

# Jak se prodávají a nakupují firmy v Evropě

Rostoucí HDP, snižující se nezaměstnanost a s tím souběžně rostoucí mzdy. Nejednen by řekl, že česká ekonomika roste jako houby po dešti. Dokonce mnohem rychleji, než je průměr v eurozóně. Tato čísla se samozřejmě zrcadlí v celé řadě odvětví. Trh M&A také není výjimkou.

Na trhu M&A se v současnosti ukazuje několik velmi důležitých trendů. Za prvé, firmy a jednotlivci překypují hotovostí, tudíž hledají všemožné způsoby, jak ji co nejefektivněji zhodnotit. Druhým, velmi významným trendem je rekordně nízká cena peněz. Posledním, ale za to možná nejvýraznějším trendem na trhu je aktuálně do nebes šplhající cena firem. Ceny firem na finančních trzích lámou všechny historické rekordy, což určitě těší vlastníky firem, kteří uvažují o případném prodeji. Na druhou stranu situace není dva krát přívětivá pro investory, kteří kvůli tomu musí sáhnout hlouběji do kapsy.



Z čeho ale analytici M&A trhů vyvozují tyto závěry? Jednou z nejčastěji používaných metod pro valuaci firmy je bezesporu metoda založená na násobku srovnatelných společností. Proč je tak rozšířená? Je velmi rychlá a jednoduchá. Trpí však menší přesností, což je způsobeno zobecňováním v rámci sektoru. Pro připomenutí se jí více věnujeme v článku Nejlepší okamžik pro prodej firmy je právě nyní . Jestli vás to tedy zajímá, neváhejte se podívat.

Na evropském trhu M&A, bylo za rok 2016 proinvestováno 766 miliard eur, co je přibližně 20 bilionů CZK.

Když se podíváme na konkrétnější čísla, můžeme zjistit, že na evropském trhu M&A dominují především transakce v oblasti Real Estate, průmyslu a v neposlední řadě v spotřebním sektoru. To

vše, pokud mluvíme o celkovém počtu transakcí. Těch se podle S&P Capital IQ za rok 2016 uskutečnilo úctyhodných 13285.

Při detailním pohledu na celkové množství investovaných prostředků se nám může zatočit hlava. Na evropském trhu M&A, bylo za rok 2016 proinvestováno více, než je 396 násobek schváleného schodku rozpočtu ČR na rok 2018. Moc komplikované? Investovalo se přesně 766 miliard eur, což je přibližně 20 bilionů Kč. Nejzajímavější na tom je, že nejvíc transakcí sice udělala oblast Real Estate, ale největší objem peněz protekl v sektoru FMCG, tedy rychle obrátkového spotřebního zboží. Konkrétně 132 miliard eur.

Pamatujete, jak jsme na začátku mluvili o do nebe šplhajících cenách firem na finančních trzích? Výbornou kondici trhu potvrzuje také Panevropský akciový index STOXX Europe 600, který od roku 2010 do konce roku 2016 zhodnotil o 40%, a na konci září 2017 to bylo už 51%. Nezahálel ani ukazatel EV/EBITDA u veřejně obchodovaných společností, který stoupl z úrovně 8% v roce 2010, na úroveň okolo 10x na konci roku 2016. Ten stejný ukazatel, pro změnu u M&A transakcí, vzrostl za stejné časové období z úrovně 8x na úroveň 9x.

Podle prognóz ale tato situace nebude trvat moc dlouho, natož věčně. Trh M&A je obecně závislý na ekonomickém cyklu a velmi často jej kopíruje. Násobky M&A transakcí se hraničně blíží úrovni, na které byly před krizí v roce 2008. U veřejně obchodovaných transakcí tyto násobky už dokonce přeskočily úroveň, které dosahovaly v roce 2008. Je to předzvěst další krize, nebo průběh současného ekonomického růstu?



FMCG sektor, sektor primárně zaměřený na potraviny, alkohol, tabák a kosmetiku, se odlišuje od jiných M&A sektorů právě svojí anticykličností. Akciový index MSCI Europe Consumer Staples vykázal mezi roky 2010-2016 průměrný roční výnos 11,1 %, průměrné tržní násobky sektoru se stále drží na úrovni 9x.

Dá se tedy říct, že FMCG sektor za poslední roky nepředvedl žádné velké překvapení a má stabilní růst.

I když je ekonomická krize z roku 2008 už dávno zažehnána, trh zdravotnického sektoru svoje dno úspěšně našel až o 5 let později...

Ve zdravotnickém sektoru je to mnohem zajímavější. I když je ekonomická krize z roku 2008 už dávno zažehnána, trh zdravotnického sektoru svoje dno úspěšně našel až o 5 let později, v roce 2013. Počty transakcí jsou jinak stabilní, jenom jejich hodnota se postupně od roku 2015 značně zvýšila. Rekord zatím ukládá rok 2015, s celkovým objemem 90 miliard investic. Valuační násobky transakcí se tedy výrazně liší.

Posledním sektorem, na který se společně podíváme, je strojírenství. Podobně jako FMCG je strojírenství sektorem se stabilním vývojem, s maximálním objemem transakce na úrovni 20 miliard eur. Z pohledu valuačních násobků jsou ty české stále výrazně nižší než ty evropské. Nicméně dosahují úrovně pokrizových maxim a stále jemně rostou.

Kolem a kolem, vlastníci firem jsou teď v situaci, kdy si musí odpovědět na pár otázek: Chci ve svém stávajícím podnikání ještě pokračovat? Vidím pro svou firmu další růst? Jsou nové trendy pro mou firmu hrozbou nebo příležitostí? Poroste má firma, když ekonomika zpomalí? Udrží si moje firma aktuální hodnotu do budoucna? Co se stane s mojí firmou po konsolidaci v odvětví? Ovlivňují mou firmu geopolitická rizika? Když se vám podaří odpovědět na tyto otázky, pak můžete začít uvažovat o prodeji firmy.

**Tomáš Kučerík**

---

# Baví mě hravé bydlení

Marcel Sural sedí za stolem v restauraci Trifot v Nových Butovicích, když se podívá vlevo, má výhled na stejnojmennou dvanáctimetrovou uměleckou instalaci Davida Černého a za skleněnými dveřmi začíná galerie Czech Photo Centre, kterou nechal stejně jako celé okolí vybudovat. „Chtěl jsem, aby soutěž Czech Press Photo, kterou vede má paní, získala také kvalitní zázemí,“ usmívá se muž, který postavil silnou developerskou firmu Trigema a snaží se měnit zažitá postupy v odvětví k lepšímu. Zavedl do praxe pojem chytré bydlení, developuje veřejná prostranství a vůbec by chtěl udělat Prahu zajímavější.



## Jak jste vlastně začal podnikání?

Stavební firmu jsme se společníkem založili v roce 1994. Koupili jsme si fax, abychom mohli odeslat první nabídku na zakázku stavby supermarketu v Liberci, která nejprve vypadala velmi nadějně, ale nakonec jsme neuspěli. Takže jsme začali tím, že jsme na Břevnově opravovali ploty. Tehdy jsem měl nedlouho po absolvování Stavební fakulty ČVUT a ještě jsem pracoval u společnosti Hebel, abych mohl platit složenky.

## Jaká zakázka rozhodla o tom, že jste nakonec v byznysu uspěli?

Doba stavění přála a naše Trigema začala růst. Od rekonstrukcí přes první rodinné domy až po vlastní rezidenční development, který udělala o dva roky později. Dům s 32 byty v Radotíně jsme postavili vlastně ze záloh klientů, a to se metr čtvereční prodával za 18 tisíc Kč. Lidé viděli, že jsme denně osobně na stavbě a dáváme tomu všechno.

## Jsou podle vás ceny nemovitostí už na vrcholu?

Pražské ceny se utruly nahoru někdy ve druhém čtvrtletí 2015. Standardní nabídka nových volných bytů v hlavním městě bývala totiž mezi šesti až sedmi tisíci. Tehdy jich ale začalo dramaticky ubývat, protože úředníci prakticky přestali vydávat územní rozhodnutí. Dnes jich je tudíž na trhu v nabídce jen asi 3600. Lidé si nemají co koupit, developeři také vytáhli ze šuplíků prémiové, dražší projekty a to vše tlačí obrovsky ceny nahoru.

Jak ekonomika roste, zvyšují se mzdy a stále se drží nízké sazby hypoték, je možné lépe developovat v různých městech.

### **Není už trh přehřátý podobně jako v roce 2007 před krizí?**

Ne, tehdy byla úplně opačná situace. Tehdy byla obrovská nabídka na trhu a hrozně moc se stavělo. Dnes naopak žene ceny nahoru nedostatek bytů, protože se pořádně nestaví kvůli zdoluhavým úředním procesům.

### **Nebrzdí se růst cen kvůli tlaku ČNB na nižší půjčky vůči hodnotě nemovitosti a nepůsobí také mírný růst sazeb u hypoték?**

Mírně se zpomalují prodeje, ale není to tak významné oproti tomu, jak dramaticky rostou ceny. Přispívá tomu také sdílená ekonomika, tedy nabízení bydlení přes Airbnb, které přitahuje pozornost lidí k tomu, aby kupovali byty jako investici. To ovlivňuje především trh v centru a v širším centru Prahy, kde už prakticky není rozdíl mezi cenami nového a starého bydlení.

Lidé si nemají co koupit, developeři také vytáhli ze šuplíků prémiové, dražší projekty, a to vše tlačí obrovsky ceny nahoru.

### **Jak se vyrovnáváte s tím, že získat územní rozhodnutí a stavební povolení je teď v Praze podstatně delší?**

Musíme mít rozpracováno více projektů najednou, což je samozřejmě náročné na náš pracovní kapitál, protože do nich investujeme vlastní peníze.



## **Vaším dlouholetým partnerem je ČSOB, byť předpokládám, že používáte i další banky. V čem je pro vás ČSOB jiná?**

Jsme s nimi od založení firmy a úvěrově nás banka ošetřuje od té doby, co děláme rezidenční development. Líbí se mi, že naši branži dobře rozumí, takže dokáže být pružná a nad jednotlivými projekty s ní lze rychle komunikovat. A to myslím bez pochlebování – rezidenčnímu trhu její bankéři opravdu skvěle rozumí.

## **Už nazrála doba pustit se mimo Prahu i pro velké developery?**

Ano. Začali jsme v Plzni stavět první projekt, 81 bytů kousek od centra, a hodně nás to baví. Chceme tam přinést jiný pohled na kvalitu, vyšší standardy bytů a veškerý servis přímo na místě. Takže jsme tam také otevřeli vlastní prodejní kancelář. Rezidenční trh většinou táhly jen Praha a Brno, ale jak ekonomika roste, zvyšují se mzdy a stále se drží nízké sazby hypoték, je možné lépe developovat i v dalších městech.

**Mám radost, když se povede projekt, na který budu moct být pyšný i za deset dvacet let**

Prostě – lidé bohatnou a chtějí lepší bydlení i v regionech. Navíc povolovací procesy nového bydlení se v Praze úplně zasekly, takže je osvěžující zase stavět někde, kde to rozumně jde. Vyřídit vše potřebné nám v Plzni zabere zhruba polovinu času.

## **Na kolika nohou stojí skupina Trigema dnes?**

Kromě developmentu, který je největší, máme ještě divizi, která staví a vlastní dva vědeckotechnické parky a další připravujeme. V Buštěhradu vedle univerzitního centra UCEEB jsme získali na stavbu příslib dotace a hledáme budoucí nájemce z řad vysokých škol a firem, abychom mohli začít stavět. Další bychom časem chtěli připravovat v Roztokách. Potom máme firmu Trigema Travel, která ovládá zimní areál Monínek a areál Samoty u Železné Rudy. Oboje chceme dál

rozdíjet. A nedávno jsme pod Travel zaparkovali nový projekt vlastního vinařství. Chci postavit středně velké vinařství ve Veselí nad Moravou, které by mělo stát na slepém rameni Bařova kanálu. Mě víno ohromně baví, sám ho vybírám i pro zdejší restauraci Trifot a další naše restaurace a rád bych jednou dělал zhruba 150 tisíc lahví ročně. Na úpatí Bílých Karpat bychom chtěli potom vysadit nějakých 20 hektarů nových vinic.

### **Budete mít i vlastní vinárnu?**

Ano, chceme tady v průchodu vedle Trifota udělat s Davidem Černým první vinárnu, kde budou obsluhovat roboti. Taková velká robotická ruka vám nalije víno a posadí ho na vozíček, který k vám sám přijede. Věříme, že to bude zábava. Otevírat bychom chtěli někdy v půlce příštího roku.



### **Na Monínci jste loni investovali do ojedinělé výroby sněhu, která funguje i při teplotách přes deset stupňů. Díky tomu garantujete sních jako jeden z prvních areálů v Česku. Co chystáte letos a kdy chcete spustit vleky?**

První malou hotelovou sjezdovku otevřeme 26. října a na velké máme ambici začít jezdit 17. listopadu, stejně jako loni. Chtěli bychom také ještě před sezonou zvládnout vybudovat nové parkoviště v polovině hlavní sjezdovky. Navíc intenzivně jednáme o rozšíření areálu o jednu novou sjezdovku s další pomou. To je ale běh na dlouhou trať. Odhaduji tak na pět let. Ale my jsme developeri, my v takových horizontech počítáme.

### **Když se tedy vrátíme k vašemu hlavnímu byznysu. Co vlastně znamená chytré bydlení, které na trhu prosazujete?**

Je to soubor zhruba devíti parametrů, které dohromady tvoří vyšší kvalitu bydlení u nás už ve standardních cenách. Ať už jde o technickou vybavenost bytu, jako jsou například trojitá skla, vlastní rekuperační jednotka a inteligentní ovládání, nebo správná lokalita. Taková, v níž máte dobrou dopravní obsluhu, kde máte kam dát děti do školky a kde můžete nakoupit. Jednoduše – nestavíme někde v polích.

## Co vás ještě baví na podnikání?

Občas se mě lidé ptají, proč pořád tolik pracuji a víc si neužívám. Ale já bych se bez práce zbláznil. Přece bych jen neseděl doma nebo cestoval nebo pil víno. To by nemuselo dopadnout dobře (smích). Mě teď nejvíce baví připravovat větší projekty, které mění tvář daného místa a mění ji k lepšímu. Nechci za každou cenu lokality vytěžovat z byznysového hlediska, mám naopak radost, když se povede projekt, na který budu moct být pyšný i za deset dvacet let. Takže dbám extrémně na to, aby naše stavby byly výjimečné a hravé. A každá trochu jiná. To českým městům pořád chybí.

## Pohled experta



### Josef Vajsejtl

ředitel pobočky pro korporátní klientelu Praha

jvajsejtl@csob.cz

---

**Kvalita, inovace a ochota přinést okolí něco navíc.** Tak lze shrnout působení společnosti Trigema na developerském trhu. S firmou, která patří mezi významné pražské developery, vzájemně spolupracujeme více než 20 let, a proto víme, že její strategie je založena na dlouhodobém přístupu ke kvalitě a že při přípravě projektů klade vysoký důraz na architektonickou, technologickou i urbanistickou oblast. V poslední době tyto standardy přenáší i do dalších regionů Česka. Ku prospěchu lidí, kteří touží po novém bydlení, a nepřímo i těch, kteří kolem nové výstavby chodí či v daném místě žijí. Nejsou to fráze, předseda představenstva Trigemy Marcel Sural se rád věnuje detailu, spolupracuje na pojetí veřejného prostoru s výtvarníkem Davidem Černým a jeho firma je také průkopníkem



takzvaného chytrého bydlení. Trigema navíc podporuje charitativní projekty, jako je například Centrum Paraple, vytvořila multižánrovou galerii Czech Photo Centre, rozvíjí lyžařské středisko Monínek a má vlastní podnikatelský inkubátor. Jsem rád, že jí ČSOB mohla pomoci realizovat velkou řadu jejích projektů, a přeji Marcelu Suralovi, aby ho neopouštělo nadšení, s nímž se pouští do zlepšování svého okolí.

---

## **Praze chybí světová architektura**

**Je potřeba, aby tady někdo rozčeřil vody, říká Petr Palička z Penta Investments.**



Šéf tuzemských developerských projektů Penty a jeho tým dělají věci trochu jinak. Administrativní centrum Florentinum mělo být podle plánů původních majitelů hlavně obchodák. V Pentě ale neviděli valnou přidanou hodnotu, kterou by dané lokalitě přineslo „druhé Palladium“.

Historická budova sídla bývalé továrny na výrobu leteckých motorů Waltrovka zase přímo vybízí k přestavbě na netradiční kancelářské prostory. Industriální styl je v poslední době populární a Penta by už teď měla zájemce o pronájem. Petr Palička má ale jiné plány. Chce z takzvaného betoňáku udělat školu, případně ji využít pro zdravotnictví. „Dispozičně se na

to budova velmi hodí. Škola i zdravotní centrum by navíc do lokality vnesly trochu jiný rytmus. Úředníci ráno přijdou, večer odejdou," tvrdí. Naráží tak na komplex administrativních budov, který společnost v rozsáhlém areálu Waltrovky staví. Kromě kanceláří zde vzniká i rezidenční a relaxační čtvrť.

Odlišnost v přístupu Penty ale není samoučelná. Stojí za ní hlavně snaha stavět budovy a čtvrti, které budou nejen dobře vypadat, ale především skvěle fungovat.

**Ve firmě jste osm let. První projekt, Florentinum, se otevřel v lednu 2014. To byla jeho příprava tak časově náročná?**

Když jsem nastoupil do společnosti, byl jsem první a jediný v celém oddělení Real Estate. Napřed jsem musel najít lidi, vybudovat tým. Zároveň tady nebyl žádný projekt, který by na mě čekal. A takových, které by splňovaly naše kritéria, bylo v té době málo kvůli poměrně velkému boomu na trhu. Penta si navíc vztah k Real Estate teprve vytvářela. Byla původně založená za úplně jiným účelem. V době, když jsem přišel, to byla de facto investiční skupina, všichni tady chodili v oblecích a řešily se nákupy a prodeje firem. Do toho se začal dělat realitní byznys, který má jiná pravidla. A firmě chvíli trvalo, než si na to zvykla a vzala to za své. Pak přišla realitní krize. Všichni zalehli na matrace a čekali, co bude. Potom se objevila možnost koupit komplex budov bývalého Rudého práva a začal vznikat projekt Florentinum. Celá příprava a realizace Florentina trvala rekordně krátkou dobu, asi čtyři roky.

**Florentinum se vám podařilo plně obsadit. V rámci vašeho projektu Waltrovka dokončujete v Jinonicích další administrativní budovu Aviatica. Nevnímali jste stavbu vzhledem k lokalitě jako poněkud riskantní?**

Já jsem se tam narodil, bydlím kousek od toho místa skoro celý život. Tu oblast znám a věřím jí. Ale musím říct, že když jsme o koupi jednali, byly názory některých kolegů skeptické. Každ-

pádně je dobře, že jsme do toho šli, poněvadž z hlediska bydlení považuju Waltrovku za úplně bezrizikovou. A co se týká kancelářských prostor, podle mě to v této lokalitě dobře započala ČSOB. Ukázala Praze, že mít tam kanceláře je nejenom možné, ale také výhodné. Samozřejmě jistá rizika tam byla. Když jsme diskutovali o tom, že začneme stavět, neměli jsme žádné nájemce. Nakonec se ale ukázalo, že to byla správná volba. Aviaticu máme prakticky plnou, současná obsazenost je 95 procent.

„Chceme v Praze vytvořit obdobu londýnského City.“

**Aviaticu jste financovali z vlastních i cizích zdrojů. Jak probíhal výběr banky?**

Ve výběrovém řízení nám nabídla nejlepší podmínky ČSOB. Myslím, že to je dáno také tím, že v té lokalitě sama sídlí a věří jí. Momentálně si tam dokonce plánují rozšířit svou centrálu.

**Před dvěma lety jste řekl, že chcete být mezi třemi nejúspěšnějšími developerskými firmami. Podařilo se?**

Myslíme si, že co se týká kancelářských objektů, tak už v té nejúspěšnější trojce jsme.

**Co vlastně znamená být v realitním byznysu nejúspěšnější?**

Z mého pohledu je to mix několika kritérií. Každý rok chceme v průměru dodávat na trh nějaké množství metrů kancelářských ploch. Současně ale chceme, aby to, co bude vznikat, mělo pozitivní dopad na město. Aby to fungovalo a prospívalo lidem. My si neskromně myslíme, že Florentinum svému okolí pomohlo. Bylo tady pět budov Rudého práva. Jedenapůl hektarový, uzavřený, de facto průmyslový areál v Praze 1. Teď tady stojí dům, který je otevřený pro lidi. Je tady obchodní pasáž, zahrada a piazza, které jsou všem přístupné. Stejně je to s Waltrovkou. Z kontaminovaného, nevzhledného a prakticky nevyužívaného průmyslového areálu vznikl příjemný prostor pro práci a bydlení. To je jednoznačně pozitivní změna, na které

samozřejmě chceme vydělat peníze, ale ten pozitivní dopad na okolí je pro nás důležitý.



**Kromě Waltrovky budete také stavět na rozsáhlém území od Masarykova nádraží až po autobusové nádraží na Florenci. Jaká je největší výzva tohoto projektu?**

Přistupujeme k tomu s pokorou. Je to velké území, které z projektu dělá urbanistickou záležitost. Není to o architektuře jednoho domu. Na druhou stranu, Praze chybí světová architektura a je potřeba, aby tu vodu někdo rozčeřil.

**Jaký typ staveb kolem Masarykova nádraží vznikne?**

Určitě tady budou kanceláře. Chtěli bychom společně s Florentinem vytvořit něco, čemu říkáme Central Business District, něco jako londýnské City, které zatím Praze chybí. To současně předpokládá obchody, restaurace. Co se týká bytů, víme, že by o ně zájem byl. Současné předpisy sice jejich stavbu v dané lokalitě neumožňují, ale je naděje, že se to v budoucnu změní. V první části kolem ulice Na Florenci se to asi už nestihne, ale věřím, že ve druhé části, která již leží v Praze 8, se podaří nějaké byty postavit.

**„Světová architektura by měla být především perfektně funkční.“**

**Co je podle vás světová architektura? Jak taková budova vypadá?**

Není to o jedné budově. Světová architektura se nevyznačuje tím, že doprostřed čehokoliv postavíte geniální dům. Světová architektura by měla být především perfektně funkční. Současně musí také komunikovat se svým okolím, patřit tam. Nemůže to být arogantní hmota, která vypadá, že tam spadla z Marsu. To ale nevylučuje možnost, že budovy a celá koncepce nezvyklé budou. Naopak, je dobře, když architektura vyvolává diskuse.

Většina věcí, co za něco stojí, vyvolává názory i emoce.

## Je v Praze stavba, která splňuje tyto parametry?

Líbí se mi proces, kterým prochází Karlín. Před 20 lety to byla nevzhledná čtvrť, kam člověk pomalu ani nevstoupil. Dneska je to lokalita, která žije a kde jsou lidi rádi. Jsou tam obchody, restaurace, kavárny. A přitom lokalitu utvářejí různorodé, ojedinělé domy začleněné do původní zástavby. Ani v případě Florentina si nemyslím, že jeho největší hodnota je v domě samotném. Je v tom, že sem ta stavba přinesla život.

## Pohled experta



### **Lenka Kostrounová**

ředitelka útvaru Financování nemovitostí  
lkostrounova@csob.cz

---

Se společností Penta spolupracujeme v oblasti realit od roku 2013. Penta Investments právem patří mezi klíčové hráče v oblasti Real Estate. Je to typ developera, který má u podobných projektů velmi jasnou vizi a investiční strategii.

Pokud má klient vizi, historii a úspěšné projekty, tak logicky přitahuje bankovní domy. Těší mě, že ČSOB získala příležitost financovat prestižní developerský projekt Aviatica v Jinonicích. ČSOB dokázala nabídnout zajímavé podmínky a poskytnout financování tohoto projektu v požadovaném objemu a čase. Daná lokalita je ČSOB blízká a banka tomuto projektu od počátku věřila. Byl skvěle připravený po technické i obchodní stránce. Areál bývalé Waltrovky je velmi zajímavý tím, že umožňuje kombinaci kancelářských a rezidenčních částí. Celý koncept v sobě zahrnuje i rozsáhlou infrastrukturu, a vznikne tak zcela nová čtvrť.

Unikátnost klienta spatřuji v jeho schopnosti rozvíjet velké územní celky, kdy dokáže změnit a pozvednout ráz celé městské části. Projekty Penty jsou vždy výborně připravené, řeší celkový koncept území. Z pohledu banky vždy hraje roli kvalita projektu, lokalita, předchozí zkušenost a finanční vybavení klienta.

Realitní trh v současné době nabízí celou řadu zajímavých obchodních příležitostí. To potvrzuje zvyšující se zájem investorů ze zahraničí. Odhaduji, že až 2/3 investičních transakcí jsou realizovány prostřednictvím zahraničních investorů. Co se týče regionů, tak výrazný prim ve výši investic stále hraje Praha, následuje Brno a potom až ostatní regiony.