemůžete zahrnout do předkupní kontroly. Nebezpečné například je, že se objeví nečekaná regulace ze strany územního plánu, nějaká jiná regulace z obce. Problémem může být také připojení na síť nebo fakt, že se pozemek nachází v místě, kde je například stavba regulována orgány ochrany životního prostředí nebo je případně v zájmu nezávislých ekologů stavbu zde omezit nebo zcela zrušit.
- U pozemku je seznam věcí k prověření prakticky nekonečný a reálně nelze všechny obsáhnout před koupí, pokud na rozhodnutí nemáte několik měsíců (což nikdy nemáte, zvlášť u dobré koupě).
- Na druhou stranu: pokud se naučíte prověřovat rizika, lze na pozemcích vydělat.

Dotované pozemky od malých obcí

Malé obce dál od velkých měst mají problém s vylidňováním. Někdy si pomáhají prodejem dotovaných pozemků. Podmínkou je postavit tam dům a někdy i mít trvalý pobyt. Tyhle podmínky ale mohou přejít na jinou osobu. Je tedy možné takto získat levnější pozemek ve vaší oblíbené obci.

Například u Zruče nad Sázavou jedna obec prodávala zasíťované pozemky na stavbu domu za 50 Kč/m², přitom běžná cena je 800 korun. V jedné vesnici u Písku to bylo 300 Kč/m², přitom běžná cena je 1000 korun. Jak takovou nabídku najít? Těžko! Neexistuje žádný registr, proto se ptejte ve svém oblíbeném regionu, zda něco takového nechystají.

¹⁰ www.fondpudy.cz



Půdní fondy

Stejně jako existují akciové fondy, jsou i půdní fondy. Jsou to soukromé firmy, které mají k dispozici peníze od investorů a za ně kupují půdu.

¹¹ <https://www.avantfunds.cz/cz/investice-do-fondu/avant-ceska-pole-2015-otevreny-podilovy-fond-22/>



V Česku jsou tři půdní fondy, dva se jmenují skoro stejně:

- **Český fond půdy¹⁰**
Minimální investice vyplývající ze zákona dva miliony, vstupní poplatek 3 procenta.
- **AVANT - Česká pole 2015 otevřený podílový fond¹¹**
Minimální investice vyplývající ze zákona je jeden milion, vstupní poplatek 3 procenta.
- **Český půdní fond¹²**
Na můj dotaz ohledně minimální investice neodpověděli. Nejedná se o skutečný fond. Nevím přesně, jakou mají právní strukturu a jak jsou investice vyřešeny po právní stránce.

¹² www.ceskypudni.fond.cz



Fondy jsou bezpracnou alternativou, jak uložit peníze do půdy. Půdu nevlastníte napřímo, ale formou podílového listu, který má hodnotu podle ceny půdy ve fondu. Je to obdoba akciového fondu. Samozřejmě to má nevýhodu, že nekoupíte půdu výhodně (ale snad ani draze). Koupíte za cenu, jakou určil audit fondu, že má zrovna hodnotu jeho půda.

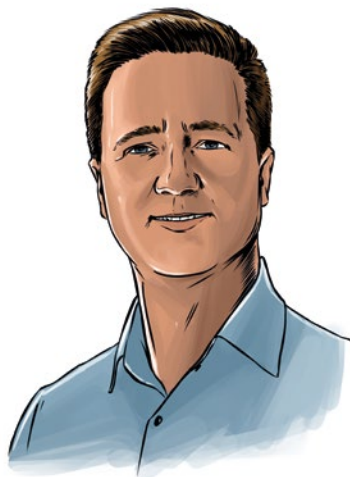
Jak nastavit společnou investici s více investory

Dobrou možností jak investovat může být projekt, do kterého vloží společně finance několik investorů, kteří by to samostatně nezvládli. Pravidlo číslo jedna pak ale říká: Takový projekt je třeba správně nastavit, jinak se ženete do problémů. V první řadě byste svého potenciálního společníka měli znát.

Měli byste si ho vybrat, neměl by vám být jen doporučen jiným známým. Musí vyhovovat vám, vy s ním budete spolupracovat.

Už od počátku je třeba nastavit pravidla spolupráce. Moc se mi neosvědčily projekty, kde není jasný šéf. Je sice hezké, že si rozumíte, ale na některé věci můžete mít zcela odlišný názor. Co potom? Pak rozhodne šéf a jede se dál. Všichni s tím musejí být srozuměni, že tak je to nastavené, a s tím do toho jdou. Demokracie při vedení projektů nefunguje. Lidé jsou na různé úrovni znalosti problematiky. Není možné, aby člověk bez zkušeností měl stejný hlas jako ostrýlžený matador.

Určete si člověka, kterému vy a případně i ostatní investoři důvěřujete, a to bude šéf. Rozhodně musí mít zkušenosti s řízením lidí a projektů. Neznamená to ale, že vy už na projektu nebudete nic dělat. Můžete se domluvit, že na projektu všichni pracujete. Evidujte si vynaložený čas a buďte k sobě spravedliví. Určete si hodinovou sazbu. Kdo dělá víc hodin než ostatní, dostane odměnu dle dohody.



Šéf by měl být stanoven nejen ústně, ale také na papíru. Například: pokud jsou dva lidé, kteří jdou do projektu napůl, jeden by měl mít 51 procent, aby bylo jasné, kdo nakonec rozhoduje. Ještě lépe by to bylo tak, že jeden je jednatel firmy, druhý jen tichý společník. Zní to zvláštně, ale vyhnete se tím mnoha problémům. Vybraný šéf by měl mít hodně zkušeností s podobnými projekty, měl by vám být příjemný lidsky a zvládat na vysoké úrovni komunikační dovednosti a práci s lidmi.

Pokud by například někdo ze společníků trval na svém názoru, mohl by mít tendenci chtít lídra dostat ze sedla. Takové věci se stávají, a když jde o peníze, cítí někteří lidé intenzivní naléhavost prosadit svou. Proto je dobré mít ve vedení člověka, který dokáže být nad věcí. To už vyžaduje nějaké zkušenosti.

Šéf dokonce ani nemusí mít na projektu většinu nebo sám investovat. Může to být například hlava celého projektu a ostatní jsou jen tiší společníci. Ostatně, když dáte peníze do fondu, je to v podstatě to samé. Ve fondu ovšem musejí dodržovat danou

strategii. U vašeho projektu by zárukou dodržení strategie měla být důvěryhodnost „šéfa“.

Mějte na paměti: Čím víc lidí, tím vyšší riziko neshod. Říká se, že jeden je málo a dva je moc. Tři ještě jdou, ale vyšší počet zvyšuje pravděpodobnost neshod. Buďte opatrní. Zdraví máte jen jedno a stres je hlavní příčina nemocí.



Dluhopisy

- + 106 099 kč
- + 120 111 kč
- + 123 070 kč
- + 121 120 kč
- + 130 004 kč

Investice DLUHOPISY a PŮJČKY



Investice

DLUHOPISY a PŮJČKY

Kolik investovat	Maximálně 20 procent majetku
Riziko	Nízké (při pečlivém výběru)
Možné zhodnocení	3–10 procent
Investiční horizont	Minimálně jeden rok
Minimální investice	10 000 korun

Dluhopis je finančnícký název pro půjčku. Když si firma chce půjčit, nezačne do světa vytrubovat: „Haló, chceme si půjčit!“ Místo toho elegantně prohlásí: „Vypisujeme dluhopisy s úrokem XY.“ Dluhopisy vydané v celkové výši více než 1 milion EUR (registrované u České národní banky) podléhají zvláštním předpisům. Pokud firma vydá za rok dluhopisy do celkové výše 1 milion EUR, žádným zvláštním předpisům nepodléhá.

Když si koupíte dluhopis, reálně pošlete peníze na účet firmě, která dluhopis vydala. Výměnou za to máte v ruce cenný papír zvaný dluhopis. V některých případech firmy říkají, že se jedná o dluhopis, ale fakticky vám ho nedají. Dostanete běžnou smlouvu o půjčce. Dluhopis je prostě hezčí slovo než půjčka. Půjčka zní nebezpečně, dluhopis zní bankovně.

Úroky vám buď budou vyplácet v průběhu roku, anebo najednou na konci, spolu s vrácením celé částky.

Z mého pohledu je jedno, jestli půjčíte velké firmě, menší nebo jednotlivci. Naopak mám radši menší firmy, kde je struktura průhledná a jsem lépe schopen odhadnout, zda jde o reálnou nabídku a nedojde ke krachu firmy.

Pokud se jedná o firmu s historií, a ještě lépe firmu s majetkem, pak je půjčka takové firmě zajímavá možnost, jak zhodnocovat peníze o fixní úrok a bez starostí.

V podstatě jediné riziko dluhopisu, ale o to horší, je riziko krachu emitenta – toho, kdo dluhopis vystavil. Vybírejte proto velice pečlivě! Byl bych především opatrný s půjčováním startupům a bláznivě rostoucím firmám. Nedávno jsem zaznamenal krach firem *Kulina* a *Zoot*. Každá z nich má dluhy zhruba čtvrt miliardy. Tyhle internetové podniky jsou riskantní věc a nikdy nevíte, který se povede.

Příliš vysoký úrok je známkou vysokého rizika, proto se raději držte při zemi a investujte do prověřených firem, i když úrok není pohádkový.

Kde dluhopisy najít? Osobně nekupuji dluhopisy z nabídek na internetu. Nevím, co za nimi ve skutečnosti je, jsem nedůvěřivý. Mám rád dluhopisy firem, které osobně znám. Například jsem si koupil dluhopisy firmy *Charles Bridge Real Estate*¹³ Jana Kašky, zakladatele fondu *Charles Bridge Macro Fund* (více o něm v kapitole *Akcie*). Nebo jsem půjčil kamarádovi na rozšíření podnikání. Teď se situace otočila a já peníze naopak poptávám na své nemovitostní projekty.

¹³ <https://www.chbrealstate.cz/>



Můžete navštívit nějakou finanční konferenci (například *Česká investiční konference*¹⁴) a najít vydavatele dluhopisů tam nebo si vyhledat nějaké na internetu, a pak se potkat s vydavatelem osobně. Nepřipadá mi šťastné investovat do dluhopisů naslepo, to nedělejte.

¹⁴ <https://www.ceskainvesticnikonference.cz>



Jaký úrok?

U firmy s historií záleží na konkrétních podmínkách, může se jednat o tři až osm procent. Například já jsem si nedávno půjčil peníze investorů na obchody s nemovitostmi s úrokem šest procent.

Půjčka kamarádovi

Můžete klidně půjčit třeba kamarádovi na rozšíření podnikání. Ale pozor! Určitě nepůjčujte na spotřebu a předem si zjistěte, zda má záložní plán, kdyby se záměr nepovedl. Za rozumný úrok pro kamaráda považuji 10 procent ročně.

Půjčit kamarádovi je ošemetné. Někdo má na odhad rizika přirozený cit, jiný člověk vůbec netuší. Musíte sami vědět, do které skupiny patříte. Pokud do té druhé, půjčování kamarádovi se vyhněte. Vždy mějte podepsanou smlouvu! Nikdy nepůjčujte na dobré slovo.

Bylo by škoda přijít o kamaráda kvůli půjčce, dejte tedy pozor, abyste rozlišili byznys a kamarádství. Je dost možné, že pro vás bude lepší tento typ investice vynechat nebo investovat jen tak malou částku, kterou přinejhorším odepíšete.





Investice AKCIE

Investice AKCIE

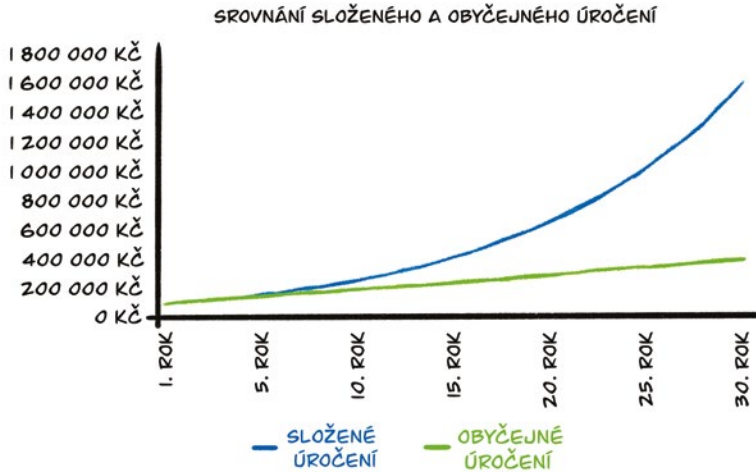
Kolik investovat do akcií	Maximálně 20 procent majetku
Riziko	Vysoké
Možné zhodnocení	Běžně 20 procent, lze i 100 procent, je ale také možné opravdu hodně prodělat.
Investiční horizont	20 let
Minimální investice	1 tisíc

Tato kapitola je poměrně dlouhá, ačkoliv do akcií bych nedával víc než 20 procent. Zejména pro ty z vás, kteří jste akciemi fascinováni a máte choutky do nich investovat všechno, se zde snažím vysvětlit lákadla a úskalí akciového trhu. Popisuji, na co jsem po letech praktického obchodování, vlastního vývoje a spolupráce s matematikou přišel.

Na začátek opět trocha teorie: Všechno bohatství světa je tvořeno firmami. Nejbohatší lidé světa zbohatli podnikáním, tedy tím, že vlastní firmy. Akciový investor může bohatnout s nimi. Firma nejen že vlastní majetek, má především výrobní nebo jinou schopnost a umí na tom vydělávat. A pokud má kam růst, tak dokonce může znovu investovat zisky a růst exponenciálně.

Pro investora je to velmi lákavá představa. Koupím akcii, neboli malinký kousek firmy. Pokud firma poroste, zhodnotí se moje akcie. Nejlákovější je, že firma může růst raketově. Na grafu dále je vidět rozdíl mezi běžným úročením sta tisíc a úročením s reinvesticí zisků.

Investice AKCIE



Když se nějaké firmě povede prorazit a daří se jí, její hodnota roste přímo bláznivě. Investor, který takovou firmu treťí, může vydělat neuvěřitelné jmění za pár let. A sám nemusí celou dobu dělat vůbec nic. Stačí jen akcie držet. Jedno investiční pravidlo dokonce říká: nejvíc peněz vyděláte sezením na zadku a nicneděláním.

AKCIE APPLE



Například akcie *Apple* si od roku 2009 dodnes připsala 1300 procent, to je 38 procent ročně při započítání úroků z úroků. Kdo do *Apple* investoval a pak devět let proseděl nicneděláním, ten si hvízdá. Jak jste se dočetli v úvodním textu o mě, já v krizi „nic nedělat“ nevydržel a akcie *Apple* prodal v roce 2009. Je to, pravda, už deset let a se svými dnešními zkušenostmi bych se zachoval jinak, ale jak mám vědět, co je příští *Apple*?

A tím se dostávám k tomu, v čem je háček: Akcie sice nabízí nejvyšší možnost zhodnocení investice, ale je velmi těžké určit, která to bude. Firma nemusí růst, může naopak zkrachovat a vy přijdete o celou investovanou částku. Ani zkušené analytici často neumějí odhadnout budoucnost firmy. Je extrémně těžké vzít v potaz vše, co ji může ovlivnit, jako je stav ekonomiky dané země, stav ekonomiky světa, stav oboru, kvalita managementu, konkurenční výhoda a spousta dalších faktorů, které jsou často zcela neočekávatelné.

Zkusme si to uvést na příkladu českého e-shopu *Kulina*. Vydělal miliony a majitel měl pocit, že přišel na skvělou mezeru na trhu a může prorazit do světa. Napůjčoval si u bank a investorů spousty milionů a expandoval, nebo spíš se o to pokoušel. Prorazit s něčím v Česku bohužel ale neznamená, že se vám bude dařit i v zahraničí. Taky se ukázalo, že majitel uměl řídit menší firmu, ale velkou řídit neumí. Jeho firma je v dluhové pasti, nikdy své dluhy už nesplatí a skomírá nad hladinou jen silou vůle. Vyhlásili insolveni s dluhem 330 milionů.

Těžko můžete předem vědět všechna rizika. Máte skvělou firmu, management ale udělá chybné rozhodnutí a firma na to dojde. Podobné události jsou obtížně odhadnutelné, a přitom hýbou akciovým trhem. Kdybyste nějakou firmu osobně znali, mluvili s managementem, věděli, kdo to je, tak možná dokázete odhadnout, zda se jim bude dařit. Potřebujete k tomu však nejen zkušenosti z byznysu, ale i psychologické dovednosti, které vám pomohou s odhadem, zda se můžete spolehnout na lidi ve vedení.

Na akciové burze lidé ovšem obchodují s akcemi firem, které vůbec neznají. Nikdy v nich nebyli, nikoho z té firmy neviděli, a dokonce ani nepoužívají jejich produkt. Jak má člověk předvídat, zda se takové firmě bude dařit? To je extrémně těžké. Přesto se to někomu daří a všechny ostatní to fascinuje.

Akciím jsem se ve svém životě věnoval opravdu hodně, než jsem ten obrovský svět grafů a vysokých částek trochu pochopil. Nyní jsem si plně vědom rizik, a tak se k nim chovám. Ani po těch letech se nemůžu označit za zkušeného burzovního investora. Úspěšný český investor a zakladatel fondu *Vltava Fund* Daniel Gladiš například říká, že prvních 25 let se člověk s akcemi učí. Já mám za sebou asi 10 let střídavého namlouvání.

Jaké cestičky jsem prochodil? V začátcích jsem zkusil klasický nákup akcií. Pak mě to zaválo k rychlým obchodům v rámci jednoho dne. Dál jsem zkusil obchodování s komoditami a nakonec jsem uvízl u obchodování s pojištěním (s opcemi) a tomu se snažil věnovat profesionálně.

Opce: Lze vymyslet fungující strategii?

Opce jsou zvláštní nástroj obchodníků na burze. Je to v podstatě pojištění. Majitel akcie se může pojistit proti propadu akcie. Kdyby se propadla, majitel dostane od pojišťovny uhrazenou ztrátu. Tato pojistka samozřejmě něco stojí. S těmito pojistkami neboli opcemi se dá obchodovat.

Vyvinul jsem vlastní systém na obchodování opcí. Naučil jsem se kvůli tomu základy programování *Visual Basic*, abych mohl statisticky zpracovávat velké množství dat z burzy. Zaplatil jsem si drahá kvalitní data z burzy, koupil různé pomocné softwarové nástroje. A dařilo se mi. Vydělal jsem asi milion korun a měl pocit, že „jsem na to přišel“, že vím, jak vydělávat na burze.

Po zhruba roce či dvou jsem přemýšlel, jak obchodování s opcemi posunout dál. Přece jen jsem duší podnikatel a chci od života něco jiného než oneman show s myší a obrazovkou. Taky se ukázalo, že aby mě obchodování na burze slušně uživilo, musel bych mít velmi vysoký obchodní účet. Logicky z toho vyplynulo, že nejlepší bude založit investiční firmu a spravovat peníze investorů. To jsem taky udělal. Trvalo mi rok, než jsem zajistil všechny právní náležitosti. Ani právníci nevěděli, jak přesně nastavit kolektivní investování v malém, aby to nestálo statisíce a neodporovalo přísným pravidlům kolektivního investování. Na správné řešení mě nasměroval až rozhovor se špičkami finančního světa na konferenci.

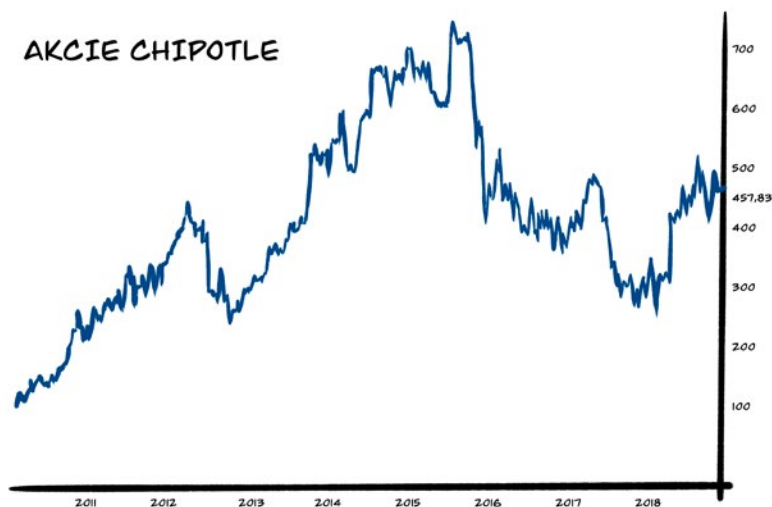
Co mě ale potrápilo daleko víc, než je právní řešení, bylo, jak obchodování uchopit zodpovědně. Vnímal jsem, že moje obchodování na koleni z domova není pořádně podložené, a neodvažoval jsem se stejné principy použít bez dalšího průzkumu i na peníze investorů. Došel jsem k závěru, že potřebuju najít spolupracovníky, kteří absolvovali Matematicko-fyzikální fakultu Univerzity Karlovy čili „matfyzáky“.

Začal jsem se taky sám propagovat, mluvit na konferencích, psát články do médií. To mě zavedlo k dalším kontaktům, a dokonce i k jednomu českému miliardáři. Nakonec z toho konkrétní spolupráce nevyplývala, ale i ten reálný náznak mě dost motivoval a inspiroval jít dál a rozjet to pořádně.

Spolupracoval jsem přes rok s několika matfyzáky, investoval tisíce hodin, peněz a úsilí do řádného uchopení trhů. Dělalí jsme složité analýzy, používali více zdrojů dat a sofistikované softwarové nástroje a vlastní si programovali. Výsledkem nebyl zázračný systém. Výsledkem bylo zjištění, že obchodování na burze je vysoce konkurenční obor. Že je prakticky nemožné přijít na nějakou velkou mezeru, kterou lze statisticky uchopit, čili že není snadné vytvořit systém, který by nám na základě analýzy dat ukázal výhodné investice.

Ukázalo se, že můj první systém fungoval ze dvou důvodů. Jednak jsem prováděl ruční posouzení každého obchodu. I když jsem si to tehdy nemyslel, tento ruční filtr byl významný. Druhý důvod úspěchu byl ten, že jsem náhodou přišel na něco, co fungovalo v období, kdy jsem to zkoušel. Dnes by už takový systém nefungoval. To je další problém burzy: něco objevíte, ono to funguje, ale za rok už ne.

Na burze je náhodnost poměrně zásadní. Můžete například vědět, že nějaká firma má potenciál a poroste. Před pár lety například stoupala americká firma *Chipotle*, síť mexických restaurací v USA.

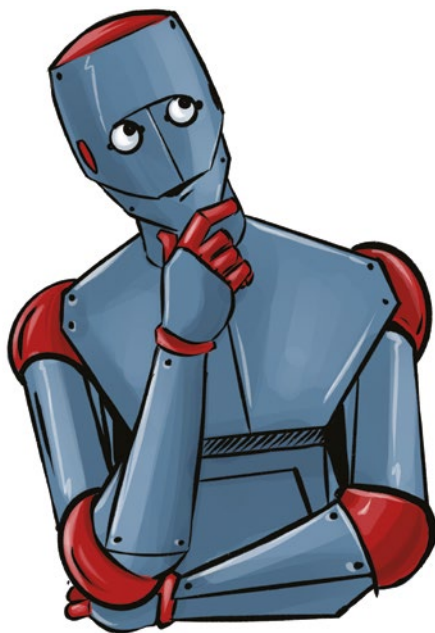


Na konci roku 2015 se začaly objevovat zprávy, že v jedné z restaurací byly v jídle bakterie a lidé měli vážné žaludeční potíže. Akcie spadly značně dolů. Člověk by řekl, že je to dobrá příležitost k nákupu, protože akcie půjdou zase nahoru. A ejhle – v další restauraci se opět objevila bakterie a akcie padaly ještě níž. Co čert nechtěl, objevil se i třetí případ! Tohle nevymyslíte.

Akcie se dostala do klesající spirály a v průběhu dvou let odepsala hodnotu nabranou za čtyři roky.

Takový vývoj prostě nejde vypočítat, to nejde statisticky uchopit. Podobné události jsou náhody, které hýbou akciovým trhem. Stejně tak může trhem zahýbat rozhodnutí prezidenta USA nebo jiná náhodná událost.

Pochopit trhy jako celek, to robot neumí



Co jsem se naučil? Smysl má dělat komplexní logické úvahy nad chováním trhů a podle toho obchodovat, něco, co neumí ani sebelepší algoritmus. To v zásadě není až tak složité, jak se může zdát. Když člověk trhy roky studuje, tak už o nich něco ví. Problém se skrývá ve zmíněných náhodných vlivech a v detailním nastavení konkrétního obchodu. Nejde jen o to

odhadnout, co se bude v budoucnu dít, ale také kdy se to bude dít. Všichni například vědí, že ekonomika funguje v cyklech – někdy stoupá, jindy vývoj stagnuje, nebo dokonce klesá. Nikdo ale neumí přesně načasovat, kdy který cyklus skončí a jak vysoko nebo nízko ekonomiku dovede. A nikdo neví, jaká náhoda naruší očekávaný vývoj.

Já jsem při správě peněz investorů udělal poměrně záhy zásadní a velký obchod, kdy jsem po bouři na trzích vsadil na uklidnění a opětovné stoupání. Můj odhad byl správný, jak se později ukázalo, ale neodhadl jsem správně velikost obchodu a s tím související načasování.

Trhy se uklidňovaly delší dobu, než jsem předpokládal. Vystihnout správnou chvíli je prostě důležité, a to platí především u opcí, které mají termíny vypršení.

Příliš velký objem jednoho mého obchodu vedl k tomu, že se obchodní účet mé investiční společnosti dostával do příliš velké ztráty. Abych obchod mohl posouvat dál v čase, musel jsem ho totiž pokaždé zvětšovat. Postupně se účet dostal do ztráty, kterou jsem měl nastavenou jako absolutní limit maximálního rizika. Jako správce jsem došel k závěru, že nemůžu dál riskovat. Co kdyby můj odhad byl špatný a já bych dostal účet do ještě větší ztráty? Proto jsem obchod uzavřel. Celkový výsledek mé začínající investiční firmy byl nakonec mínusový a já jsem na základě toho ukončil podnikání v tomto oboru.

Kdybych riskoval a v otevřeném obchodu pokračoval, dostal bych účet do poměrně vysoké otevřené ztráty, ale opravdu se dočkal uklidnění trhů a dosáhl velmi pěkného zhodnocení. Jenže to jsem nemohl riskovat, měl jsem dané maximální riziko, kterému mohu finance investorů vystavit. Mimochodem, zainvestované jsem měl také své peníze, a nikoliv málo.

V čem tkví obtížnost akcií

První problém akcií, respektive burzy, je vysoká konkurence. Soutěžíte s armádou zkušených analytických týmů, umělých inteligencí, matematiků a velmi chytrých nadšenců.

Druhý problém burzy je již zmíněná náhodnost. Ve vývoji akcií hraje roli obrovské množství náhodných událostí. Jedná se třeba o zmíněné špatné rozhodnutí managementu *Kuliny* nebo náhodný skandál jako v případě zmíněné bakterie v restauracích *Chipotle*. Podobně neočekávatelně vstupují do hry události, které hýbou celým trhem, třeba politické, ale můžou to být i přírodní katastrofy.

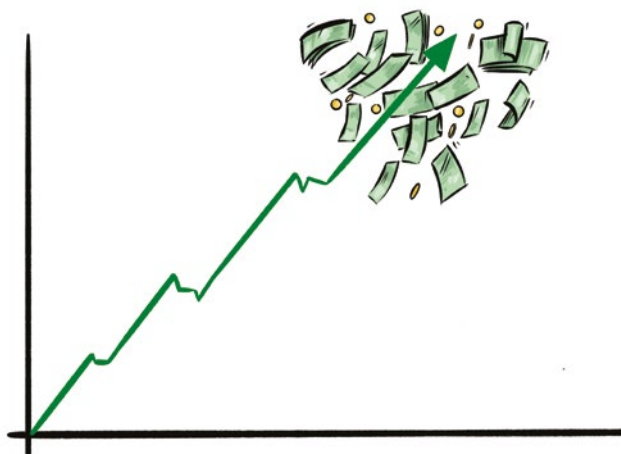
Náhodnost je prostě velmi matoucí. Proto, i když máte na burze pravdu, neznamená to, že budete vydělávat. A i když vyděláváte, neznamená to, že obchodovat umíte. Pořád to ještě může být dílo náhody!

Čím delší dobu budete akcie držet a neprodáte, tím spíš máte šanci na úspěch. Tím menší roli totiž hraje náhodný šum tolik typický pro burzu. Jenže čím delší je investiční horizont vaší investiční úvahy, tím těžší je mít úvahu správně.

To jsou důvody, proč bych do akcií nikdy nedával víc než 20 procent. Pro vášnivého akciového investora to může být dejme tomu 50 procent, ale víc považuji za neuvážené riskování.

Když se zadaří...

Na druhou stranu je třeba přiznat, že když se vám investice do akcií povede, můžou být zisky vyšší než kdekoli jinde. Platí zde pravidlo „*risk je zisk*“. Lze říci, že někdo má větší šanci uspět? Jsou lidé, kteří stráví celý život studiem akcií, a stejně do nich investovat neumějí. Perfektní teoretická znalost problematiky prostě není zárukou úspěchu.



Kromě teorie potřebujete také hroší odolnost vůči okolí. Představte si, že si vyberete akcii, protože očekáváte, že firma je kvalitní a za pět, nebo dokonce až 10 let na tom bude dobře. A za půl roku začne klesat. Na vaší úvaze se nic nezměnilo, neobjevila se žádná nečekaná informace. Je ale možné, že se dějí nějaké drobné věci, které akcii ženou dolů. Dejme tomu, že se objevil sexuální skandál managementu firmy, který se propírá v médiích. Všude čtete zprávy o tom, že management je třeba vyměnit. Mezitím akcie klesla na polovinu. Do toho všude kolem sebe slyšíte negativní názory na celou firmu, negativní analýzy a objeví se mnoho odborníků „já jsem to věděl“. Měli byste mít odolnost proti okolí a trvat si tvrdohlavě na svém.

Je v tom ale ještě záludnost. Investice někdy opravdu ztratí svůj původní příběh a je čas ji opustit. Tohle musíte rozpoznat a na základě svého vlastního úsudku rozhodnout, zda už to máte vzdát, nebo zda je příběh stále dobrý a u investice vydržíte. Tohle je na nejúspěšnějším investorovi všech dob Warrenu Buffettovi to nejobdivuhodnější. Ačkoliv má nakoupeno za několik miliard, je schopen s chladnou hlavou posoudit svou investici do akcie a prodat ji, nebo naopak neudělat nic. Takovou hroší kůži má

málokdo. Všichni velcí investoři jsou skálopevně přesvědčení o své pravdě, ale také umějí změnit názor a přiznat chybu.

A do třetice potřebujete vášeň pro trhy. Akcie vás musejí doslova přitahovat, musí to být vaše vášeň. Investovat do akcií může být nádherné i hrozné zároveň. A těžká období překonáte, jen když vás to k akciím neustále znovu a znovu táhne.

Hlavní náplň akciového investora vypadá nějak takto: analyzuje účetní závěrky, čte si průzkumy, studuje informace související s oborem dané akcie, dává si věci do souvislostí a hodně přemýšlí.

Varování před prodavači kurzů

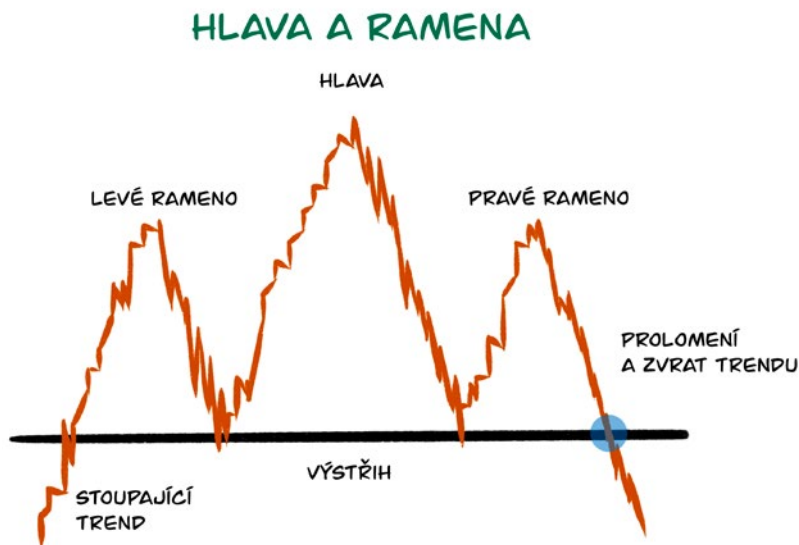
Kolem akciové burzy je mnoho podvodných prodavačů kurzů, které slibují, že vás během pár dnů naučí obchodovat. Nabízejí sen o pár hodinách práce denně s pohádkovým výdělkem a bydlením u pláže. Až se stydím, že jsem jednom takovým před lety sedl na lep.

Pamatujte: nikdo vás nenaučí vydělávat na akciích, to se musíte naučit sami. Na kurzech se můžete naučit terminologii, principy a podobně, ale nic víc. Pokud by opravdu bylo možné naučit se vydělávat na burze za jedno odpoledne, všichni na světě by už byli milionáři a na plážích by bylo narváno. Obchodování na burze je samostatný obrovský obor a změna oboru trvá pět let. Zhruba tolik budete potřebovat na zvládnutí základů vy.

Speciální odnož je také prodej signálů. Místo abyste sami obchodovali, předplatíte si tipy na obchod, takzvané signály. Ani prodavači obchodních signálů ale nemají křišťálovou kouli a drtivá většina z nich se živí šikovným zakládáním nových a nových účtů. Investováním se neživí.

Klad'te si zdravé rozumné otázky: Pokud tvůrce kurzu umí vydělavat 100 procent ročně, proč nemá investiční fond? Jakou má motivaci mluvit pravdu?

Nevěřte na patterny



Někteří lidé (a není jich málo) vám budou tvrdit, že pouhým pohledem na graf akcie je možné vysledovat určité pravidelné tvary (patterny), které se opakují. Některé z nich prý předpovídají, kam se cena akcie vydá.

Můžete tak například vidět formaci „hlava a ramena“. Po této formaci prý cena akcie bude klesat.

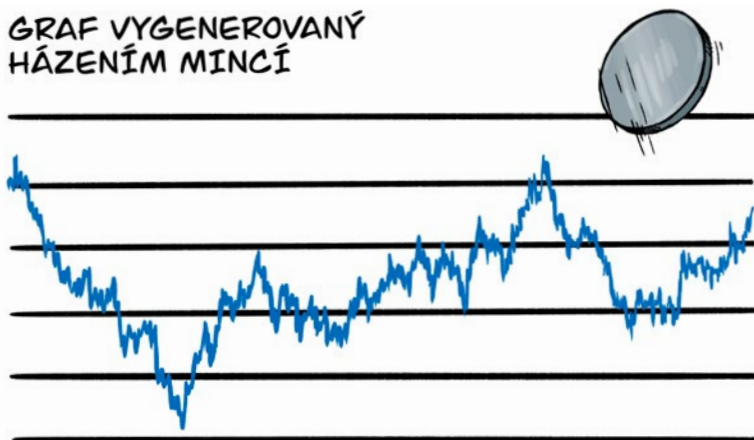
Tento fantastický způsob odhadování budoucí ceny akcie je zvláště oblíbený u prodávačů pochybných kurzů pro začátečníky na burze. Snaží se tak zaujmout amatérské publikum, když tvrdí, že oni mají grafy za roky obchodování nastudované, a proto

vědí, jak na základě formace na cenovém grafu předpovědět další chování akcie.

Různí lidé věří v různé formace, od dvojitého dna, přes dvojité věčko až po trojitou věž následovanou dvěma věčky ve tvaru hrníčku. Problém je jediný: nefungují. Žádný obchodník s prokazatelnými dlouhodobými výsledky nepoužívá formace, a pokud byste formace otestovali pomocí algoritmů, všechny prohrávají.

Ještě stále nevěříte? Podívejte se na graf generovaný algoritmem založeným na funkci „random“, čili náhodně generované číselné řadě:

GRAF VYGENEROVANÝ
HÁZENÍM MINCÍ



V takovém grafu bychom také našli spoustu formací. Jak je možné, že jsou i v něm? A nebo graf akcie otočte vzhůru nohama. Snad už není třeba nic vysvětlovat.

Tipy na konkrétní akcie nejsou řešením

Začátečníci většinou chtějí konkrétní tipy na akcie. Není ale nic horšího než následovat rady druhých. Proč? Každý obchodník

s akciemi má nějaké tipy v rukávu, nějaké svoje akcie. Když dáte dohromady všechny tipy na akcie od všech obchodníků, dostanete do ruky seznam všech akcií světa. Každá akcie je něčím tipem, jinak by její hodnota klesla k nule.

Já bych vám zde mohl napsat nějaké tipy, jak ale budete vědět, že máte následovat právě můj tip, a ne tip někoho jiného? Já jsem jen nevýznamný investor z Čech, nebylo by lepší sledovat nějakého velkého investora, třeba Warrena Buffetta? Ani toho bych ale nesledoval.

Velcí investoři se na své investice dívají komplexně. Mají celé portfolio, které dává logicky smysl, a jenom oni vědí, jaká logika se za tím skrývá. Nemůžete vytrhnout jeden tip z kontextu a ten následovat. Investor má třeba koupennou rizikovou technologickou akcii, ale k tomu má pojištění formou opcí na technologickém indexu. Nebo to má zkombinované s investicemi do jiné firmy, která při poklesu této firmy naopak poroste. Tyhle souvislosti nevíte.

A především: investice do akcií není o tom investovat a na 20 let zavřít oči. Je třeba investici řídit. To znamená sledovat, zda vaše investiční myšlenka stále platí. Třeba jste si vybrali firmu, protože má technologický náskok před konkurencí. Když se za pět let situace změní, musíte investici přehodnotit a po zralé úvaze třeba prodat. Investovat prostě můžete, jen pokud máte vše plně v rukou, a to u sledování tipů mít nebudete.

Analýza diskontovaných peněžních toků

Pokud vás zajímají akcie, měli byste určitě ovládat minimálně analýzu diskontovaných peněžních toků. Je to jedna ze základních metod ocenění akcie. Hodnota firmy se spočítá jako součet zisků, které je firma schopna vydělat od teď do nekonečně vzdálené budoucnosti. Až teprve, když jsem si já sám začal dělat vlastní analýzy, dostavovaly se „*aha momenty*“. Konečně jsem

začal mít pocit, že chápu, o co jde. Bez vlastní píle a práce nad analýzami se nikam neposunete. Je to to hlavní.

Sestavil jsem pro vás sadu videí, kde investor Martin Shkreli vysvětluje tuto analýzu velmi jednoduše na základě excelu, najdete je na <https://goo.gl/vfU42c>. Po zhlédnutí si můžete dělat vlastní analýzy akcií. Pochopíte, kde se berou čísla analytiků, když říkají „akcie XY má hodnotu 750 dolarů, to je naše cílová částka“.

Cílem je akcii pochopit. Jak píše Graham ve své knize *Intelligentní investor*, úspěch akcie závisí na mnoha faktorech ovlivňujících dlouhodobý výhled společnosti. Je to kvalita managementu, finanční síla a rozložení kapitálu, historie dividend a aktuální výše dividend.

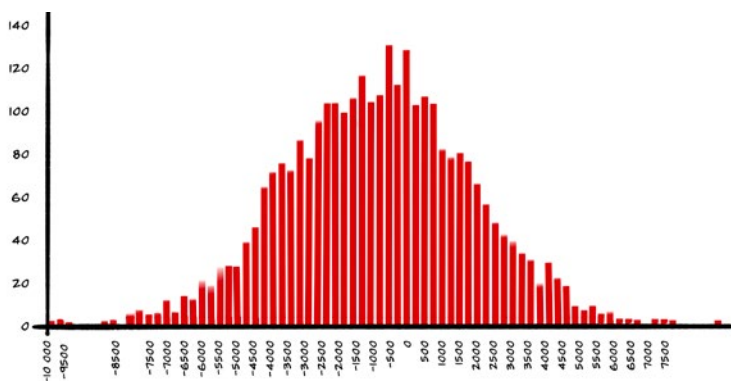
Neřešte na začátku svou psychiku, jak radí někteří rádoby odborníci. Zvládat své emoce je sice jedna z hlavních věcí, ale nejprve musíte rozumět trhům. Psychika bude vaším problémem až později. A hlavně abyste ji zvládali, je třeba postupně investovat a učit se praxí. Nemůžete se naučit zvládnout své emoce bez praktického obchodování a obchodovat nemůžete, když to neumíte. Nejdříve se obchoduje, pak se řeší emoce.

Automatické obchodní systémy

Kromě analýzy akcie je určitě dobré hrát si s daty v *Excelu* a dalších nástrojích, jako je *Zorro*. Většinu obchodů totiž dnes dělají automaty. Automat nedělá chyby a umí sledovat tisíce parametrů najednou. Delší dobu jsem používal nástroj *Zorro project*: zorro-project.com. Na jejich webu je skvělý *tutorial*. Doporučuji si to prostudovat. *Zorro* se nehodí jen na automatické obchodní systémy, ale na různé hrátky s daty, pokusy, co funguje a co ne. Můžete na to stejně tak používat *Excel* a *Visual Basic*, záleží, co vám vyhovuje víc a jak složité hrátky chcete provádět.

Role štěstí při obchodování na burze

Na grafu vidíte výsledky obchodování deseti tisíc hypotetických obchodníků. Je vytvořen skriptem, který simuluje obchodování na burze podle hodu mincí. Jako kdybyste si každý den hodili mincí a podle toho koupili, nebo prodali. Na ose x je stav obchodního účtu po roce obchodování. Na ose y je počet obchodníků.



Vidíte, že více obchodníků skončilo ve ztrátě než v zisku. To je dáno tím, že jsou do výsledků započítané burzovní poplatky. Kdo trochu rozumí statistice, ten samozřejmě poznal Gaussovu křivku a ví, že to nemohlo dopadnout jinak. Je úplně jedno, na jakém trhu skript pustíte, vždy to vyjde takto.

Tohle umí pouhé náhodné obchodování. Vytváří ziskové obchodníky. Vemte si, že někteří z těch obchodníků vydělali jmění. Ti už si kupují *Ferrari* a dávají výpověď v práci. A co když se jim daří i druhý rok (těch už je podstatně méně, ale jsou)? Tak ti už si myslí, že jsou geniální a vše je na jejich straně. A co když vydělávají roky tři! Takový člověk už o tom řekl všem kamarádům a učí je, jak na burze obchodovat taky. Vždyť je to jednoduché – jenom kliká myší!

Nepodceňujte roli štěstí při obchodování na burze. Přeji vám hodně štěstí.

Shrnutí investice do akcií

Kdybyste chtěli mít seriózní investiční portfolio, měli byste postupně investovat do 10 akcií a ty průběžně sledovat. To vyžaduje spoustu času na učení se s akciami a analýzy. Vaše investice by musela být pět milionů, aby to dávalo časově smysl.

Z toho vyplývá, že do akcií má spíše smysl investovat, pokud je to vaše vášeň, pokud vás to k nim táhne. Můžete své investice také brát jako start kariéry s cílem věnovat se akciím profesionálně. Ať už jako zaměstnanec, nebo zakladatel vlastního fondu. Akcie jsou krásný obor, i když těžký, ale právě v jejich obtížnosti tkví ta krása. Nikdy nebudete hotoví, stále bude co se učit, kam růst a co nového prozkoumat. A když se investice do akcie povede, vyděláte jmění.

Jak začít s akciemi

Pokud jsem vás ještě neodradil, uvádím zde, jak s akciemi začít. Začněte čtením. Jednak knih a jednak článků na internetu. Časem sami rozpoznáte kvalitního autora, začít můžete s těmito knihami:

- Benjamin Graham, *Inteligentní investor* – Graham je učitel Warrena Buffetta a mnoha jiných velmi úspěšných investorů. Tato kniha je biblí hodnotového investování a každý, kdo to myslí s akciemi vážně, ji zná.
- *Dopisy od Warrena Buffetta akcionářům Berkshire Hathaway* – Buffett je považován za nejlepšího akciového investora všech dob. Nenapsal žádnou knihu, ale soubor jeho dopisů akcionářům je hodnotnější než většina knih o investování. Rozhodně stojí za přečtení.

Jsou volně přístupné na internetu zde: <http://www.berkshirehathaway.com/letters/letters.html>

- Daniel Gladiš, *Akciové investice* – Gladiš si vysloužil přezdívku český Warren Buffett. Je to díky tomu, že také má akciový fond, uznává stejný styl investování jako Buffett, také píše dopisy akcionářům, vystupuje na veřejnosti a je skromný. Daniela Gladiše je vždy skvělé potkání a jeho přednášky patří k nejlepším v Česku. Natočil také sérii videí o investování pro laiky ve spolupráci s portálem NaVolneNoze.cz: https://www.youtube.com/playlist?list=PLqn8NjnDXv5DLjvkc3hXBirjj_GyimJk-
- Daniel Gladiš, dopisy akcionářům.
- Nassim Nicholas Taleb, *Zrádná nahodilost: O skryté roli náhody na trzích a v životě*.

Z internetových zdrojů jsou pěkné články na webu burzovního softwaru Zorro. Například sekce *About Financial Trading* na stránce FAQ: <https://www.zorro-trader.com/faq.php>.

Celý tento web je plný hodnotných článků, nejen pro zájemce o automatické obchodní systémy. Ředitel vývoje Zorro píše články na webu <https://www.financial-hacker.com/>.

Všechno jsou to hodnotné články z praxe.

Snažte se pochopit ekonomické souvislosti. Berte ale s rezervou články a analýzy na internetu. Některé jsou dobré, ale většinou nestojí za nic. Když si čtu komentáře ekonomů a novinářů, upřímně se u toho bavím. Jde většinou o lidi, kteří nerozumějí ekonomii ani jako já. Jsou to často jen mistři sebepropagace, senzací a populisté.

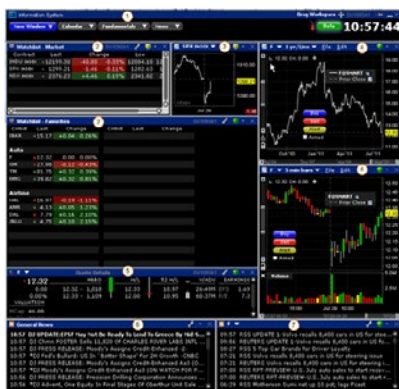
Dělejte si proto raději vlastní analýzy. Dejme tomu, že nějaký článek je občas dobrý. Je jich málo, ale jsou. Jak to poznáte? Jedině tak, že budete mít vlastní zkušenosti, vlastní výzkum, vlastní analýzy, vlastní investice, prostě vlastní názor.

Založení účtu u brokera

Akciová burza je místo, kam chodí firmy nabízet svoje akcie a zájemci si je tam kupují. Jenže zájemců jsou kvanta. Není proto možné, aby všichni chodili přímo na burzu. A tak existují zprostředkovatelé, něco jako maloobchody pro běžnou veřejnost. Takový zprostředkovatel se nazývá broker. Pokud si chcete koupit akcii, musíte si vytvořit účet u brokera. Zadáte mu pokyn, že chcete koupit akcii, a on to vyřeší s burzou. Pro častější obchodování v USA minimálně jednou měsíčně je nejlevnější, a přitom kvalitní volbou *Interactive Brokers*.

Minimální částka pro založení účtu je 10 tisíc USD. Peníze lze na účet zaslat i v korunách a nechat je tak. Na obchody v dolarech vám broker půjčí dolary a zablokuje si ekvivalent v českých korunách. Vyhnete se kurzovému riziku, ale je za to roční úrok asi jedno procento.

Ukázka *Interactive Brokers*:



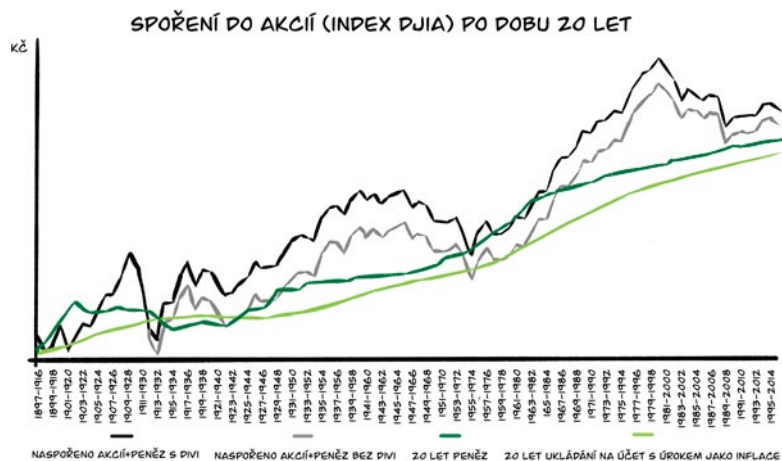
Pro méně časté obchody stačí účet u brokera *Degiro* nebo *Lynx*. A pro české akcie je ideální účet u *FIO*. Hlídejte si poplatky! Někteří čeští brokeri chtějí nehorázně vysoké poplatky. Žádný z nich není tak levný jako *Interactive Brokers*.

Tyto fondy *ETF* koupíte na burze, stejně jako akcie. Musíte si pořídit účet u brokera, poslat na něj peníze. Pak si najdete „to své“ *ETF* a myši kliknete na nákup. Broker vám na účet připíše podíl v *ETF* a odečte peníze.

Jak ale takový nákup načasovat? Jakožto amatérský investor těžko poznáte, jestli je zrovna trh dole nebo nahoře. Jednorázovým nákupem byste hodně riskovali, že zrovna koupíte draho. Riziko minimalizujete postupným nakupováním akcií, můžete kupovat v průběhu několika let. Nejlepší je dělat to formou spoření. Třeba 20 let každý měsíc kupovat index. Tím se vám nákupní cena zprůměruje. Koupíte někdy sice draho, ale jindy levně. To je fajn.

Průběžné nakupování indexu je nejbezpečnější způsob investování do akcií. Pokud máte právě teď větší obnos, který chcete do akcií investovat, stejně bych ho rozložil do 10 let a postupně kupoval každý rok.

Vypočítal jsem si před pár lety, jak by vypadalo spoření do indexu po dobu 20 let v uplynulých 120 letech. Na následujícím grafu vidíte všechna dvacetiletá období v uplynulých sto dvaceti letech.



Na ose x jsou jednotlivá dvacetiletá období. Na ose y jsou peníze. Použil jsem index *DJIA*, to je součet akcií třiceti největších amerických firem. Je to starý index a jsou k němu k dispozici historická data.

Světle zelená linka ukazuje, kolik by člověk měl na konci dvacetiletého období, kdyby spořil pod polštář – neboli, kolik peněz vlastně spořil. Tmavě zelená linka ukazuje, kolik by člověk měl, kdyby peníze ukládal na účet s úročením ve výši inflace. Šedá linka ukazuje, kolik by měl člověk na konci v indexu. A konečně černá linka ukazuje, kolik by měl v indexu, kdyby zároveň reinvestoval dividendy.

Vidíte, že v drtivé většině období se postupné spoření do akciového indexu vyplatilo. I zde ale jsou období, kdy to nefungovalo, a proto je jasné, že i při postupném spoření do indexu není dobré vsadit jen na akcie.

Také jsem si spočítal výsledky spoření u jiného amerického indexu a českého indexu za posledních dvacet let.

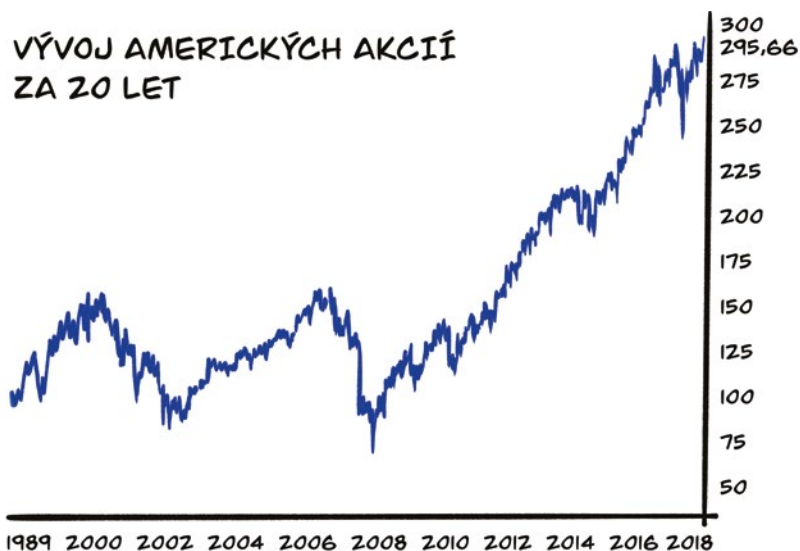
Test na indexu SPY (USA):

Investovaná částka měsíčně	Naspořeno po 20 letech
1500 Kč (62,2 USD)	497 139 Kč
2000 Kč (83 USD)	661 349 Kč
5000 Kč (207,5 USD)	1 661 278 Kč
10 000 Kč (415 USD)	3 322 873 Kč

České akcie (index PX50)

Investovaná částka měsíčně	Naspořeno po 20 letech
1000 Kč	254 403 Kč
1500 Kč	381 425 Kč
2000 Kč	508 539 Kč
5000 Kč	1 271 914 Kč
10 000 Kč	2 543 904 Kč

Při spoření 1500 pod polštář by člověk měl 360 tisíc korun. Z toho vidíte, že americký výsledek je na tom o hodně líp. Proč tomu tak je, je jasné z grafů:



Vývoj amerických akcií za 20 let.

VÝVOJ ČESKÝCH AKCIÍ ZA 20 LET



Vývoj českých akcií za 20 let.

České akcie za posledních 20 let prakticky nestoupaly. Je to až s podivem, zvláště když víme, že jsme patřili k nejrychleji rostoucím ekonomikám na světě. Znamená to, že bych na české akcie zanevřel a nespořil do nich? To určitě ne. Copak já vím, jak to bude vypadat za 20 let?

Z toho srovnání ale vidíte, že už jen vybrat si správnou zemi je problém, protože to výsledek značně ovlivní.

Akciový fond

Nerozumíte akciím, neznáte všechny burzovní zkratky a matematické výpočty, a přesto byste chtěli do akcií investovat. Co s tím? Můžete svěřit své peníze někomu, kdo se akciovým trhům věnuje profesionálně a má na to fond.

Fond je vlastně firma, která spravuje lidem peníze. Za to si strhává roční poplatek z celé částky a většinou i výkonnostní poplatky (tedy poplatky z peněz vydělaných investorem). Založit

fond si může v podstatě kdokoli, ale není to levné a podléhá to regulacím. Proto se fondy vyplatí až při větším objemu peněz. Fond může být dceřiná firmička nějaké velké firmy. Banky mívají více fondů, každý z nich má zpravidla na starosti jiný manažer. Ten, kdo ve fondu rozhoduje o tom, co kdy koupit, se nazývá portfolio manažer. Je to klíčová postava každého fondu.

Fond má všechny peníze investorů na jednom účtu a investuje je tak, aby vydělal. Většinou má pevně danou strategii a té se musí držet. Zde se zabývám jen fondy akciovými. Jsou fondy nemovitostní, dluhopisové, komoditní a všelijaké jiné.

Legislativně existují dva druhy fondů, které se vám jako běžnému investorovi v Česku nabízejí. První je podílový fond. Podílové fondy podléhají přísnějším pravidlům. Mají omezení v tom, jak a s čím mohou obchodovat. Nemůžou například obchodovat s opcemi jakožto rizikovými nástroji na burze. Podílový fond se může nabízet široké veřejnosti.

Pak tu máme fondy kvalifikovaných investorů. Ty nemají prakticky žádná omezení v tom, s čím obchodovat. Jsou tedy považovány za více rizikové, ale taky nabízejí vyšší zhodnocení. Do fondu kvalifikovaných investorů můžete investovat od milionu korun (v některých případech i víc) a jen v případě, že váš celkový majetek přesahuje pět milionů. Tyto fondy se nemůžou nabízet veřejnosti reklamou. Tato omezení vyplývají ze zákona.

Jak si vybrat fond

Častým zřizovatelem fondů jsou banky. Je to dané tím, že lidé mají v bankách peníze a pro banku je jednoduché nabízet jim svoje fondy a jednoduše přelít peníze z bankovního účtu do fondu banky. Na co bankovní úředníci rádi zapomínají, je upozornit na rizika. U některých fondů jsou značná.

Když akcie stoupají deset let, stoupají i všechny akciové fondy a laikům se zdá, že investováním do akcií mohou jedině vydělat. K tomu si přidejte, že zaměstnanci banky jsou hodnocení podle prodejů produktů banky. A máme semínko neštěstí na světě.



Investice do fondu je podle mého sázka na portfolio manažera, nic jiného. Píďte se po tom, kdo to je. Zjistěte si o něm maximum informací. Jakou má historii? Jaké zkušenosti? Nemůžu vám zde dát tip na jeden fond, do kterého byste měli investovat. Je to podobné jako s tipy na akcie. Já nevím, který fond je nejlepší, a odvážím se tvrdit, že s jistotou to neví nikdo.

Daniel Gladiš, správce českého fondu kvalifikovaných investorů *Vltava Fund*, v červenci 2018 napsal na Facebook, že byl na srazu šedesáti vybraných manažerů fondů. Každý z nich dělá

svou práci skvěle. Každý z nich uznává stejné základní principy, tedy že je dobré investovat do kvalitních společností a sázet na dlouhý růst, nikoliv dělat krátké spekulativní obchody. Je to takzvaná hodnotová strategie popsaná poprvé Benjaminem Grahamem. Každý z nich ale vidí svět trochu jinak, a tak mají ve svých fondech zcela odlišně zainvestováno. Kdo z těch šedesáti špičkových portfolio manažerů má pravdu? Originál příspěvku najdete zde: <https://tinyurl.com/gladis-zurich>.

Každopádně je prokázáno, že fondy, ve kterých mají peníze i jejich manažeři, mají lepší výsledky než ty ostatní. Proto mě zajímají jediné fondy, ve kterých mají peníze i manažeři.

Do jiného fondu vůbec neuvažuji investovat. Je to pro mě první filtr. Podle mě je dobrého manažera svého fondu poznat i osobně. Portfolio manažer velkého fondu se samozřejmě nedokáže setkat s každým zájemcem. Tihle lidé ale často chodí na různé konference nebo někde vystupují. Jděte tam a vypyťte se. Snažte se udělat si svůj vlastní názor. Tuhle práci za vás nikdo neudělá.

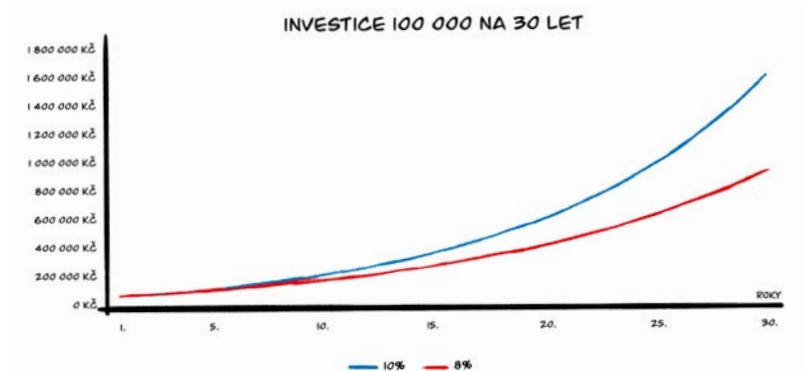
Ani si nemyslím, že budete podle jednoho hovoru experti na výběr fondu, ale ze setkání budete mít nějaký dojem. Když vám nebude sedět nebo si usmyslíte, že jeho strategie není to pravé pro vás, prostě nemusíte investovat. Strategie fondu by vám měla vyhovovat. Pokud třeba investuje do amerických akcií a vy jim nevěříte, tak takový fond není pro vás.

Nenechte se omámit krásnými strategiemi a líbivými slovy, ani zářivou historií nějakého fondu. Určete si maximální limit, kolik chcete do rizikové investice, jako je akciový fond, investovat a toho se držte. Nevěřte bankovním úředníkům. Mají bonusy na výplatě podle toho, kolik lidí přes ně zainvestuje. Obecně jsem toho názoru, že bankovní fondy nepatří k těm nejlepším. Čest výjimkám.

Práce s výběrem fondu je dobrá především z toho důvodu, že u něj vydržíte, až se nebude dařit. Když si fond vyberete za pět minut po přečtení jednoho článku a budete bedlivě sledovat jeho výsledky, pak už při prvním poklesu o procento z něj budete chtít vystoupit. A to je samozřejmě nesmysl. Výsledky za pár měsíců nebo i let nic neříkají o tom, jestli je fond dobře veden. Pokud si nechcete dát práci s výběrem fondu, radši do fondů neinvestujte.

Poplatky

Poplatky jsou druhým hodnotícím kritériem při výběru fondu a mohou být zabijákem dlouhodobých investic. Znovu musím proto zmínit slavného Benjamina Grahama, který popsal, že poplatky jsou při výběru fondu jeden z podstatných parametrů. Je naprosto klíčové, abyste měli poplatky co nejnižší. Na grafu srovnávám výnos osm procent (dvě procenta sebraly poplatky) a 10 procent při investici 100 tisíc na 30 let.



Investor s výnosem 10 procent ročně má po 30 letech 1,6 milionu. Investor s výnosem 8 procent má jenom 930 tisíc! Poplatky dvě procenta ročně ukousnou v dlouhodobém horizontu významnou část peněz.

Na druhou stranu, správce fondu nedělá svou práci pro vaše modré oči, potřebuje vydělávat. Někaké poplatky jsou tedy

samozřejmě v pořádku, ale nesmějí být moc vysoké. Pokud správce fondu umí zhodnotit fond třeba o 20 procent ročně, tak mu rádi dáte procent hned několik.

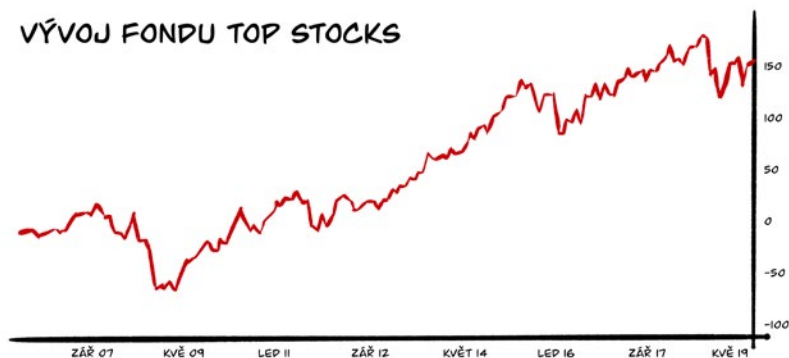
Příklady fondů

Vybrat si fond je podle mě skoro stejně složité, jako si vybrat akcie. Podělím se s vámi o své zkušenosti s fondy. Zmíním ty, kde jsem osobně potkal správce a zaujaly mě:

Top stocks, fond České spořitelny

Portfolio manažerem je Jan Hájek. Investuje do různých růstových akcií v rozvinutých zemích, nejraději do biotechnologických firem. Ve fondu má také své peníze, tedy alespoň to tvrdí a já nemám důvod mu nevěřit. Pana Hájka jsem párkrát potkal na konferencích. Viděl jsem jeho přednášky a mluvil s ním. Kamarád mikrobiolog byl na jeho přednášce, a pak s ním asi hodinu diskutoval. Byl velmi překvapený, že ačkoliv je Hájek z pohledu vědce laik, ví toho o biotechnologii tolik. Prý se s nikým takovým ještě nesetkal. Můj osobní dojem je, že pan Hájek je skvělý portfolio manažer.

Dobré je také to, že fond už má docela dlouhou historii:



Zdroj grafu: <https://tinyurl.com/topstocks-cs>

Všimněte si, že po krizi 2008 se fond propadl o víc než 50 procent. V popisu fondu je uvedené, že se jedná o vysoce rizikový fond. Je pravděpodobné, že při další recesi se fond opět propadne.

Jedná se o podílový fond, takže investovat můžete už od 300 korun. Nevýhodou je vysoký vstupní poplatek tři procenta a správcovský roční poplatek dvě procenta. To je za první rok vstupu pět procent, dvě procenta ročně je podle mě také moc.

Small Caps, fond České Spořitelny

Portfolio manažer Mikuláš Splítek je sice mladý, ale vypadá nadějně. Četl jsem jeho seriál investičních nápadů na *Roklen24* a moc se mi líbil¹⁵.

Osobně jsem s panem Splítkem mluvil, viděl jsem jeho přednášku. Jeho přístup je střízlivý, dává si do souvislostí široký záběr informací, líbí se mi, jak uvažuje. Při osobním hovoru se nebál mi říct svůj negativní názor na mé úvahy. To na mě zapůsobilo dobře.

Fond má velmi krátkou historii, nemá smysl se na ni ani dívat. Nevýhodou tohoto fondu jsou opět vysoké poplatky. Vstupní tři procenta a roční dvě.

Vltava fund

Fond *Vltava* spravuje Daniel Gladiš, který je v investičním světě známou osobností. Také Gladiš vyznává takzvanou hodnotovou strategii čili kupovat kvalitní akcie na delší dobu, nikoliv nějaké spekulativní rychlokvašky. Gladiš je velmi skromný a sympatický člověk, který občas dělá přednášky pro veřejnost o investování. Jeho vhléd do trhů je obrovský, má mnoho zkušeností a byl u zrodu akciového trhu v Česku.

¹⁵ <https://roklen24.cz/author/mikulas-splitek>



S panem Gladišem jsem dokonce jednu přednášku pro veřejnost zorganizoval já. Bylo to v centru Prahy a každý měl možnost se na cokoliv zeptat. Jestli vás akcie zajímají, určitě vám doporučuji na takové akce chodit.

Nevýhodou fondu *Vltava* je, že se jedná o fond kvalifikovaných investorů. Minimální investice je tedy vysoká: 125 tisíc EUR. Pokud se budete držet mé rady investovat do akciového fondu maximálně 20 procent, musíte mít celkem majetek v hodnotě přes 600 tisíc EUR, což je přes 15 milionů korun. Pokud takovými financemi disponujete, stojí *Vltava fund* dle mého názoru za pozornost. Poplatky jsou příznivější. Vstupní nulové a pak jedno procento ročně a 10 procent ze zhodnocení.

Charles Bridge Global Macro Fund

Fond *Charles Bridge* patří k mým oblíbeným. Správce pana Jana Kašku jsem poznal osobně a považuji ho za velmi schopného člověka. V trzích leží neustále a ví toho mnoho o opcích, což byl i můj oblíbený instrument. Fond *Charles Bridge* je zajímavý především tím, že neinvestuje jen do akcií, ale dělá složitější obchody s opcemi, komoditami a prostě vším, v čem objeví potenciál výnosu. Využívají nové technologie a mají přehled. Okrajově se nebojí využívat ani nové investiční nástroje jako Peer2Peer půjčky, o kterých najdete v této knize *samostatnou kapitolu*.

Díky tomu, že fond není čistě akciový, neměl by se v krizi propadnout jako všechny akciové. Ukáže nám to až čas, ale snad se jim opravdu bude dařit.

Fond patří do skupiny takzvaných „*hedge fondů*“, jak už z názvu vyplývá, cílem je jistit se proti propadům (hedge je anglicky ochrana). Hedge fond používá najednou víc strategií, které spolu nesouvisejí. Tím pádem v případě propadu jedné strategie budou ztráty nahrazeny ziskem ze strategie jiné. Hedge fond by také měl mít portfolio pojištěné proti nenadálým událostem.

Fond *Charles Bridge* má spočítáno, že bez pojištění proti nenadálým událostem by měli o tři procenta vyšší výnos (což je kumulativně 16 procent za pět let). Mohli by se na to vykašlat a prostě riskovat, ale takové fondy při první krizi skončí. Majitelé si pak založí nový fond a jede se dál.

Charles Bridge hraje více na jistotu a z tohoto pohledu jde o kvalitní hedge fond, který plní svou funkci tak, jak má. Hrají hru na dlouhodobé výsledky, nechtějí jen jednorázově zazářit jako kometa. Opět se jedná o fond kvalifikovaných investorů, tento s minimální investicí 75 tisíc EUR nebo ekvivalent v korunách. Vstupní poplatek činí maximálně 4 procenta, manažerský poplatek 1,2–2 procenta (dle výše investice) a výkonnostní poplatek 12–20 procent ze zisku, což je poměrně hodně.

Jak posuzovat fond? Příklad: Investiční fond *J&T Money CZK*

Nakonec uvádím fond z druhé strany spektra. Jak jsem při vyhodnocení toho, zda do něj investovat, přemýšlel já? Jak už jsem zmínil, v první řadě mě nezajímají úředníci banky a jejich informace. Raději jdu hned na internet a hledám informace a oficiální dokumenty. Člověk si vše musí nastudovat sám.

Investiční fond *J&T MONEY CZK* investuje převážně do dluhopisů skupiny *J&T*. Při výběru dluhopisů se nijak neomezují ratingem nebo jinými kritérii. V době, kdy jsem fond zkoumal, umožňoval vstup bez vstupního poplatku. Za správu účtují příjemné jedno procento ročně. Nízké poplatky ale pro výběr fondu nestačí.

Co dalšího jsem se o fondu dozvěděl¹⁶:

- Fond není ve výběru dluhopisů nijak omezován kategorií emitenta, mírou modifikované durace dluhopisového portfolia, ani požadavky na hodnocení kvality držných dluhopisů (rating).

¹⁶ <https://www.jtis.cz/fondy/fondy-pro-verejnost/jt-money-czk>



To v překladu znamená, že můžou kupovat jakékoli dluhopisy. Dluhopis je jen sexy název pro půjčku. Fond tedy může půjčovat jakýmkoli firmám, i těm rizikovým.

- Fond je určen investorům, kteří se chtějí podílet na investičních nápadech skupiny *J&T*. Tahle věta na mě působí tak, že celý tento fond je vlastně půjčka firmě *J&T* na jejich vlastní projekty. Když si koupíte podílový list tohoto fondu, tak vlastně půjčujete peníze skupině *J&T*, a ta si s nimi může v zásadě dělat cokoliv.

Největší podíl portfolia mají v dluhopisech *JTFG*. Pokud jsem správně hledal¹⁷, tak se jedná o dluhopisy firmy *J&T Global Finance IV, B.V.*, o které ovšem nejdou najít žádné informace. Za dluhopisy ale údajně ručí firma *JTFG*¹⁸. Není mi jasné, proč peníze putují přes několik firem. Snad daňové důvody, možná jiné.

Poslední výroční zpráva firmy *JTFG*¹⁹ obsahuje tyto informace:

- 10 procent firmy vlastní Čičané.
- Vlastní mnoho akcií nějaké chorvatské banky a slovenské Poštovní banky.

Bližší prostudování portfolia fondu by byla celkem složitá akce, i proto, že je v něm provázáno několik firem. Na hlubší analýzu portfolia fondu by to navíc chtělo projít všechny dluhopisy portfolia a všechny výroční zprávy firem, kam ty peníze jdou. To je moc složité, takže laikovi by nezbylo nic jiného, než důvěřovat portfolio manažerovi, že to dělá dobře.

Jaký je můj závěr? Pokud někdo chce půjčit peníze skupině *J&T* za úrok 3,68 procenta, tak je pro něj fond vhodný. Já o té skupině nic nevím a o projektech, na které peníze používají, už vůbec nic. Když o něčem nic nevím, tak do toho nemůžu investovat, a to bych doporučil i každému jinému člověku.

¹⁷ <https://www.jtbank.cz/produkty/dluhopisy~dluhopisy-jt-finance-group-iv.html?parentId=15229>



¹⁸ <http://www.jtfg.com/en/for-investors/>



¹⁹ http://www.jtfg.com/public/13/a0/f5/29891_116885_Vyrocnizprava_JTFG_EN_5.pdf



Fond získal výborné hodnocení fondů *Forbes*²⁰. Tato líbivá ocenění jsou zavádějící. Zrovna *Forbes* hodnotí jen roční zhodnocení fondu a kolísavost hodnoty v průběhu roku. To podle mě pro výběr fondu nestačí. Podobné žebříčky pro mě osobně roli nehrají. Považuji je za marketingové nástroje, nikoliv za směřodonné z hlediska hodnotné informace.

Portu

Alternativu fondům nabízí české Portu.cz. Na rozdíl od aktivně řízených fondů Portu investuje pasivně do akciových a dluhopisových indexů. Z nich manažeři Portu skládají globálně diverzifikovaná portfolia o různých rizikových stupních. Člověk si zvolí svůj stupeň a Portu dle předem nastavených automatických algoritmů jeho peníze investuje. S poplatkem pouze 1 % p.a. all-inclusive jde o zajímavou investiční možnost. Investovat na Portu je možné i dětem se sníženým poplatkem 0,25 % ročně.

Jaký fond si tedy vybrat?

Můj seznam pár fondů rozhodně není tipem na investici. Já opravdu nevím, jak se těmto fondům bude dařit v budoucnu, nemám křišťálovou kouli. Navíc akciové fondy podléhají cyklům, stejně jako akcie.

Svůj fond si musíte vybrat sami. Opravdu to nepodceňujte. Pokud převezmete radu jiného člověka, co budete dělat, až výsledek fondu půjde do mínusu, zavoláte mu? Pokud máte takového člověka, neměl by vaše finance rovnou spravovat on místo vás? Nemusíte do fondů investovat jen proto, že existují. Je to vhodné jen pro toho, kdo do fondů investovat chce a dá si práci s výběrem.

²⁰ <http://www.investiceroku.cz/metodika/>





Investice
ZLATO A MINCE



Investice

ZLATO A MINCE

Kolik investovat	Maximálně 10 procent majetku
Riziko	Střední
Možné zhodnocení	5 procent (myšleno jako průměr za 20 let)
Investiční horizont	20 let
Minimální investice	1000

Kdybyste si koupili všechno zlato světa a udělali z něj kostku, měla by hranu asi 30 metrů. Tuhle kostku byste si mohli postavit na zahradu. Ona by tam stála, hezky se blýskala, ale to je všechno. Nebo byste mohli vzít stejné peníze a koupit za ně veškerou zemědělskou půdu USA. Tímto příběhem Warren Buffett zdůvodňuje, proč do zlata neinvestuje.

Zlato totiž stejně jako třeba bitcoin nemá vnitřní hodnotu. To znamená, že nic nevydělává. Půda má vnitřní hodnotu – plyne z ní nájemné. Firma má vnitřní hodnotu – generuje zisky. Zlato negeneruje nic.

Ray Dalio, zakladatel největšího fondu na světě, má jiný názor. Jeho fond se přitom specializuje na vyvážené nastavení portfolia, které má dlouhodobě stejný výnos jako akcie, ale nepodléhá takovým výkyvům. Zlato je podle něj vhodný nástroj k diverzifikaci portfolia. Je to doplněk, který vyvažuje výkyvy ostatních investic. Ve zlých dobách má totiž zlato tendenci stoupat na ceně, na rozdíl od akcií a nemovitostí.

Já se přikláním k názoru Raye Dalia. S ohledem na blížící se celosvětovou recesi dává investice do zlata velký smysl a aktuálně je vhodné mít ve zlatě 5–10 procent majetku.

Další hezká vlastnost zlata je snadná přenositelnost. Pár zlatých mincí vždy unesete, a pokud nastane občanská válka, může vám to zachránit život. Ne že bych si myslel, že nastane občanská válka, ale mít takovou pěknou blýskavou pojistku neškodí.

Znám sběratele, který má sbírku 52 dukátů, jako je týdnů v roce. Bere to tak, že jeden dukátek je jídlo pro rodinu na jeden týden. A tak má nejen krásnou sbírku, ale také vlastně finanční rezervu pro případ krize na celý rok, pro celou rodinu.

Zlato je ale také spekulativní investice. Nikdo neví, kam se hýbne cena. Spekulovat čistě na zlato je hodně riskantní. Do roku 2011 cena zlata v podstatě jen stoupala, to se ale nedá říci o dalších letech. Zlato až do dnešní doby pořád klesá. Stále ještě ani zdaleka není na nízkých cenách kolem roku 2000, kdy byla nižší než 10 USD za gram. Nyní je na ceně zhruba 40 dolarů za gram. Viz graf ukazující vývoj ceny zlata za posledních 100 let.



Investice do zlata je velmi diskutabilní. Pojdme si shrnout plusy a mínusy.



Zlato: Pozitiva

Zlato je jediná komodita, která se dá rychle přeměnit na hotovost v problémových časech, používá se jako finanční jistění a mnoho států má zlato v trezorech. Je to něco jako devizová rezerva. I když jeho cena od roku 2011 v podstatě stále klesá, určitě se jednou zastaví, protože je to vzácná komodita a jako taková má hodnotu.

Zlato je často označováno jako protiváha akcií. Pokud jsou akcie nejisté, peníze se údajně přelévají do zlata. Pokud je to tak, potom k tomu bude docházet v dohledné době, protože akcie USA stagnují a hrozí propad. První otřesy už začaly. Akcie Číny už spadly.

Je pravděpodobné, že jakmile se začnou propadat trhy, tak se zlato zase zvedne. Podobně jako vystřelilo k výšinám po krizi v roce 2008. Mnozí také tvrdí, že zlato je pod výrobní cenou a velmi brzy bude jeho cena vytlačena nahoru.



Zlato: Negativa

Zlato je investice okrajová a spíše vhodná pro lidi se vztahem k blýskavému kovu. Zlato musíte někde skladovat, respektive ukrývat, musíte také počítat s krádeží, případně s poplatky za jeho ochranu.

Hodnota zlata značně kolísá a nikdo nezaručí, že jeho hodnota nebude už na věky nižší, než za kolik jste ho koupili. Zlato v zásadě nikdo moc nepotřebuje, existuje sice průmyslové využití a používá se na šperky, ale těžba nového zlata převyšuje poptávku. Ale stále je považované za pojistku při krachu finančních trhů nebo pro případ občanské války.

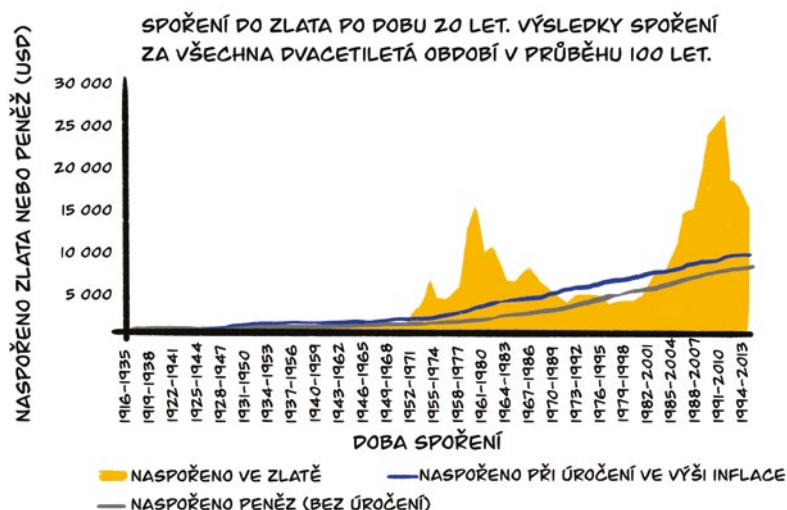
Zlato nakupujte postupně

Spekulací ohledně vývoje ceny blýskavého kovu je spousta a těžko odhadnout, co převáží. Podle mého názoru má v současné době logiku jej opatrně kupovat. Pokud ho vůbec chcete mít, samozřejmě. Vzhledem k tomu, že je prakticky nemožné odhadnout, kdy přesně dojde nebo došlo k cenovému dnu, nejvhodnější je nakupovat postupně. Investor musí být připraven na to, že může dojít k dalšímu poklesu cen.

Každopádně platí, že někteří obchodníci již nyní nakupují zlato ve velkém.

Zlato je samo o sobě investice spekulativní a riziková. Spořit do zlata 20 let je v polovině případů prodělečné.

Z mých výpočtů vyplývá, že v třetině případů nakupování zlata postupně po dobu 20 let byla hodnota zlata na konci 20letých období nižší, než kdybychom peníze ukládali na účet s úročením ve výši inflace. V pětině 20letých období byla hodnota zlata na konci období dokonce nižší, než kdybychom peníze dávali do matrace.



Prodloužení spoření na 40 let často taky nepomůže. Zlato se tedy vyplácí nakoupit jednorázově a držet minimálně 40 let. To se ukázalo na 100 letech historických dat jako jediný zaručeně výdělečný způsob. Pak zlato překoná jak inflaci, tak nominální hodnotu peněz. Otázka ale je, kdo z nás si může dovolit luxus držet zlato 40 let.



Kde kupovat zlato v malém?

Platí, že čím větší je kousek zlata, tím levněji vyjde gram. Pokud se obáváte nákupu falzifikátu, kupujte u certifikovaných prodejců. Pravost si můžete nechat prověřit v jakémkoliv zlatnictví. Pro odvážnější je možné kupovat na portálu *Aukro.cz*. Dále se dá pro hledání dobré ceny mincí a slitků využít web *Heureka.cz*. Já osobně nakupuji jenom zlaté mince, o nich se dočtete v další kapitole.

Existují šikovní prodejci zlata, kteří mají všelijaké finty, jak vám vysvětlit, že zlato od nich je za dobrou cenu, ale pak se objeví skryté poplatky a ve finále vás zlato bude stát o hodně víc, než když si ho koupíte sami. Není žádný důvod platit drahého prodejce zlata. Obchod se zlatem je jednoduchá věc.

Mince

Mince nabízejí alternativní formu investic. Je to spíše pro fanoušky, pro lidi, které z nějakého důvodu mince oslovují. Sběratelé sami nevědí, proč sbírají, co sbírají, prostě je to chytne a je to. Pokud vás mince chytanou, nebojte se využít je jako investiční nástroj.

Takovou investiční specialitku jako mince zde uvádím především z toho důvodu, že investování nemusí znamenat jen suché kupování něčeho, co vás nezajímá. Možná máte koníček stará auta a k dispozici garáž, tak můžete investovat do veterána. Nebo rozumíte něčemu úplně jinému. Nebojte se prohlásit za investování cokoli, co uchovává nebo zvyšuje hodnotu peněz. Udělejte si z investování také zábavu.

Stará mince z 18. století, která v roce 1950 stála pět korun, stojí dnes 5000 korun. To je 1000krát víc. Tento údaj jsem si potvrdil na vlastní oči. Viděl jsem zápisky o ceně mince z roku 1950 a viděl jsem její cenu nyní. Z tohoto pohledu vypadá investování do mincí jako skvělý nápad. Takhle jednoduché to ale není.

²¹ <http://stribrnak.cz/tag/2-zlatnik-1887-obnoveni-dolovani-stribra-v-kutne-hore/>



*Dvouzlatník kutnohorský
z roku 1887.*

²² <http://www.aurea.cz/Katalog48/048kat0901.htm>
(položka 906
+ poplatky
aukčního
domu 17 %)

Dalším příkladem je mince z roku 1887 zvaná dvouzlatník kutnohorský. V roce 1951 byla v aukci vydražena za 6000 korun. V roce 2007 už za 70 tisíc²¹, v roce 2012 za 76 tisíc²² a dnes má hodnotu 95 tisíc korun²³.

Na druhou stranu existuje i mnoho případů mincí, které na hodnotě buď vůbec nestoupily, nebo dokonce klesly. Především v krátkodobém horizontu zhruba deseti let se mince stávají čistou spekulací a zvládnutí odhadu vývoje jejich ceny vyžaduje značnou znalost trhu, a i tak se těžko odhaduje.

Cenu mincí ovlivňuje jen okrajově cena kovu. Cena se mění zejména dle celkové ekonomické situace, a především dle aktuálního zájmu sběratelů. Zájem sběratelů je věc značně nejasná a je pravděpodobně ovlivněn módními trendy ve sběratelství mincí.

Sami sběratelé v tom nemají úplně jasno. Stalo se, že jeden sběratel sbíral celý život jeden druh mincí (antiku) a teď v důchodovém věku je rozprodává, ovšem antika zrovna není v kurzu, a tak

lituje, že nesbíral třeba dukáty, které v kurzu jsou. Spoléhat se na jeden druh mincí není rozumné. I tady je potřeba diverzifikovat.

Finální prodejní cena mincí závisí i na štěstí. Vášniví sběratelé s chutí přihazují na mince v aukcích, je to pro ně adrenalin, zážitek a radost. Na některé aukci se vášnivců s chutí nakupovat sejde více, na jiné méně. Sběratelství je vášně, která někdy nedává logický smysl. Trh může ovlivnit jeden bohatý potouchlý sběratel jak obrovskými nákupy, tak hromadnými prodeji.

Nicméně obecně se zdá, že v dlouhodobém horizontu (20 a více let) mince na hodnotě vždy stoupají. Tedy pokud jde o mince, které mají nějakou hodnotu už nyní. Obávám se, že zvýšení ceny u mince malé nominální hodnoty ani nemusí překonat inflaci. Drahé jsou staré mince vyšších nominálních hodnot a bez vad.

Kde kupovat mince

V případě nákupu (zlatých) mincí po jednotlivých kusech je dle mého názoru nejlepší kupovat přímo od lidí (například na zmíněném *Aukru*), a nikoliv od obchodníků s mincemi.

Například zlatá mince 2500 Kč s motivem *Důl Michal* v Ostravě stála v jeden moment u obchodníků přes devět tisíc, ale od soukromých investorů se dala bez problémů sehnat za sedm a půl tisíce.

Není složité narazit na soukromé investory, kteří zrovna rozprodávají svou sbírku, a nakoupit najednou i větší množství mincí. Když budete lovit mince na aukcích po internetu, někoho takového dříve nebo později potkáte. Šikovný obchodník si u většího nákupu domluví lepší cenu.

Numismatické aukční domy. Aukce mincí



Aukce mincí a bankovek Macho & Chlapovič



Aukce mincí, bankovek a medailí Aurea

V Česku jsou také pro nákup a prodej mincí zajímavé tři aukční domy:

Česká numismatická společnost ČNS (www.numismatika.cz): vstup je omezen jen pro členy, ale členem se může stát každý. Jejich největší pobočkou je *ČNS Praha* a její aukce, které mají tradici především u dlouholetých sběratelů. V sálové aukci lze dražit pouze při osobní účasti, přihazování přes internet není možné. Díky tomu je na těchto aukcích méně zájemců o mince. *ČNS Praha* má ze všech tří aukčních síní nejnižší poplatky. *ČNS Praha* bych doporučil na nákup mincí, nikoliv na prodej.

Macho & Chlapovič (www.machochlapovic.com): jejich aukce je sálová a zároveň přenášena online. Díky tomu mohou přihazovat lidé přes internet a ceny někdy dosahují zajímavých hodnot. Aukce *Macho & Chlapovič* mají ze všech tří největší nádech luxusu. Konají se v luxusním hotelu na Malé Straně a chodí na ně movití sběratelé, včetně cizinců.

Aurea (www.aurea.cz): zavedená aukční společnost se sídlem v Praze, v Korunní ulici. Atmosférou něco mezi *ČNS Praha* a *Macho & Chlapovič*. Sálová aukce je dvoudenní, vysílaná přes internet a kombinovaná s internetovým přihazováním. To umožňuje lidem z celého světa kupovat mince bez osobní účasti.



Investice
PEER2PEER PŮJČKY



Investice

PEER2PEER PŮJČKY

Kolik investovat	Maximálně 10 procent majetku.
Riziko	Střední
Možné zhodnocení	5–10 procent
Investiční horizont	Minimálně tři měsíce
Minimální investice	10 tisíc

Peer2Peer znamená rovný s rovným. Žádné banky nebo instituce, stát a podobně. Prostě obyčejní lidé půjčí peníze obyčejným lidem.

Peer2Peer má dle některých lidí našlápnuto k revoluci v bankovním systému. To bych rozhodně neřekl, ale zajímavé to je. Zatímco běžně si dáte peníze do banky a banka pak půjčuje jiným lidem, s Peer2Peer peníze rovnou půjčujete lidem. Já si nemyslím, že jde o revoluci, je to ale pěkný nástroj pro investory vzniklý díky novým technologiím.

Peer2Peer nabízí zhodnocení 5–10 i více procent ročně. Půjčky jsou často kryté nemovitostí, autem a tak podobně. Půjčovat můžete lidem v celém světě, v různých měnách. Slušní poskytovatelé mají prověření dlužníků, automatické právní služby, vymáhání a záruky při nesplácení.

Jak to funguje? Zaregistrujete se na webu zprostředkovatelské společnosti a pošlete peníze na její účet. Následně pak vyberete půjčky, které chcete financovat, a čekáte na splacení.

Velkým benefitem je možnost půjčit více lidem najednou. Do každé půjčky můžete vložit jen kousek peněz. Na každou půjčku se poskládá hodně lidí, klidně po stokorunách. Tím snižujete riziko. Půjčku nemusíte držet až do splacení, můžete ji přeprodat někomu jinému na takzvaném sekundárním trhu; to je virtuální tržiště s již zafinancovanými půjčkami, které věřitelé prodávají jiným investorům.

Někteří poskytovatelé mají ochranu kapitálu, je to fond ve výši dvou procent půjček, ze kterého platí nesplacené půjčky, a pak vymáhají dluh sami. Pozor ale: zprostředkovatel může zkrachovat, z toho důvodu diverzifikujte do více zprostředkovatelů.

Riziko vidím v tom, že v případě krize typu 2008 může hromadně klesnout podíl nesplacených půjček a fond na ochranu kapitálu nebude stačit. Do toho zcela jistě přestane fungovat sekundární trh a problém je na světě. Dejte také pozor při výběru půjček. Na portálech jsou všelijaké různé půjčky, i velmi rizikové s úrokem 30 procent. To vypadá jako pohádka, ale riziko je obrovské. Nejspíš nedostanete nic, protože u tak rizikových půjček ochranný fond nefunguje.

Druhá věc jsou nucené prodeje půjček. Poskytovatelé mají šikovně nastavené obchodní podmínky, a když se jim chce, tak vám spolehlivě splácenou půjčku vezmou. Prostě ji od vás odkoupí bez vašeho souhlasu. Sice dostanete zpět svoje zbylé peníze, ale to jste nechtěli, vy jste si třeba chtěli nechat půjčku dvacet let splácet a inkasovat úroky. Tím se samozřejmě stává peer2peer zcela nepoužitelným, protože výhodné půjčky vám sebral poskytovatel a vám zůstaly jen ty nejisté. Pak musíte hledat nové půjčky, zainvestujete, po čase se ukáže, které jsou spolehlivé, a ty vám opět někdo sebere.

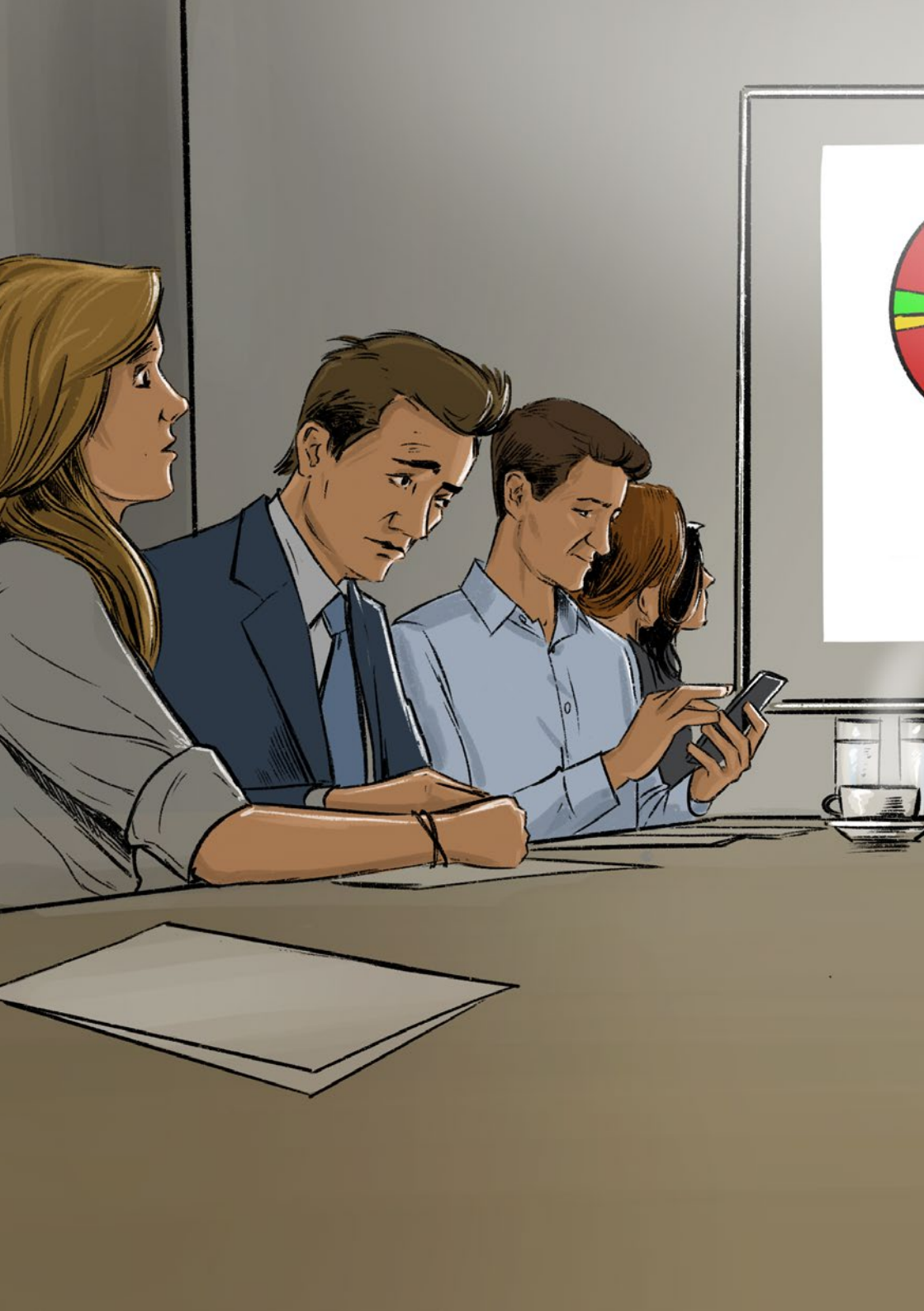
Aktuálně lze u Peer2Peer půjček očekávat zhodnocení 5–15 procent, ale ani zde to není bez práce. Půjčky je třeba pečlivě vybírat a je problém umístit větší částky. Portály sice mají robotické umísťování investice do půjček dle nastavených parametrů, ale ne vždy to funguje dle očekávání a je třeba ruční práce.

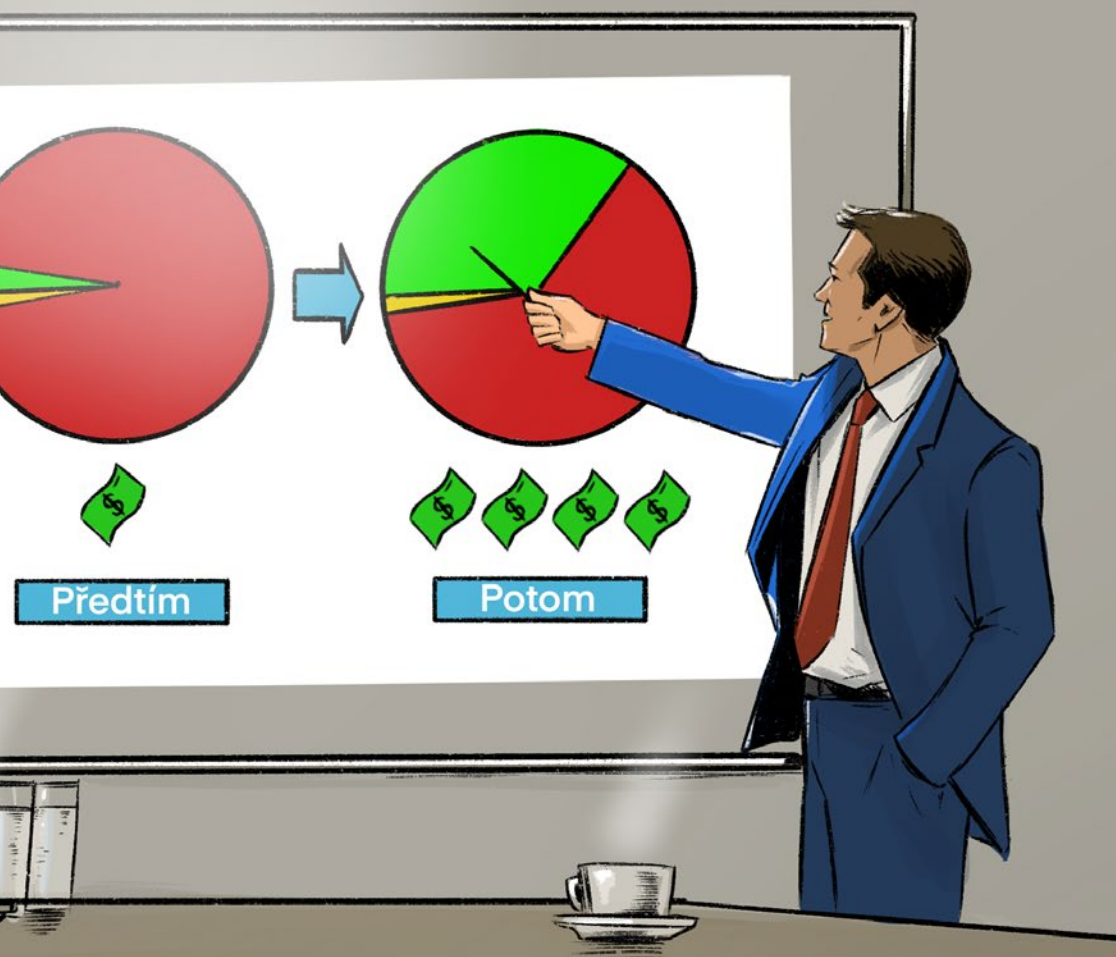
Portál není to samé jako zprostředkovatel. Na portálech prezentují své půjčky různí zprostředkovatelé půjček (lender). Až na české *Zonky*, tam je poskytovatel půjček zároveň majitelem webu. České portály ale nejsou tak výhodné.

Dřív jsem hodnotil Peer2Peer půjčky pozitivně, ale odstoupil jsem od nich. Vadilo mi hlavně, že jsou s nimi jen krátké zkušenosti a s tím spojené drzounství poskytovatelů, nevyhovovala mi ani nutnost orientovat se na portálech a vybírat půjčky. Nad vším navíc visel otazník, jak se půjčky budou chovat v době recese, kterou ještě nezažily.

Další detaily se dozvíte na českých webech: www.hoopoo.cz, www.winpes.cz, www.p2pforum.cz

Pokud vás tento typ investice láká a budete připraveni na další krok, zaregistrujte se na některém z vyzkoušených webů: P2P portály (EUR/GBP): *Mintos*, *EstateGuru* a *Twino*; v korunách nejznámější český *Zonky* a *Bondster*.





Investice
CROWDFUNDING,
VENTURE KAPITÁL
(startupy) a jiné

Investice CROWDFUNDING, VENTURE KAPITÁL (startupy) a jiné

Kolik investovat	Maximálně pět procent majetku
Riziko	Vysoké
Možné zhodnocení	5–15 procent
Investiční horizont	Minimálně jeden rok
Minimální investice	10 tisíc

Crowdfunding se dá přeložit jako „*financování davem*“. Většinou se nejedná o seriózní investice, spíš o podporu hezkého projektu. Některé typy crowdfundingu nenabízejí za podporu projektu vůbec nic, vaše podpora je vlastně dárek. Někdy nabízejí nějaký produkt, který svou podporou pomůžete vytvořit. Je také možné získat podíl na nové firmě. A některé nabídky jsou již z řady seriózních investic, kdy půjčíte firmě a ona vám peníze splatí zpět i s úrokem. Nově se objevuje i financování developerských projektů pomocí crowdfundingu.

Existuje také odměnový crowdfunding, v tomto případě za podporu dostanete malou odměnu. Rozhodně nejde o seriózní investici, jde o zábavu s podporou něčeho, co vás zaujalo. Největším portálem odměnového crowdfundingu je *Hithit.cz*, založený v roce 2013, který se v Česku stal synonymem

odměnového crowdfundingu. Druhým portálem je *Startovač.cz*. *Startovačem* prošly veleúspěšné kampaně, jako je *Trabantem* napříč Tichomořím či DVTV.

Půjčkový a podílový crowdfunding

Jedná se vlastně o půjčky firmám, nebo Peer2Peer ve formě Customer2Business. U některých projektů se nabízí za vaše peníze podíl na firmě nebo nějaká forma kombinace půjčky, podílu a odměny. Nejlepší české weby jsou Fundlift.cz a Fingood.cz, u kterého zřizovatel do každého projektu investuje sám 10 procent. Díky tomu by projekty měly být víc prověřené. Zajímavě vypadá také Investor.cz, kde se prodávají i celé firmy a nemovitostní projekty. Já bych ale ani půjčkový a ani podílový crowdfunding ve většině případů neoznačil za seriózní investici. Často se jedná o vysoce rizikové projekty nebo je úrok malinký.

Investiční kluby, venture kapitál

Variantou crowdfundingu, ale s osobním setkáváním jsou investiční kluby s nabídkami investic. Osobně nejsem investičním klubům nakloněn, protože prezentace nápadů v nich je pro mě matoucí a ovlivňuje mě. Radši si v klidu vyhodnotím investici podle svého, než aby mi někdo nápad prezentoval svým stylem a ovlivňoval mě svými názory. Projekty, které jsem v klubech viděl, byly minimálně z poloviny velmi nejisté podnikatelské nápady v podstatě ve startovací fázi. Před investicí si především buďte jistí, že víte, co podepisujete, a že nabídka je férová.

Hotelové řetězce

Poslední dobou se roztrhl pytel s investicemi do hotelových projektů. V některých případech se dokonce jedná o investice s „garantovaným výnosem“ a odkupem vaší investice po určité době. Ideální průběh slibují zprostředkovatelé jako například tento: Vložíte své peníze do projektu stavby nového hotelu. Renomovaná

společnost postaví hotel. Od té doby vám bude posílat 10 procent ročně. Za pár let vám dá na výběr: zůstat v investici, nebo svůj podíl na projektu prodat. Společnost ho od vás odkoupí za ještě vyšší cenu. To vše zní jako pohádka, hlavně ten výnos a garance. Je to ale opravdu možné?

V investicích nic není jen růžové. Garance ve skutečnosti není opravdovou zárukou. Funguje totiž, jen pokud se společnost bude dařit podle plánu. Když se společnost dostane do problémů, nemá z čeho vyplácet výnosy a na výplatu podílů nebude mít peníze už vůbec.

Já se na tyto investice dívám jako na vysoce rizikové. Úplně stejně se na to dívají banky – nemají rády financování hotelů a restaurací právě z důvodu rizika. Turistický ruch je věc značně nejistá. Majitelé mohou postavit skvělý hotel a všechno udělat správně, a přesto kvůli nečekaně malému turistickému ruchu hotel nenaplní. Je extrémně těžké odhadnout turistický potenciál určité destinace. K tomu musíte odhadovat kvalitu managementu a mnoho dalších věcí. Je to hodně těžký úkol.

Možná se opravdu jedná o skvělý projekt, který jen nesehnal finance kvůli striktním pravidlům bank. Může vydělat jmění. Já to ale nevím. Vůbec to nemám pod kontrolou a informace o těchto investicích jsou omezené na marketingové letáčky. Není moc možnost to prozkoumat víc. Proto jsou podle mě tyto investice rizikovější než akcie. U akcie aspoň vidíte historii fungování firmy. U nového hotelu nevíte nic a naplnění hotelu hosty může být jenom zbožné přání majitelů.

Při investování do těchto projektů bych proto byl obzvlášť opatrný. Hlavně si nevybírejte investici podle fotografií hotelu. Na fotkách je možná skvělý bazén a palmy, ale opravdu může projekt vydělat? Do projektů kolem turistického ruchu bych investoval maximálně 5 procent majetku. Investice začínají od 270 tisíc korun (10 tisíc EUR).

Investice do domu v rozvojové zemi

Při svých cestách po jihovýchodní Asii jsem sledoval jednu investici do vily na Bali. Tato investice je sice do nemovitosti, ale zařadil jsem ji do této kapitoly, protože jde v podstatě o rizikovou investici do cestovního ruchu. Uvádím zde tuto ukázkou pro představu, jaký výnos je v takovém případě možný, kolik je třeba investovat a jak to funguje. Je vždy dobré pozorovat různé investice ve vašem okolí, srovnávat to s vašimi investicemi a hlavně počítat. Snažit se odhadnout rizika, počítat výnos p.a., porovnávat a přemýšlet. Přemýšlení je jedna z hlavních činností investora.

Investice v rozvojové zemi nabízí zajímavý výnos, ale samozřejmě do hry vstupuje řada rizik. Tyto regiony nejsou politicky stabilní, zákony se mění každou chvíli. Může se snadno stát, že vaše investování zhatí politika nebo místní mafie. Konkrétně na Bali nemůžete vlastnit pozemek, můžete si ho jen pronajmout. Sice až na 70 let, ale stejně je to jen nájem.

Investice, kterou jsem mohl sledovat, měla tyto parametry:

- Stavba vily na klíč včetně nájmu pozemku na 20 let stála 95 tisíc amerických dolarů a byla financována z vlastních zdrojů.
- Čistý zisk: 900–1300 dolarů měsíčně z pronájmu turistům, po odečtení nákladů na správu vily, o kterou se stará Slovák žijící na Bali.
- Zaokrouhleno je tedy výnos zhruba 12 tisíc dolarů ročně i s rezervou, to znamená roční výnos 12,6 procenta. Jinými slovy: prvních osm let se splácí investice a následně jde o výnos za 20 let 145 tisíc amerických dolarů. Výpočet přitom nepočítá s inflací.
- Pozemek je v nájmu na 20 let. V případě neuplatnění opce na prodloužení vila propadne majiteli pozemku.

Výnos investice je to pěkný, ale podle mého názoru spojený s nepoměrným rizikem. V tomto případě se vše zatím daří podle plánu: majitel inkasuje měsíční příjmy z pronájmů a dvakrát do roka jezdí na Bali do své vily. Mně osobně nepříjde až tak skvělé létat dvakrát do roka přes půlku zeměkoule, ale to je věc osobních preferencí. Rád na své investice vidím a představa, že musím letět 16 hodin, abych si ověřil, jak se mému projektu daří, mi není příjemná.

I tady platí, že cestovní ruch je značně nestabilní. Tak například na Bali se posledních pár let množí odpadky. Je jich plné moře a turistům to začíná vadit. Co když se situace nezlepší a z „ráje na zemi“ se stane nenáviděná destinace? Já osobně se neodvážuji odhadovat, co se bude dít dál. Vy navíc už teď po přečtení *kapitoly o recesi* víte, že může nastat celosvětová recese, a to by cestovní ruch zcela jistě ovlivnilo. Cestování je luxusní komodita a lidé si ho v horších časech nedopřejí.

A to nemluvím o politickém riziku. Uvedu příklad ze zcela jiné země: Bill Bowder, před pár lety největší zahraniční investor v Rusku, šlápl do majetkových zájmů Vladimíru Putinovi a ten ho ze země vyštípál. Prostě mu jednoho dne zrušili vízum a už se do Ruska nepodívá. Bowder se musel stáhnout se všemi investicemi z Ruska a má po legraci.

Vy nejspíš nejste někdo s takovým kapitálem, ale Indonésie může úplně klidně zavést nové vízové povinnosti a máte investici v zemi, kam se nedostanete. Co když si místní mafie (to je realita Bali, mafie tam běžně působí) usmyslí, že chce vaši vilku pro sebe a jednoduše vás udá pro nelegální práci? Už nikdy nedostanete vízum a vilku už uvidíte tak leda na fotografiích. Že jste tam vůbec nepracovali? To je jedno, v podmínkách rozvojové země spravedlnost neplatí. Pamatujte na Bowdera. Ten má neomezené prostředky, a stejně se spravedlnosti nedovolá. A to jde o Rusko, které je vývojově dál než Indonésie.

Přesto taková věc nemusí být k zahození, ale s ohledem na rizika by měl být výnos kolem 30 procent p.a., nikoliv 12. Pak bych o vilce na Bali vážně přemýšlel i já.



Vily se stavěly dvě.



A takto vypadají hotové, připravené na turisty.





Investice **BITCOIN**

Investice BITCOIN

Kolik investovat	Maximálně 2 procenta majetku
Riziko	Vysoké
Možné zhodnocení	100 procent plus, ale i mínus
Investiční horizont	Minimálně jeden 1 rok
Minimální investice	1000 korun

Tuto sekci sem dávám jenom z toho důvodu, že se mě na kryptoměny často lidé ptají. Pokud vás zajímá můj názor stručně, bude vám stačit „*do toho neinvestuji, je to rizikové, to neřeším*“. Pokud vás zajímá proč, čtěte dále.

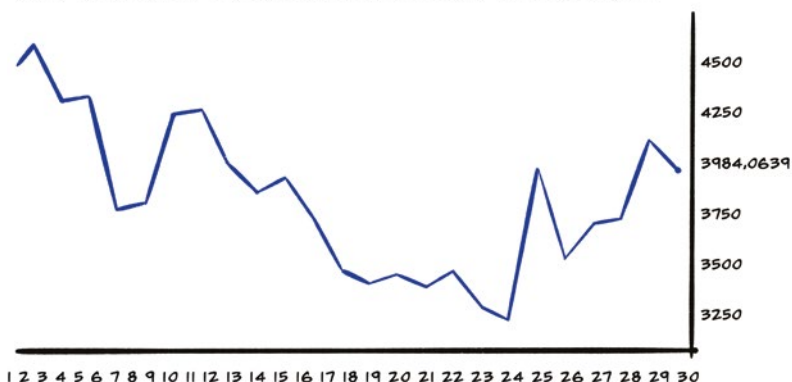
Kryptoměny jsou novinka. Možná se chytí, možná ne. Já to nevím a vůbec netuším, jestli je možné, aby z toho něco bylo. Když něčemu nerozumím, nemůžu do toho investovat. Hodně mladých lidí má dojem, že kryptoměny pochopili, a tak je to opravňuje myslet si, že je to dobrá investice. Tito lidé možná pochopili princip kryptoměn, jak fungují po technické stránce, ale nedávají si to do širší perspektivy. Tohle je něco, co mi dalo cestování – perspektiva. Nemůžete jednotlivou investici chápat uzavřeně, jako kdyby existovala ve vakuu. Každá investice je součástí nekonečných souvislostí celého světa.

Kryptoměny nikdo nepotřebuje. K ničemu nejsou. Možná s nimi někde jde zaplatit, ale to jen výjimečně. Někdo tvrdí, že

kryptoměny mohou nahradit měnu. To je nesmysl. Měna je věc vnucená státem. Musíte ji mít, protože v ní platíte daně, a kdybyste daně neplatili, zavřou vás.

Státy stejně nikdy nedopustí, aby jim kryptoměny přerostly přes hlavu. Příznivci opěvují nulové regulace ze strany státu. Jenže to je právě hlavní problém, proč kryptoměny nikdy nebudou masově rozšířené a proč jsou tak rizikové. Nemí žádný garant pravidel. Jedním z důsledků je kolísání hodnoty, podívejte se na graf bitcoinu za jeden měsíc:

VÝVOJ CENY BITCOINU ZA JEDEN MĚSÍC



Představte si, že dostanete výplatu a za dva týdny máte o 30 procent méně peněz. To by bylo šílené.

Klasická měna je naopak regulovaná a kontrolovaná, abychom měli jistotu, že naše peníze nebudou kolísat na hodnotě jak při inflační spirále. Kryptoměny toto nenabízejí a je to jejich největší nevýhoda pro hromadné používání při platbách. A to nemluvím o tom, že cenami kryptoměn hýbají jednotlivci s cílem vydělat. Úmyslné ovlivňování ceny je něco, co je ve světě akcí zakázané a přísně střežené.

Je také nesmysl, aby peněz bylo pevně dané množství, to by nefungovalo. Důvody jsou v *první kapitole této knihy o ekonomických cyklech*. Převody bitcoinu navíc stojí obrovské množství elektrické energie. To nedává smysl. Možná se to časem nějak vyřeší, já ale nevím, jak to dopadne, a sázet na to nehodlám.

Kryptoměny stejně jako zlato nemají žádnou takzvanou vnitřní hodnotu, to znamená, že samy o sobě nic nevydělávají. Jak už víte z kapitoly o zlatě, firma má vnitřní hodnotu – generuje zisk. Byt má vnitřní hodnotu – jde z něj nájem. Pozemek má vnitřní hodnotu – jde z něj nájem.

Možná, že se kryptoměny stanou jakýmsi virtuálním zlatem, ve smyslu virtuální komodity. To je možné, ale já to netuším. Ani po deseti letech bych se přirovnání ke zlatu neodvážil. Zlato má tisíce let starou historii. Pokud přesto ještě kryptoměnám věříte, směle do toho. Neinvestoval bych ale více než dvě procenta majetku.

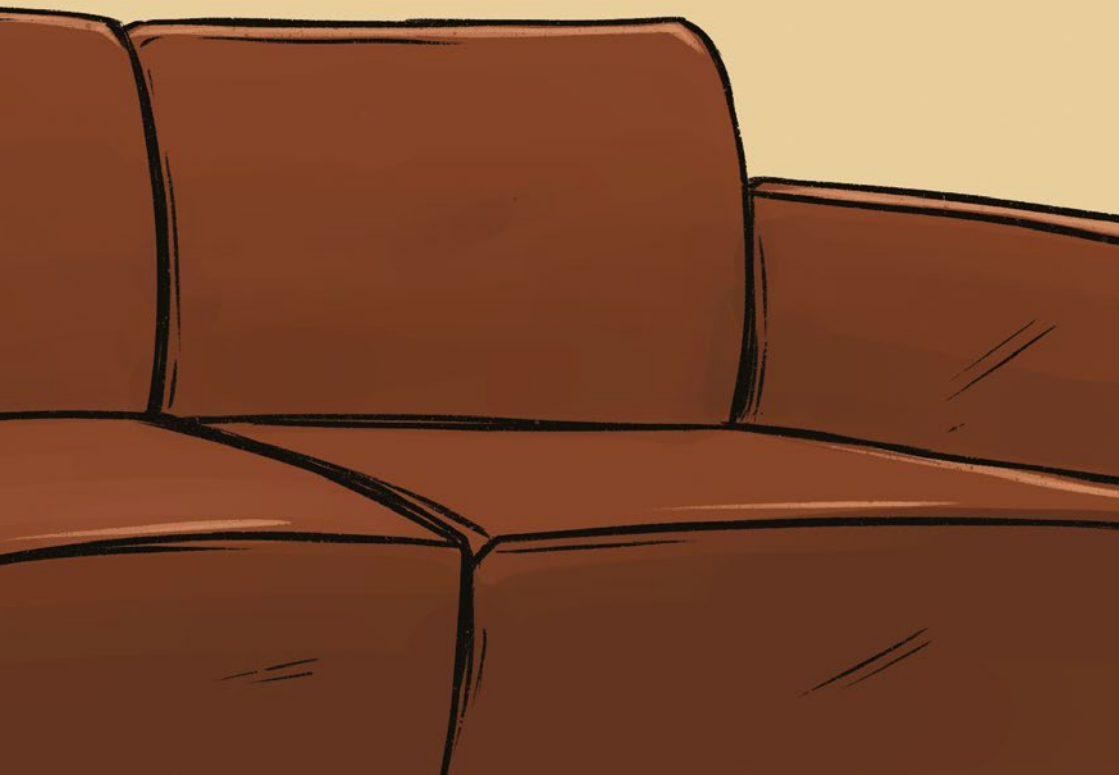
Investice BITCOIN



**GARANTOVANÝ
VÝNOS
100% ROČNĚ !!!**

BEZ RIZIKA!

Investice **NESERIÓZNÍ – VAROVÁNÍ**



Investice NESERIÓZNÍ – VAROVÁNÍ

A nakonec varování před podvodníky a podivnými investicemi, které možná autor nevymyslel jako podvod, ale šanci na úspěch mají malou.

Chytrý podvodník nepotřebuje vykrádat byty. Stačí si vymyslet kvalitní historku a lidé mu své peníze dají sami. Když na tohle podvodník přijde, je to pro něj jako kouzelná hůlka. Pár takových čarodějů jsem potkal. Povím vám, jak je poznáte.

Ponzi schéma



Naprostou klasikou investičního podvodu je ponzi schéma. Jmenuje se po Charlesi Ponzim, sympatickém pánovi na obrázku, který tento podvodnický model proslavil v Americe ve dvacátých letech minulého století, ačkoliv znám byl už dříve. Jemu se ho ale povedlo rozšířit do obrovského rozměru.

Ponzi lidem prezentoval poměrně legrační investiční model, totiž, že umí obchodovat s poštovními kupony. V Americe existují kupony, za které dostanete poštovní známku. Ponzi tvrdil, že je umí kupovat v jednom státě se slevou, a pak v druhém prodávat za plnou cenu. A že na to potřebuje kapitál. Ze začátku obchody snad opravdu i dělal, ale to ho brzy přešlo.

Ponzi lidem sliboval výnos 100 procent za 90 dní. A opravdu jim ho platil. Lidé si to mezi sebou říkali a investovali víc a víc. A on vyplácel a vyplácel. Jistě už chápete, kam to směřovalo. V Česku máme pro tento typ podvodu název letadlo.

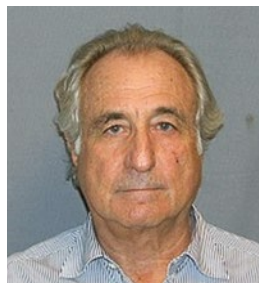
Místo aby opravdu obchodoval, vyplácel zisky prvním investorům z peněz od dalších investorů. Ve skutečnosti tedy neměl žádné reálné výdělků. Fungovalo to jen díky tomu, že počet investorů stále přibýval. Peníze od nových investorů rozdával těm před nimi jako zisk a samozřejmě si něco nechal. Dokud počet investorů rostl, tak to fungovalo. Ale potom byl konec.

Ponzi jednoho dne lidem přestal peníze vyplácet. Ukázalo se, že už nemá žádné peníze a že žádné obchody s kupony nedělal. Ponziho schéma podvodu je stále aktuální věc. Je až s podivem, jak dlouho přežívá a stále znovu a znovu se objevuje.

Bernard Madoff

Největší ponzi schéma v historii lidstva má na svědomí jiný sympatický pán. Je neuvěřitelné, co se mu podařilo. Založil firmu obchodující na burze už v roce 1960 a tu později předělal na fond. Není přesně jasné, kdy se rozhodl ze své firmy udělat podvodné schéma, jestli už od začátku, nebo ho to napadlo někdy v průběhu.

Bernard Madoff oklamal tisíce investorů s ponzi schématem o velikosti 65 miliard dolarů. Trvalo neuvěřitelné desítky let, než jeho letadlo dolétalo. Jednoho dne ve svém honosném sídle oznámil rodině u večeře, že celý jeho byznys je jedna velká lež. *„Můj byznys je podvod, ponzi schéma. Peníze došly, už nic nemám, je konec.“* Jeho rodina zavolala policii a Madoff je odsouzen ke 150 letům ve vězení.



WSM roboti

Velké české letadlo z poslední doby se jmenuje WSM roboti. Majitel Jiří Kubíček nabízel „*garantované investice do robotů*“ obchodujících na burze. Sponzoroval hokej, bydlel na zámku, žil si na vysoké noze a nosil se po světě jako šlechtic. Jeho letadlo uneslo neuvěřitelné dvě miliardy korun!



Na pana Kubíčka si naštěstí došlápla policie, než jeho letadlo stihlo spadnout samo. Tím se značně snížilo množství poškozených. Do tohoto letadla bohužel investoval i můj kamarád. Rozmlouval jsem mu to, a tak naštěstí vystoupil. Bohužel i tak přišel o nějaké peníze. Pan Kubíček totiž penalizoval investory vystupující dříve než za pět let.

Recyclix

Další letadýlko, tentokrát malých rozměrů, mi představil jeden návštěvník mého semináře o investování. Sám do něj investoval dvacet tisíc, které už nikdy neuvidí. Jednalo se o firmu *Recyclix*, která tvrdila, že umí kupovat odpad, nějak ho upravit a pak prodávat dál jako surovinu. Líbivá historka pro ekologické fandy. Letadla mají mnoho podob.

Bankovní garance

Jednou mi přišel do e-mailu spam s nabídkou investice do bankovních garancí. Jako investora mě to zaujalo, to jsem v životě neslyšel. Volal jsem na uvedený kontakt a dozvěděl se, že nabízí „*garantovanou investici do obchodování na burze*“. Nedostal jsem z nich vysvětlení, co je to bankovní garance, jen pořád neurčitě mlžili, že je to garantované. Prý že ředitel je bývalý ředitel banky. Ptal jsem se jaké, prý „*to je tajné*“.

Znáte ČNB, ti zakazují všechno, co lidem vydělá peníze.“ Tak jsem si nechal poslat ukázkou investiční smlouvy, kdybych chtěl investovat. Jednalo se o anglicky napsanou smlouvu o půjčce společnosti s ručením omezeným na Novém Zélandu. Je celkem jasné, jak by příběh pokračoval. Nenechte se ošálit líbivými slovíčky. Ptejte se na všechny detaily, máte na to právo.

Asia Plantation Capital aneb Co by vás mělo varovat?

Na konferenci EFPA v září 2017 jsem natrefil na stánek s nabídkou na investici do plantáží agarového dřeva. Pán mi na místě oznámil, že výnos je jistý a pohádkový. Stačí poslat peníze firmě *Asia Plantation Capital*, pár let počkat a peníze se jen pohnou.

Na tomhle příkladě se lze naučit, co by vás mělo varovat. Prvním varovným signálem je informace, že investice je bez rizika. Žádná investice není bez rizika, to je nesmysl. Tato investice prý ano. V letáčku je uvedeno, že případné ztráty kryje pojištění. To jsou věci.

Druhým varovným signálem je příchod pohádkové investice až z daleké Asie, odkud se vydala strastiplnou a složitou cestou až do malé země ve východní Evropě. Dobré investice mají tendenci zůstat v místě původu, a když už cestují, tak do nejbohatších zemí. To máte stejné jako s dobrým vínem nebo rajčaty. Ty nejlepší produkty se vždy spotřebují hned u zdroje, na export jde, co zbyde.

Třetí varovný signál je nedostatek informací. Na letáčích chybí informace o formě investice. Jaké firmě fakticky investor posílá peníze a jakou formu dokumentu podepisuje? Místo výpočtů ceny dřeva, které jsou stejně k ničemu, by měl být na letáku uveden název firmy, sídlo a další.

A tak jsem googlil, co se o pohádce o agarovém dřevu a oudovém oleji dá najít na internetu. Na internetu je poměrně hodně

zmínek o podobných firmách z Asie, které už ukončily činnost a investorům nedaly nic.

Investorům je slíben pohádkový výnos v horizontu pěti let, firma přijímá investice čtyři roky jako divá, a pak najednou přestane komunikovat. Na jednom takovém foto příběhu²⁴ je vidět, jak firma v průběhu lákání investorů dávala na internet fotky z „existujících“ plantáží, fotky týmu zaměstnanců a tak dál. Na jiném²⁵ investoři podali oznámení na policii pro podvod a majitelé firem tvrdí, že oni nic, oni muzikanti.

Firma má ideálně sídlo v nějaké exotické zemi, takže soud je složitý a peníze jsou prakticky nevymahatelné. Převést firmu na bezdomovce neumějí jen podvodníci v Česku, umějí to i v zahraničí.

²⁴ <http://agarwood-cheat.blogspot.com/>



²⁵ <https://www.straitstimes.com/business/investors-cry-foul-over-tree-investments-gone-wrong>



O firmě Asia Plantation Capital sice jsou po internetu různé zmínky, ale něco na nich nesedí. Jsou na podivných stránkách. Jinde zase najdete informaci, že firma Asia Plantation Capital nabízí investiční služby v Singapuru bez řádného oprávnění. Zdá se, že firma měla telefonní centrum, ze kterého volali neznámým lidem a lákali je na investici.

To potvrzují i zprávy od bývalých zaměstnanců. Opravdu je možné, aby pohádkovou investici bylo nutné lidem nutit podobnými pokoutními praktikami? Podobné „investiční příležitosti“ jsou v lepším případě naivní podniky, v horším prachsprosté podvody.

Pro podvodníka je takový příběh něco jako čarovné zaklínadlo. Místo aby musel jít se šperhákem a vypáčit někomu trezor, stačí vytisknout si barevný leták, povědět pohádku o tisíci a jednom zlatáku a lidé mu peníze dají sami a dobrovolně. Nejlépe, když u toho podepíší smlouvu s vysvětlením, že investice je riziková a může dojít ke ztrátě celé částky. Příjemcem investice je samozřejmě firma v offshore destinaci nebo alespoň nějaké exotické.

Varovné signály neseriózní investice

Zatím všechny neseriózní nabídky, se kterými jsem se setkal, znamenaly poslat peníze kamsi do zahraničí. Nejlépe do Karibiku. Právo tam nefunguje, je to nevymahatelné. To je první věc, která by vás měla varovat. Vždy investujte v rámci legislativy západních zemí, nejlépe EU.

Dalším varovným signálem je označení „bez rizika“. Každá investice s sebou nese riziko a čím vyšší potenciální výnos, tím vyšší je zpravidla riziko.

Podezřelé je slibování vysokých měsíčních příjmů. Investoři z řad amatérů mají typicky požadavek, že chtějí mít ze své investice pravidelný měsíční příjem a chtějí vydělat co nejvíc. To je většinou nemožné, investice s vyšším výnosem mají tendenci kolísat. Podvodníci ale moc dobře vědí, jak nalákat amatérské investory – jsou na ně zaměřeni –, a proto právě tohle nabízejí.



Váš vlastní investiční plán

Jestliže jste dočetli až sem, připravte si nyní svůj vlastní investiční plán. Udělejte si tabulku a napište si do ní svůj veškerý majetek. Jak nemovitosti, tak hotovost, tak třeba auto. Nezapomeňte si zapsat i dluhy, hypotéky a jiné závazky.

Napište si svůj cíl. Chcete si zajistit peníze na důchod? Nebo si vytvořit pasivní příjem?

Na základě znalostí z této knihy si pak naplánujte, jak chcete investovat. Napište si konkrétní plán a kroky k němu vedoucí.

Ukázky rozložení investic

Níže uvádím mé návrhy rozložení vašeho portfolia. Na základě svých zkušeností s investováním považuji toto rozložení za zdravé. Ve všech případech je prioritou investice do sebe. Máme omezený čas, a proto můžeme do sebe investovat jen omezené množství prostředků. Jedná se o ukázky, příklady, jak bych investice rozložil já s ohledem na rizika a diverzifikaci. Samozřejmě, že jsou možné úpravy. Například někdo nechce investovat do polí a raději víc investuje do bytů.

Portfolio při celkovém majetku do 1 milionu

- Investice do sebe (vzdělávání, vlastní projekty a firmy, seberozvoj)

- Nemovitosti 50 procent, například byt na hypotéku (myšleno jako 500 tisíc z vlastních zdrojů jako základ hypotéky) nebo garáž(e), možno kombinovat s nemovitostním fondem nebo dluhopisy, ty maximálně 20 procent.
- Pozemky, půda 20 procent
- Peníze 20 procent
- Akcie nebo akciový fond pět procent
- Zlato pět procent
- Okrajově (spíše jen pro nabírání zkušeností): Peer2Peer půjčky a Podílový Crowdfunding

Portfolio při celkovém majetku 3 miliony

- Investice do sebe (vzdělávání, vlastní projekty a firmy, seberozvoj)
- Byt na hypotéku 30 procent (myšleno jako 1 milion z vlastních zdrojů jako základ hypotéky)
- Dluhopisy 20 procent
- Pozemky, půda 15 procent
- Peníze 15 procent
- Akcie nebo akciový fond 7,5 procenta
- Nemovitostní fond 7,5 procenta
- Zlato pět procent
- Pro zábavu a nabírání zkušeností: Podílový Crowdfunding

Portfolio při celkovém majetku 10 milionů

- Investice do sebe (vzdělávání, vlastní projekty a firmy, seberozvoj)
- Byty nebo jiné nemovitosti 40 procent (u hypotéky myšleno jako vlastní zdroje pro získání hypotéky)
- Dluhopisy 20 procent
- Akcie nebo akciový fond 15 procent
- Peníze 10 procent
- Nemovitostní fond 10 procent

- Zlato pět procent
- Pro zábavu a nabírání zkušeností: Podílový Crowdfunding

Portfolio při celkovém majetku 20 milionů

- Investice do sebe (vzdělávání, vlastní projekty a firmy, seberozvoj)
- Byty nebo jiné nemovitosti 45 procent (u hypotéky myšleno jako vlastní zdroje pro získání hypotéky)
- Dluhopisy 20 procent
- Akcie nebo akciový fond 15 procent
- Nemovitostní fond 10 procent
- Peníze pět procent
- Zlato pět procent
- Pro zábavu a nabírání zkušeností: Podílový Crowdfunding

Liší se mé návrhy od vašich? V čem a proč? Přemýšlejte o tom a debatujte s kamarády investory.

Čím vyšší kapitál, tím větší je možná diverzifikace a tím víc je možné obsáhnout riziková aktiva jako akcie. Když máte na účtu 10 milionů, můžete více riskovat se dvěma miliony. Pořád vám zůstává osm milionů, takže vám nehrozí existenční problémy.

Pokud ale máte jen jeden milion, každá ztráta majetku by byla nebezpečná a je třeba být opatrnější. Je to paradox, protože právě lidi s menším kapitálem mají tendenci riskovat nejvíc. Chtějí dosáhnout rychlejších výsledků vyšším riskem. Jsou to ale oni, kdo by měl riskovat nejméně. A jsou to oni, kdo snáší výkyvy portfolia nejhůř.

Rozložení investic si upravujte dle své specifické situace. Já osobně mám raději větší množství peněz v hotovosti, než v návrzích uvádím. To je dáno tím, že umím obchodovat

s nemovitostmi a vždy chci mít kapitál na novou investiční příležitost. Pro běžného investora je ale lepší ponechat množství hotovosti na nižších hodnotách.

V podstatě nepovažuji za chybu držet celé portfolio jen v nemovitostech, dluhopisech a podobně jistých investicích.

Vyzkoušet si jiné investice je ale dobré z důvodu získání zkušeností. Když si zkusíte akcie, okusíte na vlastní kůži, jaké to je dívat se na výkyvy jejich hodnoty. U dividend vyzkoušíte, jaké to je dostávat pravidelný malý výnos. Jak budete snášet pohyby ceny, zda se na ceny akcií díváte každý den, nebo je vám to jedno, to všechno jsou cenné zkušenosti. Poznáte tím sami sebe a co vám v investování vyhovuje nejvíc a na co máte talent.

Když budete mít něco ve zlatě, něco v jiném druhu nemovitosti, než jste zvyklí, něco ve fondu, budete získávat své vlastní unikátní zkušenosti. Na jejich základě pak budete dělat promyšlenější rozhodnutí. Kdo zůstane u svého jednoho bytu a nikdy nezkusí nic nového, nikdy se dál neposune.

Váš vlastní investiční plán

Investiční konference a semináře





Investiční konference a semináře

Pokud se chcete v oboru investice vzdělávat, není nic lepšího než potkat skutečné odborníky a stejně naladěné lidi. Konference nabízejí možnost setkat se s lidmi z oboru. Nebojte se vyptávat a navazovat přátelství. Zde jsou ty, které doporučuji já a mám s nimi nejlepší zkušenosti:

- *Česká investiční konference*
Jednoznačně nejlepší konference o akcích v Česku. Koho zajímají akcie, nemůže žádný ročník vynechat. Konference umožňuje setkání se správci fondů a profesionály a přednášky s investičními tipy nabízejí zajímavý náhled na to, jak profesionálové přemýšlejí. Určitě tam ale nechoďte, abyste slepě následovali jejich tipy, to nefunguje.
- *Semináře České investiční akademie*
Paní Lenka Rož Schánová patří k organizátorům České investiční konference. Pořádá také malé semináře s profesionály. Můžete tak třeba zajít na seminář manažera fondu s 10 miliardami a promluvit s ním o jeho strategii. Semináře jsou komorní a velmi hezky organizované.
- *Cashflow summit*
Pěkná konference mladých investičních nadšenců z Olomouce. Na akci se o akcích moc nedozvíte, spíše výjimečně. Přednášky jsou ale zajímavé, pokud chcete

vědět něco o různých investičních metodách. Mluví se tam o pozemcích, bitcoinu, bytech a dalším, záleží na ročníku.

- *Prague Capital Market Summit*

Tato konference není moc investorská a vlastně mi ani nepřišla zajímavá, ale potkal jsem na ní špičky finančního světa. To mi pomohlo pochopit některé zákonitosti trhu, třeba jak se tvoří peníze. Mám k ní proto trochu nostalgický vztah.

- *Semináře*

Jsem zastáncem neustálého vzdělávání a setkávání lidí. Při osobní návštěvě semináře získám informace zcela jiné kvality, než když si jen přečtu článek na internetu. Pár seminářů o investování je třeba na mém oblíbeném webu *Naucmese*: <https://www.naucmese.cz/vyhledavani?q=investice>.

O autorovi



Pavel Bambásek

Máte-li zájem se mnou investovat nebo o konzultaci k investicím (zejména do nemovitostí), napište mi prosím e-mail.

pavel@premiumcapital.cz

Blog www.bluetrader.cz

Firemní web investiční firmy www.premiumcapital.cz

JAK INVESTOVAT SÁM A BEZ BANK

Český
investiční
průvodce

Autor

Ilustrace

Redaktorka

Jazyková korektura

Grafická úprava a sazba

Tiskárna

Pavel Bambásek

Martin Šťastný

www.sketchnuto.cz

Markéta Grosmanová

David Kasl

Tomáš Martinec

Tiskárna v Ráji, s. r. o.

průmyslový areál Synthesia, a. s.
budova P13

533 53 Pardubice - Semtín

Vojtěch Valda - Venkovský dům

Na Malovance 12

169 00 Praha 6

Vydalo nakladatelství

ISBN 978-80-906031-1-0

Druhé vydání. Vydáno v roce 2020.

© 2020 Pavel Bambásek. Všechna práva vyhrazena.