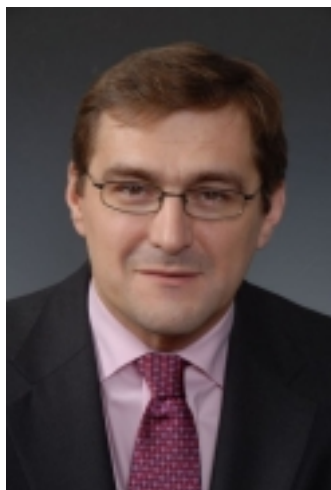


Petr Urbánek: čeká mne hodně zajímavé práce



Author: SF / Petr Bým | Published: 10.03.2011

Vy jste si projektem River City Prague stavěl pomník trvalejší kovu. Ale ještě není dokončen, neodešel jste příliš brzo?!

Víte, on to zdaleka není můj pomník. Mediální nálepka „Urbánek udělal River City“, je výsledek toho, že jsem byl z celého realizačního týmu před deseti lety postaven do první linie. Ale land development je dílem společnosti AHL a doslova klíčovou postavou projektu byl Wolfgang Lunardon, můj bývalý kolega z Europolisu - to on stanovil jeho základní strategii, jinak řečeno budoucí tvář a kostru River City.

Jaká byla vaše role v tomto projektu?

Moje role byla předně řídit pobočku Europolisu v Česku - a projekt River City byl její důležitou a mediálně známou, ale nikoli převažující aktivitou. Pražská kancelář zajišťovala vyjma akvizic nových projektů všechny ostatní činnosti - asset management, developerské služby a účetnictví pro investory Europolisu na území ČR. Projekt River City se stal velmi rychle ceněnou komoditou, která nabízela na první pohled jednoduchá řešení mimo nastavenou strategii. Takže odpověď zní: v rámci projektu River City jsem se snažil at' už více, nebo méně úspěšně nastavenou strategii proti takovým „nájezdům“ bránit.

To by snad chtělo trochu vysvětlit.

Když jsem v roce 2001 do Europolisu nastoupil, měl projekt River City přesně a jasně definovanou strategii a ta se také do konce roku 2007 poměrně úspěšně naplňovala. Postupem doby se ovšem zvyšoval zájem těch, kteří měli dojem, že vědí nejlépe, jak má projekt pokračovat. Většinou bohužel bez pochopení důležitých souvislostí a okolností. Ono to tak trochu souviselo se stavem realitního trhu v těch letech. Ten mnoha lidem pohybujícím se na realitním trhu umožňoval nepřemýšlet nad tím, co dělají či navrhují. V období 2004 - 2007 byl vývoj tak agresivně pozitivní, že chyby prostě gumoval. I když jste investoval do špatného projektu, rychlost vývoje trhu tyto chyby alespoň ve výsledovkách absorbovala bez ohledu na to, že nemovitosti jsou již z povahy věci dlouhodobé investice. Pro řadu účastníků trhu neexistovala v té době rozumná zpětná vazba a na trhu se proto začala pohybovat a bohužel pak i prosadila spousta rádoby realitních odborníků, jejichž kvalifikace - řekněme eufemicky - nebyla nejlepší.

Což - naznačujete - platilo i pro Europolis?!

Bohužel platilo. Nicméně pokud byste se podíval na výsledky mnoha velkých realitních investorů v regionu

střední Evropy, v tomto ohledu nebyl Europolis výjimkou. Od prvopočátku krize v roce 2007, nazývané v té době „credit crunch“, se už jakékoli chyby nenapravovaly samovolně a začaly být viditelné ve výročních zprávách. Hodně přes polovinu kapacity a energie mé i mých kolegů jsme během posledních let proto museli věnovat minimalizaci dramatických chyb, kterých se dopustili naši kolegové z Rakouska při akviziční činnosti. Za všechny zmíním nákup obchodního centra Šestka.

Což vás přestalo bavit?

Krátce řečeno - přestalo mně bavit být odpovědný za poměrně velké finanční objemy a vynakládat svou energii na práci v nesystémovém prostředí bez transparentně stanovených pravidel a strategie. A to o mém odchodu nakonec rozhodlo.

No - zní to tak, že vedení velkých realitních společností tak trochu neví, co dělá...

Já bych asi tak ostrá slova nepoužil. V obtížné době utrpěli ztráty ze svých investic všichni. Některé subjekty ale dramaticky větší než jiné, proto nejde generalizovat. Pokud se ale pozorně podíváte na výsledky realitních společností, které mají institucionální pozadí ve středoevropském regionu, potom zjistíte, že většina z nich má ve svém portfoliu vysoký poměr - diplomaticky řečeno - problematických investic. A pokud půjdete dále, zjistíte, že jde většinou o společnosti, které měly bankovní pozadí. Vysvětlení problémů pak už není až tak složité.

???

Většina z nich neinvestovala vlastní kapitál, ale kapitál, který si v dobách jeho přebytku půjčovala na peněžním trhu. Ale investovat dlouhodobě do nemovitostí 100% pomocí úvěrů nemůže již z povahy věci stabilně fungovat. Respektive to funguje pouze v době rychlého růstu trhu, který trval nestandardně dlouhou dobu. V okamžiku, kdy se trh i na krátkou dobu vychýlí negativně, se takový způsob investování hroutí se všemi důsledky. Ve střední a východní Evropě pak v absolutních hodnotách utrpěly největší ztráty realitní a finanční instituce z Rakouska, mezi kterými byl tento způsob investování nejvíce rozšířený. Naopak výše ztrát investorů, kteří používali či dlouhodobě používají skutečně takzvanou „equitu“, je většinou nepoměrně nižší. Důvod je jednoduchý - musí být, ať už díky legislativní regulaci, nebo prostě proto, že jsou to jejich peníze, více obezřetní.

Vrat'me se ještě k River City - odejít od nedokončeného projektu asi člověka netěší?!

Zajisté, ale jak jsem již řekl, River City nebyla jediná aktivita a dál to prostě to nešlo. Když dnes River City míjím pěšky, na kole nebo autem, tak samozřejmě nejsem nezúčastněným pozorovatelem. To, co považuji za důležitější, je skutečnost, že projekt podle mého snese dnes i do budoucna srovnání minimálně na evropské úrovni a možná i na té světové. Jistě, projekt bude i přes nějaké peripetie pokračovat a doufám, že se neodchýlí od dosud dosažené kvality. Je to ostatně jen počátek rozvoje ohromného území od Florence či Rohanského ostrova až k Libeňskému mostu. Zatím River City stojí jen na jedné noze, je potřeba rychle dokončit domy u řeky, aby území začalo plnohodnotně žít.

Opust'me teď River City, který vy jste opustil loni v dubnu. Co bylo pak?

Jedno z nejhezčích lét, které jsem za posledních třicet let zažil: děti, kolo, hodně nových zážitků. A pak úvahy, co dál.

Jak dopadly?

Z těch úvah mi vykristalizovalo toto: po devatenácti letech v oboru a na prahu padesátky se nebudu učit něco jiného, prostě zůstanu v realitách.

Ono se ovšem ví, že ty vaše úvahy už mají konkrétní výstup...

Ano, už nějakou dobu jsem ve spojení se společností M2 Real Estate. Její investoři byli v minulosti spjati s Karlin Group, v loňském roce ale došlo k oddělení. Společně jsme vytvořili novou strategii firmy a čeká nás podle mého hodně zajímavé práce.

A projekty?

Víte, jednotlivé projekty budeme představovat ve chvíli, kdy budeme mít hotový „domácí úkol“ - to znamená konkrétní výsledky.

Tak aspoň typologicky.

Současné portfolio, které je v různých fázích developmentu, tvoří přibližně půl na půl kancelářské a bytové projekty. Realizované budou v Praze, některé z nich v Karlíně, který v pražských souvislostech považuji za lokalitu s nejlepším potenciálem růstu nejen z hlediska objemu projektů, ale zejména kvality prostředí.

Vyvozují z toho, že stran trhu věříte v lepší příští!

Ano, trh se oživuje, příležitosti na něm určitě jsou. Ve střednědobém výhledu ale nelze očekávat, že by se vrátily poměry z dob toho takzvaného boomu. Co se kanceláří týká, poptávka investorská určitě bude existovat. Bude ale mnohem opatrnější, vše se bude mnohem důkladněji prověřovat a mnohem větší důraz bude kladen na kvalitu ve všech ohledech. Na druhou stranu, volný kapitál na trzích existuje a zase tak mnoho možností k umístění nemá. Trhy akciové i komoditní jsou rozkolísané a tedy rizikové, a investovat jenom do umění a klenotů donekonečna není možné.

Loni se v Praze dokončilo jen 50 000 metrů čtverečních nových kanceláří, letos to snad bude už 100 000. Kdysi to bývalo 300 000 metrů?!

Důležitou otázkou je objem a struktura na straně poptávky. Celý kancelářský segment táhne zejména sektor služeb a jejich rozsah se zase odvíjí od výkonnosti ekonomiky. I přes pozitivní signály to nevypadá, že by česká ekonomika jela v příštích dvou až třech letech rychlostí vlaku TGV. Takže je otázkou, zda bude potřeba více bankéřů, právníků, účetních, auditorů či lidí pracujících v reklamě. Jinak řečeno - zvětšování firem asi v příštích letech nebude hlavním motorem poptávky po kancelářských prostorech.

Nájemci se nejspíš budou trochu jinak chovat, preferovat jiné věci než v minulosti...

Ze strany nájemníků půjde hlavně o to, aby získali vyšší kvalitu za menší nebo stejné náklady. Ve středně- a dlouhodobém výhledu proto bude velký tlak na kvalitu. Nové projekty v tomto ohledu budou mít šance uspět jen tehdy, pokud ji nabídnou. Velkou roli bude hrát i to, jak vlastníci starších budov budou přistupovat k jejich modernizaci. Trh bude rozvrstven do více kvalitativních kategorií, než jsme byli doposud zvyklí. Více než dva miliony metrů čtverečních kanceláří, které v Praze jsou, představuje velkou konkurenci už dnes, spekulativní development proto bude nejspíš v nejbližších letech hodně omezený.

Dost plno je rovněž na bytovém trhu, přesto se na něj vy a M2 chystáte. Jaká je vaše prognóza pro tento segment trhu?

Tady vládne úplně jiné poměry. Rezidenční trh se stále pohybuje v oblacích velké iracionality. Všichni už dnes ale vědí, že ne všechno, co se postaví, se automaticky prodá. Trh s byty také dodnes nereflektuje vztah či souvztažnost mezi pořizovací nebo investiční cenou bytu a jeho výnosovým potenciálem, jako je tomu u komerčních nemovitostí. Pár let se bude trh ještě usazovat, já spolu s tím očekávám obnovení zájmu o nájemní bydlení. I proto, že majitelé bytů budou stále více konfrontováni s realitou u stárnoucích a ne vždy nejkvalitnějších budov. Totiž s tím, že se o byt či dům musejí starat oni sami, že výměnu okapu

či opravu fasády za ně nikdo nezařídí. Těchto zkušeností bude přibývat a leckdo asi přijde na to, že bydlet v nájmu je docela pohodlná a finančně výhodná alternativa.

Vlastnické bydlení je ovšem ještě stále móda.

Ano, takové věci na rezidenčním trhu mají velký vliv. Řekl bych, že tady se prosazují ze 60 až 80 % právě psychologické faktory, nálady či módy nebo čistě „stádní chování“. Ale to neznamená, že se všichni kupci chovají iracionálně. Podle mne budou preferovat kvalitní a hlavně menší projekty v lokalitách, odpovídajících jejich finančním možnostem. A samozřejmě budou hledat zajímavý poměr výkon/cena.

Prodejci tvrdí, že v tomto směru jsou už na samém kraji svých možností.

V celém realizačním řetězci bytové výstavby bude muset dojít k reflexi současné ekonomické reality. U cen stavebních a projekčních prací to bylo nejrychlejší, na řadě jsou nebo budou ceny pozemků, proces získávání potřebných povolení a v mnoha případech i developerské marže.

10.03.2011 09:29, SF / Petr Bým