

# Filip Hradec, Erste Group Immorent: Oživení výstavby ještě není oživení trhu!



Author: Petr Bým | Published: 03.10.2013

**Než se dostaneme k realitnímu trhu a jeho financování, poprosím o osvětlení vztahů mezi společnostmi a značkami Erste Group Immorent, Erste Corporate Banking a Česká spořitelna, mám v tom trochu zmatek.**

Nejste sám, otázka je na místě. Především nejde o tři různé společnosti - jak Erste Group Immorent, tak Erste Corporate Banking jsou brandy, pod kterými poskytujeme služby České spořitelny a dalších společností ve skupině Erste pro naše korporátní zákazníky. Přitom Erste Group Immorent má na starosti - v rámci celoskupinového modelu - zejména financování nemovitostních projektů. Poskytujeme financování investorům, kteří přicházejí s projekty v hodnotě nad 6 milionů eur. A to je také důvod, proč jsme pro tento útvar zvolili odlišnou obchodní značku - tato klientela má obvykle nadnárodní ráz a předpokládá, že takový servis, jaký jim poskytneme v České republice, jim - právě skupina Erste Group Immorent - poskytne i v jiných zemích. Erste Corporate Banking se pak zabývá - co se týká realitního trhu - projekty v hodnotě do 6 milionů eur. Snad zbývá ještě říci, že oblast financování v Erste Group Immorent vedu já, zatímco Erste Corporate Banking pro realitní trh zastřešuje Pavel Kühn.

**Recese skončila, dokonce s velkými fanfárami. Zněly i u vás?**

My jsme to předpokládali a doufáme, že je to první signál celkového oživení české ekonomiky. Nicméně jde o růst mezičtvrtletní, na bázi celoroční jsme i podle prognóz stále v útlumu. Na takových čtvrtletních výsledcích nelze mnoho stavět. Myslím, že takový v podstatě jednoprocenní posun nějaké fundamentální změny v životě a chování hospodářských subjektů nepřinese.

**Váš někdejší ředitel nicméně už před několika lety vyjádřil přesvědčení, že naše ekonomika je na tom hůře, než by vlastně**

## **měla být? A nedávno to opakoval současný šéf ČS Pavel Kysilka.**

Víte, já osobně ten hospodářský pokles, který recese přinesla, nevnímám nijak tragicky. Co se týká realitního trhu - teď snad už máme za sebou období stresu a měl by být více patrný ten zdravý základ trhu. Něco pochopitelně odpadlo - našli bychom produkty, které při zakolísání trhu jen těžko hledaly zákazníka, trh se prostě trochu pročistil.

**Zdá se, že kromě očisty od nepovedených produktů či projektů, trh také nabírá dech ve výstavbě. Development v mnoha segmentech - ať už mluvím o kancelářských budovách, retailu či logistice - se zjevně oživuje.**

Nové výstavby je snad opravdu více než v nedávné minulosti, ale to ještě není oživení trhu. Je to jenom zvýšení nabídky a je otázka, zda bude následovat i oživení poptávky. Přitom ze všech statistik je podle mne docela zřejmé, že pro sanaci aktuální poptávky tady už dnes existuje adekvátní nabídka i bez nového developmentu. Na druhou stranu - je zřejmé, že jsou tu atraktivní lokality i produkty, které si zákazníka najdou vždy.

**Pokud bych na náš trh přišel jako investor, co byste mi doporučil?**

Já vidím ideální prostor pro investice do objektů s kombinovaným užitím, nejlépe retail a kancelářské prostory. A to v lokalitě, která vykazuje dlouhodobou stabilitu jak co obsazenosti, tak vlastní hodnoty nemovitosti - určitě třeba centrum Prahy. O takové produkty je dnes zájem, ovšem nabídka je slabá. Takže to můžete považovat i za doporučení pro případný nový development.

**Banky k němu každopádně stále přistupují hodně opatrně. Notoricky známé jsou jejich požadavky na vlastní kapitál i předobsazenost, obvykle se uvádí pro oba tyto parametry úroveň 30 - 40 %. Může development doufat, v jejich zmírnění - když už nám ta recese skončila?**

Podívejte se, předpronájmy či předprodeje jsou nejen pro banky spolehlivým indikátorem a signálem kvality projektu, jeho šancí na úspěch. Takže jim určitěji vždy budeme věnovat značnou pozornost. Ale k těm číslům, které jste uváděl - chtěl bych zdůraznit, že my žádné takové přesně dané limity či pravidla nemáme. Každý projekt je individuální a my k němu také takto přistupujeme. Když to řeknu frází: každou půjčku šijeme na míru. A samozřejmě také zásadním způsobem záleží na stádiu, v kterém se projekt nachází. Jinak ho posuzujeme ve fázi výstavby, jiný je náš náhled na úvěrování nákupu už hotové a kvalitně obsazené budovy. V tom druhém případě například máme podstatně menší nároky na vlastní zdroje klienta.

**Jaký je dnes vůbec zájem o „realitní“ úvěry?**

To musíme rozdělit na úvěry developerské a investiční. Vzhledem k tomu, že v minulých letech se moc nestavělo, v bilancích Erste Group Immorent je patrná masivní převaha úvěrů investičních. Poptávka přitom narůstá, v porovnání s předchozími roky je letos enormní, vymyká se to tehdejšímu poměru, nárůsty počítáme v řádu desítek procent. Naše pololetní výsledky indikují velmi úspěšný rok.

## **Jak se ty investiční úvěry člení z hlediska teritoriálního? Stále je to hodně o Praze a málo o „zbytku“ republiky?**

Asi vás překvapím, ale vychází to v tomto okamžiku velmi zajímavě - co do objemu úvěrů regiony možná předčily Prahu. Samozřejmě je to tím, že my „řešíme“ spíše velké projekty a investice, pak stačí jeden dva velké úvěry a teritoriální struktura se radikálně mění. Ale současně to dokazuje, že v regionech je řada objektů, které navzdory krizi stále prosperují.

## **Statistické údaje, třeba o volných kancelářských plochách v Brně či Ostravě, ale nijak valně nevyhlížejí?!**

Jsou to malé trhy a proto méně pružné. Pokud se objeví silnější nabídka, jako třeba v posledních letech právě v Ostravě, trvá to déle, než se absorbuje. Tento - řekněme - pomalejší provoz ale tyto lokality nijak nediskvalifikuje.

## **Investiční poptávka ale přece jen signalizuje oživení trhu, navíc nejen v Praze. Vysoká míra investic musí zákonitě vést - a snad už vede - i k větší výstavbě!**

Pozor - my se dostáváme ke slovu nejen ve fázi výstavby či změny vlastnictví, tedy když přijde nový investor. Hodně úvěrů poskytujeme v rámci refinancování, tedy když nějaký úvěr maturuje nebo je dlužník nespokojen s podmínkami, které má u jiné banky. Právě tyto případy poskytují největší prostor pro individualizovaná řešení. Tady nám pomáhá naše kapitálová síla, můžeme nabízet i 10-leté půjčky, pro dlužníka díky té stabilitě komfortní, na rozdíl od víceméně standardních 5-letých.

## **Jak vidíte nejbližší léta na českém realitním trhu?**

Stran Erste Immorent Group velmi optimisticky. Vidím velký prostor v oblasti již zmíněného refinancování, ale i v úvěrování investičních transakcí. Tím spíše, že řada zahraničních bank z různých důvodů mění svou strategii a tuzemský realitní trh opouští. Vzhledem k historii a tradicím České spořitelny vidím i velké možnosti oslovit novou skupinu investorů, a to jsou domácí podnikatelé. Razantně zvýšená aktivita českého kapitálu, to je skutečně trend a je patrný ve všech segmentech realitního trhu. Nedávný prodej kancelářsko-obchodní budovy Golden Cross to ostatně potvrzuje. Kupcem byla česká fyzická osoba a šlo o transakci v řádu stovek milionů korun.

*Filip Hradec bude jedním z protagonistů konference REM Autumn 2013, vystoupí v panelu, věnovaném problematice financování realitního trhu. Akce se koná 17. října v pražském hotelu Andel's (vice informací na <http://www.stavebni-forum.cz/...mn/index.php...> ).*

