

# CONSEQ MAGAZÍN

The background features a dark blue and black color scheme with a grid. It contains a candlestick chart with blue and white bars, and a line graph with a yellow line and square markers. Various numerical values are scattered across the chart, such as 15.531, 98.005, 68.769, 14.055, 11.011, 77.07, 77.07, 5.5, 8.59, 68.769, 43.009, 10.24, 10.24, 10.42, 70.5, 50.767, 57.95, 57.95, 78.444, 2.578, 70.001, 45.778, 53.22, 53.221, 13.343, 10.453, 12.678, 32.099, 78.909, 78.909, 24.233, 15.789, 10.453, 34.666, 90.642, 34.467, 33.212, 77.313, 89, 21.456, and 16.79.

**Březen 2026**

**Michal Stupavský, CFA  
Tomáš Vejrych  
Adam Šperl, CFA  
Vladan Kubovec**

Vážení přátelé,

do rukou se vám dostává druhé vydání magazínu skupiny Conseq. Dovolím si po dvou měsících zopakovat, že primárním cílem našeho magazínu je vás pravidelně a efektivně informovat o zásadních tématech v rámci naší společnosti, a to jak odborně-investičního charakteru, tak i obchodně-produktového charakteru.

A na co se můžete těšit v rámci tohoto druhého vydání? Zaprvé, v prvním článku shrnuji vývoj na globálních finančních trzích od začátku roku do konce února. Zadruhé, pro interview jsem si tentokrát vybral kolegu Tomáše Vejrycha, ředitele externí distribuce. Toto oddělení je koncipováno jako komplexní obchodní tým, který zajišťuje komunikaci, podporu prodeje a dlouhodobou péči o naše obchodní partnery – investiční zprostředkovatele, obchodníky s cennými papíry i banky. Zodpovídá jak za investiční, tak za penzijní produkty, včetně fondů třetích stran. Zatřetí, portfolio manager Adam Šperl představí rodinu našich fondů Active Invest a zhodnotí jejich vysoce nadstandardní výkonnost v uplynulém roce 2025. A konečně začtvrté, Vladan Kubovec, portfolio manager fondu Conseq realitní, zhodnotí pro tento fond zcela mimořádný rok 2025 a nastíní strategii fondu na následující období.

Se srdečným pozdravem

*Michal Stupavský, CFA*  
*Investiční stratég*

### **Důležitá upozornění:**

Před rozhodnutím investovat do podílového fondu by měl potenciální investor věnovat pozornost sdělení klíčových informací a statutu (prospektu) fondu. Informace uvedené v této zprávě mají pouze informační charakter a jejich účelem není nahradit sdělení klíčových informací nebo statut (prospekt) ani poskytnout jeho kompletní shrnutí. Údaje o minulých kurzech a výnosech uvedené v tomto dokumentu nelze považovat za indikátor budoucího vývoje. Hodnota investice do podílových fondů může s časem jak stoupat, tak i klesat. Conseq Investment Management, a.s., ani jiná osoba nezaručují návratnost původně investované částky, nepřebírají odpovědnost za jednání učiněná na podkladě údajů uvedených v tomto dokumentu ani za přesnost a úplnost těchto údajů a doporučují investorům konzultovat investiční záměry s odbornými poradci. Další informace, sdělení klíčových informací, kopie statutu (prospektu) fondu a poslední výroční a pololetní zprávy můžete (zdarma) získat v sídle společnosti Conseq Investment Management, a.s., nebo na [www.conseq.cz](http://www.conseq.cz).

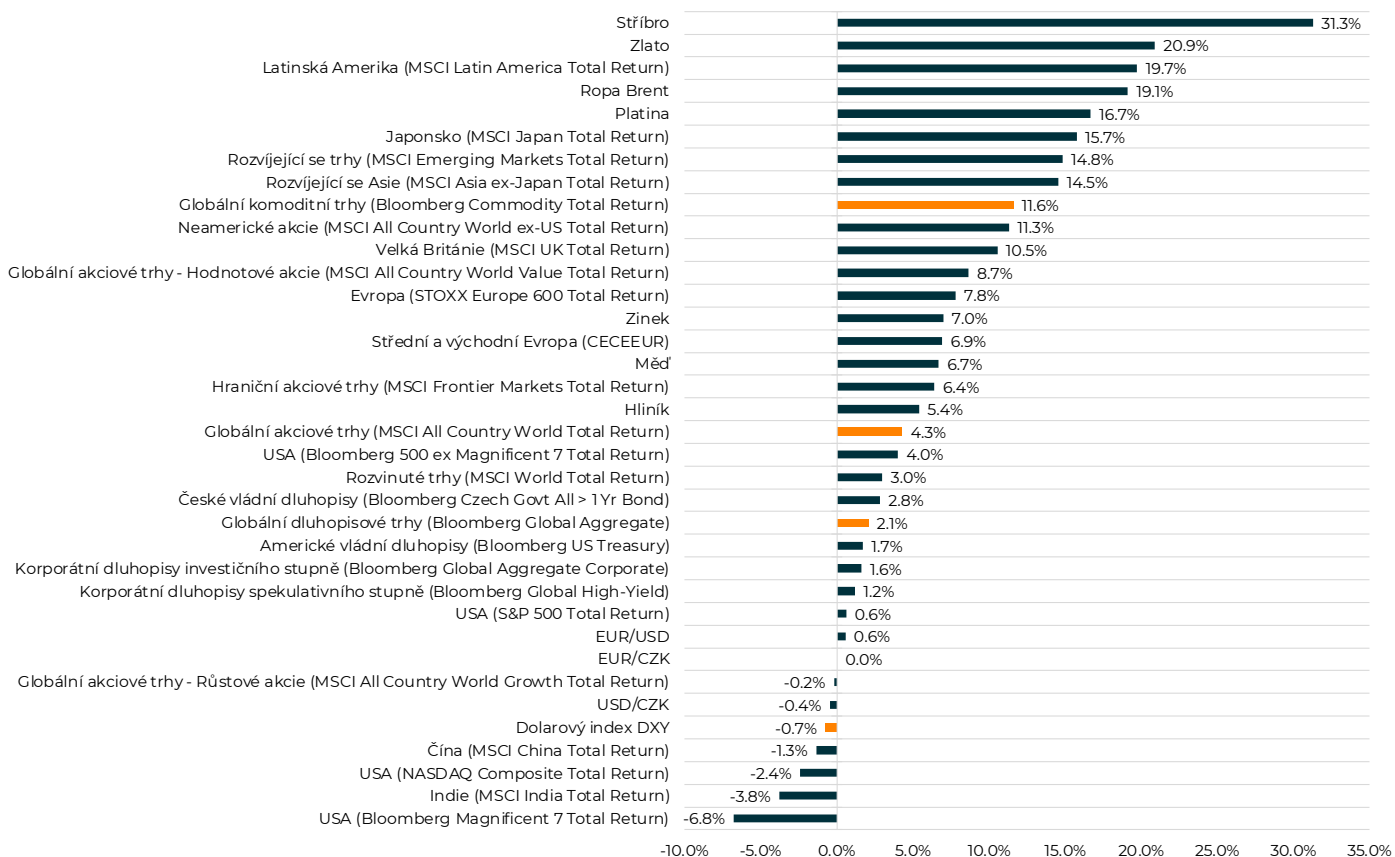


# SHRNUTÍ VÝVOJE NA GLOBÁLNÍCH FINANČNÍCH TRŽÍCH OD ZAČÁTKU ROKU DO KONCE ÚNORA

**MICHAL STUPAVSKÝ, CFA**  
INVESTIČNÍ STRATÉG

Co se týče vývoje na měnových tržích, dolar dle indexu DXY oslabil o 0,7 %, vůči euru dolar oslabil o 0,6 % a vůči koruně dolar oslabil o 0,4 %. Kurz koruny vůči euru se oproti konci roku 2025 nezměnil.

## VÝKONNOST INVESTIČNÍCH AKTIV OD ZAČÁTKU ROKU DO KONCE ÚNORA (V USD)



Zdroj: Bloomberg; Michal Stupavský, CFA

Pokud jde o akciové trhy, nejširší globální akciový index MSCI All Country World Total Return připsal zisk 4,3 %. Ze sledovaných akciových indexů připsal největší zisk na úrovni 19,7 % region Latinské Ameriky. Na druhou stranu největší ztrátu na úrovni -6,8 % zaznamenal index americké Úžasné sedmičky (Magnificent 7). Mezi další hlavní globální akciové trendy patřily, zaprvé, podstatně lepší výkonnost neamerických akcií (+11,3 %) oproti americkým akciím (+0,6 %), zadruhé, podstatně lepší výkonnost rozvíjejících se trhů (+14,8 %) oproti rozvinutým trhům (+3,0 %) a zatřetí, podstatně lepší výkonnost hodnotových (value) akcií (+8,7 %) oproti růstovým (growth) akciím (-0,2 %).

Nejširší globální dluhopisový index Bloomberg Global Aggregate připsal zisk 2,1 %. Globální index korporátních dluhopisů investičního stupně připsal zisk 1,6 % a globální index korporátních dluhopisů neinvestičního spekulativního stupně (high-yield) připsal zisk 1,2 %. Index českých vládních dluhopisů připsal zisk 2,8 %.

Co se týče vývoje na komoditních trzích, nejširší globální komoditní index Bloomberg Commodity Total Return připsal zisk 11,6 %. Nejvíce se dařilo drahým kovům, když stříbro posílilo o 31,3 % a zlato 20,9 %. Cena severomořské ropy Brent pak vzrostla o 19,1 %.



## ROZHOVOR

**TOMÁŠ VEJRYCH**  
ŘEDITEL EXTERNÍ DISTRIBUCE

**Ve skupině Conseq působíš celou svou profesní kariéru, to znamená již přesně 20 let. Nastoupil si k nám hned po dokončení studia na pražské VŠE v březnu roku 2006. Jak to tehdy vlastně v Consequ vypadalo a čemu si se v prvních letech tvého působení u nás nejvíce věnoval?**

Když srovnám Conseq dnes a v době mého nástupu, je v mých očích v mnoha ohledech stejný. Ve vrcholném vedení okolo mě jsou stále stejní lidé, akcionáři jsou dodnes velmi aktivně zapojeni do řízení společnosti a mají silný drive firmu dlouhodobě rozvíjet. Základní vize – budovat hrdou společnost, za kterou se nestydíme před klienty, partnery ani konkurencí – zůstává stejná. Není to klišé, ale skutečně něco, co Conseq dlouhodobě definuje.

Zásadní rozdíl je samozřejmě ve velikosti a šíři aktivit. V roce 2006 měl Conseq zhruba 20 zaměstnanců a většina týmu seděla v jedné místnosti. Portfolio manažerů, back office i obchod byli doslova pár metrů od sebe. Já jsem nastoupil k Richardu Siudovi, seděli jsme někde uprostřed a velmi rychle jsem získal přehled o fungování celé firmy.

Činnosti, které tehdy zajišťovalo několik lidí, jsou dnes rozděleny do mnohých samostatných oddělení. Já se na počátku věnoval činnostem, které dnes dělají oddělení portfolio administrace, externí distribuce, wealth management, klientský servis, komunikace s fondy, marketing. Dnes je až úsměvné si vzpomenout, kolik práce tehdy dalo jen informovat klienty o vývoji jejich investic. Vše probíhalo papírově a telefonicky, výpisy se posílaly poštou. Dnes je celý proces – od sjednání smlouvy po reporting – plně digitální.

Já sám jsem se poměrně brzy profiloval do obchodního oddělení zaměřeného na retailovou klientelu a externí distribuční kanály. To zahrnovalo školení poradců a udržování vztahů, produktový rozvoj, marketing a odborné konference. Dnes má Conseq zhruba 300 zaměstnanců, sídlí ve třech patrech Burzovního paláce a rozsah aktivit je nesrovnatelný.

**Postupně si se vypracoval až na ředitele externí distribuce. V rámci tohoto oddělení pod tebe spadá přibližně deset kolegů a kolegyň, tzv. „KAMŮ“, tedy Key Account Managerů, a jejich supportu. Popiš nám prosím, za jaké salesové činnosti tvé oddělení primárně zodpovídá.**

Oddělení externí distribuce je koncipováno jako komplexní obchodní tým, který zajišťuje komunikaci, podporu prodeje a dlouhodobou péči o naše obchodní partnery – investiční zprostředkovatele, obchodníky s cennými papíry i banky. Zodpovídáme jak za investiční, tak za penzijní produkty, včetně fondů třetích stran.

Tým dnes tvoří šest seniorních manažerů v terénu, dva kolegové zajišťující interní podporu a reporting a jeden investiční specialista, který se věnuje odborné podpoře a vztahům s investičními společnostmi. Velkou výhodou je stabilita týmu – většina kolegů působí v Consequ déle než deset let.

Naše činnost je velmi pestrá. Vedle obchodní a vztahové roviny zahrnuje i technickou a administrativní podporu.

Cílem je maximálně zjednodušit sjednávání smluv, propojit naše systémy s prostředím distributorů a vytvořit intuitivní prostředí pro poradce i klienty. Velkou část práce tvoří prezentace, odborné konference a každodenní komunikace s partnery.

Conseq navíc nenabízí jeden typ produktu, ale širokou škálu fondů napříč třídami aktiv. To klade vysoké nároky na odbornou přípravu týmu, ale právě v této šíři nabídky vidím naši klíčovou konkurenční výhodu.

**Pro skupinu Conseq je role externí retailové distribuce skutečně klíčová, protože pod ni spadá většina našich aktiv pod správou (AUM). Mohl by si tuto důležitou skutečnost doložit na několika důležitých číslech, resp. statistikách?**

V rámci externí distribuce je dnes Conseq na předních místech po prvních třech bankovních domech.

Externí distribuce je pro nás naprosto zásadní. V současnosti spravujeme celkem 225 miliard korun a přibližně 70 % tohoto objemu pochází právě z externích distribučních kanálů. Spolupracujeme s více než 20 tisíci investičními poradci a zhruba stovkou distribučních partnerů.

Zajímavé je sledovat vývoj v čase. V prvních letech po roce 2006 byl růst aktiv velmi pozvolný a dominovaly drobné pravidelné investice. Nedařilo se nám přes poradce oslovovat investory s většími jednorázovými investicemi. Efekt těchto investic se projevil až s výrazným časovým odstupem, zhruba po osmi až deseti letech. Zlom přišel kolem roku 2014, kdy začal výrazně růst i segment jednorázových investic a později také fondy kvalifikovaných investorů.

Dnes se externí distribuce významně podílí i na obsluze velmi bonitních klientů. V tomto segmentu se Conseq řadí mezi nejsilnější nebankovní hráče na trhu, hned za největšími bankovními domy.

**Tvé oddělení se intenzivně stará rovněž o naše významné obchodní partnery z řad desítek domácích a zahraničních investičních společností, do jejichž investičních fondů mohou naši klienti investovat prostřednictvím naší fondové platformy, která je s velkým přehledem v Česku největší, co se týče počtu nabízených investičních fondů. Jakým vývojem tato noha našeho businessu v uplynulých letech prošla?**

Dlouhodobě se profilujeme jako otevřená investiční platforma, kde si investor nebo poradce může sestavit portfolio podle svých potřeb. Vedle vlastních fondů nabízíme i širokou paletu fondů domácích a zahraničních investičních společností, včetně těch, které jsou našimi přímými konkurenty.

Spolupráci se zahraničními správci, jako jsou BNP Paribas Asset Management nebo Franklin Templeton, jsme zahájili již v roce 2003. Postupně jsme přešli od jednoduchého doporučení fondů k aktivně obhospodařovaným portfoliím, z nichž vznikly produkty Active Invest a Private Invest, dnes nabízené ve formě fondů. Tyto produkty stále aktivně nabízíme jako naše základní asset alokační řešení, které odráží názor společnosti na aktuální složení portfolia.

Aktuálně spolupracujeme s přibližně 90 fondovými skupinami a nabízíme více než 1 000 investičních fondů. Klíčovým nástrojem je smlouva Classic Invest, která umožňuje velmi flexibilní práci s portfoliem. Naší rolí je neustále zvyšovat komfort poradců – ať už prostřednictvím reportingu, srovnání výkonnosti nebo odborných konferencí. Snažíme se ve spolupráci se zahraničními partnery přinášet zajímavé investiční příběhy a komentovat situaci na finančních trzích.

**Jaké aktuální klíčové trendy v externí retailové distribuci a v rámci poradenských sítí v Česku v posledním období pozorujeme, a jak na ně reagujeme?**

Vidím několik silných trendů. Poradenské společnosti se stále více snaží o vlastní onboarding klientů a my je v tom podporujeme datovým propojením a technologickými řešeními. Výrazně roste segment bonitních klientů, včetně právnických osob, municipalit či církevních institucí, což se promítá do poptávky po fondech kvalifikovaných investorů a alternativních investicích, jako jsou například private equity, venture capital nebo třeba realitní a developerské projekty. V tomto segmentu přirozeně spolupracujeme s týmem interního wealth managementu, který poradcům pomáhá s často velice individuálními řešeními.

Zároveň roste odborná úroveň poradců a zájem o individuálně sestavovaná portfolia. Klesá poptávka po univerzálních „all-in-one“ řešeních a roste potřeba detailního porozumění jednotlivým strategiím. Tomu přizpůsobujeme naši komunikaci i produktovou nabídku.

Reagujeme také na trend investičního poradenství – například prostřednictvím smlouvy PlatiniQ, která umožňuje práci s bezprovozními třídami fondů, indexovými fondy a brzy i ETF. Velkým tématem je rovněž dlouhodobé investování a penzijní plánování, kde Conseq patřil mezi první, kdo uvedl Dlouhodobý investiční produkt (DIP) a poměrně intenzivně se snažíme ukazovat naše penzijní fondy.

**Na čem nyní u nás v Consequ v rámci externí retailové distribuce pracujeme? Kam chceme náš business v příštích letech posunout?**

Mým cílem je, aby platforma Conseq byla pro poradce přirozeným místem, kam se obracejí pro investiční řešení i relevantní informace. Intenzivně pracujeme na dalším rozvoji digitálních nástrojů, mobilní aplikaci a datového propojení s distributory.

Z produktového pohledu rozšíříme nabídku o ETF, dále rozvíjíme PlatiniQ a připravujeme nový typ smlouvy, která umožní kombinovat retailové fondy s fondy kvalifikovaných investorů. To otevře cestu k lepší diverzifikaci i pro menší investory.

Rádi bychom plně sjednotili naši penzijní a investiční společnost, a umožnili tak mít vše pod jedním účtem.

Budeme nadále pokračovat v tom, aby nás bylo vidět na každé významné investiční konferenci. Velice se hezky se daří kolegům natáčet podcasty s portfolio manažery a významnými hosty z našeho oboru.

### **Jak naši obchodní partneři z poradenských sítí vnímají značku Conseq a jak se jejich vnímání vyvíjelo v průběhu let, kdy ve společnosti působíš?**

Za dobu svého působení mohu říci, že Conseq je vnímán jako stabilní, spolehlivý a dlouhodobě konzistentní partner. Jsme považováni za spíše konzervativní společnost, která nepodléhá krátkodobým trendům a pouští se jen do oblastí, kde má skutečnou expertízu.

U většiny partnerů si držíme silné pozice vůči konkurenci a naším hlavním cílem je tyto vztahy dlouhodobě udržovat a dále rozvíjet.

## BIO

Tomáš Vejrych je s Conseqem spojený prakticky po celou svou profesní kariéru. Do společnosti nastoupil v roce 2006 po absolvování Vysoké školy ekonomické v Praze a postupně se vyprofiloval jako jeden z klíčových lidí v oblasti externí distribuce. Dnes jako její ředitel odpovídá za spolupráci s investičními poradci a obchodními partnery a za rozvoj distribučních kanálů, přes které proudí velká část spravovaných aktiv skupiny Conseq.



## FONDY ACTIVE INVEST V UPLYNULÉM ROCE ZAZNAMENALY VYSOCE NADSTANDARDNÍ ZHODNOCENÍ

**ADAM ŠPERL, CFA**  
**PORTFOLIO MANAGER**  
**VEDOUcí SEKCE ASSET ALLOCATION**

Fondy Active Invest představují vhodnou investici pro investory, kteří hledají komplexní, zároveň však celkově jednoduché řešení v podobě jednoho investičního produktu. Tyto fondy umožňují jak jednorázové, tak pravidelné investování. V závislosti na investičním horizontu a očekávaném výnosu – a tomu odpovídajícímu riziku – nabízíme tři investiční strategie s jasně definovanými investičními limity. Dynamické portfolio – Active Invest Dynamický – investuje převážně do akcií (minimálně 70 % portfolia, neutrální váha je 85 %), zbytek pak tvoří hlavně dluhopisové nástroje. Ve vyvážené strategii – Active Invest Vyvážený – se zastoupení akcií pohybuje mezi 20-60 % (neutrální váha 40 %), zatímco v konzervativní strategii – Active Invest Konzervativní – dominují dluhopisy a akcie představují jen asi 5 % portfolia. Kromě akcií a dluhopisů zahrnujeme do portfolií v menší míře i nemovitosti, případně některá další alternativní aktiva. Jak název napovídá, jde o aktivně řízená investiční portfolia, která jsou složená výhradně z fondů mnoha různých investičních správců (tj. jedná se o fondy fondů). Výhodou je široká diverzifikace s tím, že jsou zastoupeny různé investiční strategie, styly a regiony z celého světa.

Při rozhodování o celkové alokaci investičního portfolia používáme tzv. top-down proces. Nejprve se tedy rozhodujeme o alokaci mezi jednotlivými třídami aktiv (akcie, dluhopisy, atd.), jejichž váhu v portfoliích můžeme v rámci limitů aktivně měnit. Následně jdeme o úroveň níž, kde se zabýváme regionální alokací. Vycházíme přitom z hodnotového přístupu (value approach), snažíme se tedy přikupovat ta investiční aktiva, která se momentálně z různých důvodů obchodují za nižší ceny a mají proto atraktivní výnosový potenciál, vzhledem k přijímanému riziku. Při tom se opíráme o náš aktuální makroekonomický výhled. Okamžik, kdy se rozhodneme pro konkrétní investici, bývá často těsně svázan s tržním sentimentem. Snažíme se nakupovat v momentě, kdy většina investorů prodává či dané aktivum stojí mimo hlavní pozornost (tzv. kontrariánský přístup), není to však nutné. Investice musí být v každém případě fundamentálně podložena, musíme být schopni s dostatečnou mírou jistoty určit její vnitřní hodnotu. I proto jsme na různé trendy či spekulativní aktiva hodně opatrní.

Měnové riziko aktivně řídíme. Na základě tržního vývoje se tedy můžeme rozhodnout zajišťovat či nezajišťovat zahraniční měny do české koruny. Neméně důležitým aspektem je výběr samotných fondů. V tom nám pomáhá vlastní propracovaný scoringový model, který zohledňuje celou řadu parametrů. Jedním z klíčových je pro nás nákladovost. Minulá výkonnost také sice do jisté míry zohledňuje kvalitu řízení fondu, empirický výzkum nicméně ukazuje, že nejvýkonnější fondy v následujícím období většinou zaostávají. Proto klademe rovněž velký důraz na konzistentnost a jedinečnost investiční strategie daného fondu. Sektorovým fondům se až na výjimky vyhýbáme, necháváme výběr konkrétních akciových titulů a sektorovou alokaci v rukou investičních specialistů konkrétního podílového fondu.

V posledních letech pro nás představovala hlavní výzvu dominance amerického akciového trhu, který výkonnostně překonával zbytek světa. Navíc i na americkém trhu dominovala úzká skupina akcií („Magnificent 7“), diverzifikovaná portfolia tudíž zaostávala. Na americká aktiva jsme dlouhodobě opatrní. Americká ekonomika při malé nezaměstnanosti, nízké míře úspor a velké vnější nerovnováze generuje vysoký vládní deficit. Velmi vysoké akciové valuace dávají jen malý prostor pro chybu, jakékoliv negativní překvapení tak může vést k velkým poklesům cen. Investoři z našeho pohledu rovněž přeceňují dopad technologií spojených s AI a naopak podceňují dopad ohromných

kapitálových výdajů na ziskovost firem. Proto více preferujeme evropské akcie, které jsou jednak relativně levnější a měly by těžit ze strukturálního oživení, a hlavně akcie na rozvíjejících se trzích (EMs – emerging markets). Ty jsou velmi heterogenní množinou zemí. Společně jsou jim v celku zodpovědné hospodářské politiky a vysoký ekonomický růst. Mnoho zajímavých příležitostí vidíme i na středoevropských trzích.

S rozpoutáním celních válek ze strany americké administrativy se karty obrátily, a v loňském roce americké trhy výrazně zaostávaly zbytek světa, obzvláště připočteme-li enormně oslabující dolar. Rostoucí geopolitické napětí a trend de-globalizace vytváří prostředí, kdy se může výkonnost jednotlivých trhů výrazněji lišit. Je proto potřeba být nadále selektivní a dobře vyhodnocovat klíčová investiční rizika.

V loňském roce jsme dosáhli pěkné výkonnosti u všech tří strategií, a to i vzhledem k benchmarkům, a to navíc při nižší volatilitě.

Na dluhopisových trzích nyní očekáváme, že vyšší výnosy do doby splatnosti (vzhledem ultra-nízkých sazbám v období před pandemií) se udrží i nadále. Hlavním faktorem je neklesající inflace, která nedovolí centrálním bankám výrazněji snížit základní měnově-politické sazby. Do budoucna tak naše investiční portfolia nabízejí dobrou diverzifikaci s vyšším zastoupením relativně levných trhů. To by mělo vytvořit podmínky pro dobré zhodnocení i v průběhu následujících let a relativně slušně ochránit kapitál v případě nenadálých poklesů.

## FONDY ACTIVE INVEST - VÝKONNOSTI K 31. 12. 2025

	2025 (1 rok)		2023-2025 (3 roky)		2021-2025 (5 let)	
	Fond	Benchmark	Fond	Benchmark	Fond	Benchmark
Active Invest Dynamický	15.5%	6.4%	39.9%	45.9%	42.1%	42.0%
Active Invest Vyvážený	7.6%	4.0%	25.1%	29.2%	25.2%	18.9%
Active Invest Konzervativní	3.2%	2.0%	16.5%	16.3%	19.9%	5.6%

Zdroj: Conseq Investment Management, Bloomberg



## FOND CONSEQ REALITNÍ MÁ ZA SEBOU ZCELA MIMOŘÁDNÝ ROK

**VLADAN KUBOVEC**  
PORTFOLIO MANAGER

Fond Conseq realitní má za sebou jednoznačně nejintenzivnější rok za dlouhou dobu své existence. Zejména na straně transakcí jsme byli velmi aktivní a tuto skutečnost potvrzují i čísla a fakta. Prodali jsme po dlouhou dobu největší nemovitost ve fondu, a to A7 office center, následně na to jsme prodali i menší nemovitosti Rutland Pardubice a nebytové jednotky v Ostravě. Fond tedy v tomto i nadále dodržoval svou strategii prodávat nemovitosti, které jsou buď již pro fond malé nebo které lze momentálně umístit na trhu za zajímavý výnos a potvrdit tak jednoduše správnost svého ocenění a jednoduše přinést podílům atraktivní výnos z tohoto prodeje.

Zajímavé věci se děly i na straně akvizic. Fond naplno vstoupil do kancelářského segmentu a v tomto dokonce uzavřel největší transakci ve své historii, a to Office park Kavčí Hory. Tuto nemovitost fond koupil společně s kancelářskou budovou Visionary od německého fondu CA Immo, který opouští český trh a prodává zde veškerá svá aktiva. Do tohoto segmentu jsme vstoupili takto ve velkém zejména z důvodu, že očekáváme růst nájemného, neboť se v Praze výrazně utlumila výstavba nových kancelářských budov, a dokonce i stávající budovy se předělávají na byty. Pokud tedy zůstane zachována minimálně stávající úroveň poptávky po kancelářských prostorech, pak je zvyšování nájemného, zejména u vyšších segmentů kancelářského trhu, velmi realistický scénář.

Dále fond výrazně posiloval na polském trhu, který je dalším významným strategickým cílem. Zde jsme replikovali stávající investiční model investic do průmyslových nemovitostí, kdy jsme koupili výrobní halu a významný logistický areál v Rzesowě. Tyto transakce jsme uskutečnili ve spolupráci s obchodními partnery z Accolade, kteří budou i vykonávat správu těchto nemovitostí. Ale poprvé jsme vstoupili na polský trh i samostatně tím, že jsme koupili dvě retailové nemovitosti v menších městech ve středním Polsku, a to v Inowroclawi a Wloclawku. V těchto aktivitách budeme pokračovat i nadále a budeme budovat polské portfolio zejména na retailových nemovitostech.

Polský trh je v mnoha ohledech velmi specifický, proč si zaslouží naši pozornost, ale tím nejzásadnějším je absence místního kapitálového trhu, který nemá ještě vytvořené legislativní zázemí jako je momentálně v Česku. Toto prostředí, kdy je na místním velkém trhu mnoho nabídek, je zde snadnější a významně rychlejší povolovací stavební proces, tedy vytváří velmi konkurenční prostředí, kde výnosy jsou v průměru o jeden procentní bod a více vyšší oproti srovnatelným nemovitostem v Česku.

Fond se bude v nadcházejícím období nadále soustřeďovat na transakční aktivity, kdy plánuje využít stávající situace na českém i polském trhu, kdy investoři převážně ze zemí západní Evropy a USA tyto trhy opouštějí a na trhu je a bude mnoho zajímavých nemovitostí a konkurence je převážně pouze z řad českých institucionálních investorů. Tato situace je však a v budoucnu se může ukázat jako dvousečná. Statistiky za rok 2025 ukázaly, že 85 procent objemu transakcí na straně kupujících uskutečnily čeští institucionální investoři, tj. české nemovitostní fondy. Celý nemovitostní trh je tedy velmi závislý na přílivu peněz do těchto fondů a jejich aktivitě na českém trhu.

Další významnou aktivitou, kterou se fond bude zabývat v následujícím období, bude důraz na kvalitní asset management a začlenění všech nových nemovitostí do svého portfolia. Proto jsme i významně personálně posílili oddělení asset managementu o nové zkušené profesionály a budeme se snažit našim nájemníkům udělat zajímavé

a příjemné podmínky pro setrvání v našich nemovitostech. Tato strategie, zejména s výbornou lokací našich nemovitostí se nám bezesporu vyplácí, neboť máme dlouhodobě velmi vysokou obsazenost. Nemovitostní trh celkově je momentálně ve velmi dobré kondici, pouze s nebezpečím závislosti na českých fondových penězích. Celkově lze však očekávat spíše významnější a zvětšující se rozdíly mezi dobrými a špatnými nemovitostmi, a to jak lokací, tak technickým stavem. Fond bude vyhledávat zejména nemovitosti buď A třídy za zajímavé ceny, nemovitosti se zajímavým rozvojovým potenciálem, který by mohl pomoci dosahovat i nadále tak skvělých výsledků jako v roce 2025.

Kontaktujte nás



CONSEQ