

Ivan Valent: Kríza nás zastihla v dobrej finančnej kondícii

Author: Mgr. Katarína Kešjarová | Published: 08.07.2009

Ako hodnotíte súčasnú situáciu na poli developmentu na Slovensku? Myslíte si, že nás skutočne zasiahla kríza, alebo sa len jednoducho naplnil trh?

Podľa mňa nás kríza naozaj zasiahla, resp. stali sme sa skôr obeťami jej sekundárnych dôsledkov. Slovenská ekonomika na svoje šťastie vbehla do krízového stavu ako rozbehnutá lokomotíva. Ani to však nepomohlo a globálne spomalenie ju nevyhnutne zasiahlo. Pokles odbytu na trhoch a úzkostlivá konzervatívnosť zahraničných bánk, ktoré ju veľmi rýchlo exportovali aj do svojich dcérskych pobočiek na Slovensku, urobili svoje. Pokiaľ ide o naplnenie trhu, tak ten stále nie je saturovaný. Dopyt nepoklesol preto, že by bol naplnený trh, ale preto, že mnohé firmy, ktoré plánovali sťahovanie do nových priestorov, dostali stop na akékoľvek takéto rozhodnutia zo svojich centrál, navyše sa teraz potrebujú viac sústrediť na prežitie, udržanie si trhového podielu a podobne. Tá ich potreba tu však stále existuje, len bola načas odstavená na vedľajšiu koľaj. Podobne spotreba domácností poklesla čiastočne kvôli všeobecnej mediálnej hystérii, čiastočne pre skutočne znížené príjmy na domácnosť. Neznamená to však, že by väčšie mestá na Slovensku neuzívali kvalitné nákupno-zábavné centrum. Realitný development je beh na dlhé trate a historicky je jedným z najistejších spôsobov zhodnocovania kapitálu. Ak dôjde k oživeniu ekonomiky a obnoví sa spotreba, budú naopak aj u nás, na Slovensku, niektoré kancelárske a maloobchodné kapacity chýbať, keďže teraz je mnoho projektov úplne zastavených. To bude mať zrejme za následok nárast cien nájmov i trhovej hodnoty tých nehnuteľností, ktoré budú pre investorov v tom čase pripravené.

Podnikla už vaša spoločnosť nejaké konkrétne protikrízové opatrenia? Aké?

Táto kríza neprišla zo dňa na deň, videli sme ju prichádzať hodnú chvíľu. V čase globálnej ekonomiky platí viac ako kedykoľvek predtým, že ak si Amerika kýchne, zvyšok sveta dostane chrípku. V investíciách sme boli vždy konzervatívni, držali sme zásobu hotovosti, kríza nás preto zastihla v dobrej finančnej kondícii. To však neznamená, že sa nášho biznisu nedotkla. Najmä na bankové financovanie developmentu nehnuteľností má devastujúce následky. Zracionalizovali sme výdavky, aby sme boli silní a pripravení využiť investičné príležitosti, ktoré so sebou priniesol pokles hodnoty nehnuteľností.

Pripravujete aj nové projekty? Na ktorý segment budú zamerané?

Venujeme sa trom oblastiam komerčného realitného developmentu: kancelárskym nehnuteľnostiam v najvyššom kvalitatívnom štandarde A, retailovej schéme Aupark a industriálnemu developmentu. V súčasnosti kladieme dôraz najmä na rozvíjanie našich maloobchodných konceptov. Máme rozostavané nákupno-zábavné centrá Aupark v Žiline a v Piešťanoch. Výstavbu Auparku pripravujeme ešte v tomto roku spustiť aj v Košiciach.

Banky sú pri žiadostiach o úvery skôr nepriaznivo naklonené. Rozmýšľali ste už nad inými spôsobmi ako financovať svoje projekty?

Banky vyžadujú podstatne vyššiu finančnú spoluúčasť investora ako donedávna. Na túto alternatívu sme pripravení. Ďalšou možnosťou je vstup na burzu, čo by v tejto situácii bolo šialenstvo, alebo strategický partner, ako to robia niektoré iné firmy. Žiadna z týchto alternatív teraz pre nás nie je aktuálna.

Ste rozhodnutí realizovať developerské projekty aj výlučne z vlastných zdrojov?

Áno, ale iba v prípadoch, keď máme istotu, že ich v budúcnosti bude možné prefinancovať.

Myslíte si, že kríza donúti hráčov na trhu stavať kvalitnejšie? Nebudeme skôr pozorovať opačný efekt, že sa začne stavať lacnejšie a menej kvalitne?

Iste, niekomu môže napadnúť aj toto. Nie je však dôležité, ako sa rozhodnú jednotliví hráči na trhu, ale to, či potom pre takto realizovaný projekt získajú klientov. U nájomcov je totiž stále výraznejšia tendencia vyhľadávať okrem dobrej polohy aj kvalitu prevedenia, nehovoriac o moderných technológiách, energetickej efektívnosti. Najmä pre zahraničné spoločnosti sú navyše dôležité aj ekologické aspekty projektu. Toto všetko nie je možné zrealizovať na úkor kvality.

Ktorá oblasť developmentu má, podľa vás, najväčší potenciál rozvoja v Bratislave? A na Slovensku? Sú to priemyselné a logistické parky, kancelárske priestory, retail a shopping centrá či rezidenčné bývanie?

Už som naznačil, že v celej krajine vidíme potenciál pre rozvoj kvalitných shoppingov s vhodne namixovaným pomerom obchodu, zábavy a širokého portfólia služieb. Hlavné mesto a niektoré krajské mestá majú potenciál kontinuálneho rozvoja kancelárskych priestorov, samozrejme, v rámci racionálneho medzročného nárastu kapacít. Zrejmy je tiež nedostatok bytov, avšak nie v luxusnom segmente, ktorý bol počas boomu preferovaný, neodrážal však reálnu kúpnu silu obyvateľstva. V prípade rozostavaných víkendových apartmánových bytov je otázne, či pre ne vôbec niekedy existoval reálny dopyt v takom meradle, v akom sa začali stavať. Toto sú však oblasti developmentu, v ktorých naša spoločnosť nepôsobí.

Ako sa súčasná situácia premieta do výšky nájomov týchto priestorov? Ponúkate klientom rôzne „akcie“ (napríklad vyšší štandard priestorov, dlhšie rent free, break option)?

Nie, neponúkame. V cenách sme boli vždy silní. Hoci reflektovali situáciu na trhu, ponúkali sme za ne viac - špičkovú lokalitu, výbornú dopravnú dostupnosť a slušný kvalitatívny štandard. To, čo konkurencia dávala za príplatok, sme už v čase ekonomického rastu ponúkali v rámci štandardu. Aj preto teraz nemusíme devalvovať hodnotu našich projektov rôznymi „akciami“.

Ako vidíte prognózu slovenského developerského trhu? Očakávate ešte niekedy takú silnú konjunktúru, ako to bolo v rokoch 2006 - 2008?

Po konsolidácii a prečistení trhu očakávame, že bude naďalej rozvíjať svoj potenciál, aj keď už zrejme nikdy nie takým tempom ako v spomínaných rokoch pred prasknutím realitnej bubliny. Vzhľadom na svoju veľkosť však má svoje prirodzené limity, preto pre silné firmy nezostane iné ako pokračovať v ceste expanzie na okolité trhy v krajinách V4, prípadne ešte ďalej.

Čo by ste v čase recesie odporučili developerskému trhu na Slovensku? Čo by ste odporučili štátu?

Trh si poradí sám, jeho pravidlá majú našťastie svoju vnútornú logiku. Horšie to už býva so štátmi. Pre Slovenskú republiku bude v tomto čase dobré, ak sa štát nebude snažiť podnikat', to totiž žiadna vláda nevie. Stačí, ak bude na podnikanie vytvárať podmienky - odstráni zbytočnú byrokraciu, vybuduje dôveryhodné súdnictvo a najmä odolá pokušeniu zvyšovať dane a odvodové zaťaženie.

08.07.2009 09:39, Mgr. Katarína Kešjarová