

Zdeněk Havelka, CPI Group: nejsme ani blázni, ani géniové



Author: SF / Petr Bým | Published: 28.01.2011

Když se člověk podívá na tuzemský realitní trh a vaše loňské investiční nákupy... za kolik jste vlastně loni nakoupili?

Pokud budeme počítat i akvizice slovenské, bylo to celkem za 9,7 miliard korun.

Trochu indiskrétní otázka - kde jste těch deset miliard vzali?

My peníze máme, ale samozřejmě jen část byly naše vlastní prostředky a tu větší představují bankovní úvěry. Zhruba se jednalo o poměr 35 : 65 - myslíme si, že takový poměr je bezpečný i z hlediska udržitelnosti projektu.

To vám banky půjčily i na koupi hotelů - to po celý rok ve svých prognózách a komentářích k vývoji na realitním trhu víceméně vylučovaly?!

To byly nákupy za vlastní peníze. Ano, banky dnes nemají hotely v lásce. Já to chápu, hotelnictví prochází poměrně zásadní restrukturalizací a ne všichni hráči se na trhu udrží.

Takže zpátky. Když se člověk podívá na tuzemský realitní trh a vaše loňské investiční nákupy, tak si musí říct: buď jsou to blázni, nebo géniové a vědí něco, co my nevíme, nebo chtějí udělat v realitách revoluci. Co z toho platí?

Geniové určitě nejsme, ani jsme se nezbláznili. A dělat nechceme ani revoluce. Naopak - my jsme byli a stále jsme velmi konzervativní. Dnešní expanze je výsledkem naší nečinnosti v době konjunktury. Určitě i proto, že naši britští spoluakcionáři zdvihli varovný prst ještě právě v době, kdy u nás vládl boom. To se nám vyplatilo. Když krize vypukla, neměli jsme nic rozestavěno a tak jsme mohli začít velmi rychle šetřit. Mimo jiné jsme všem projektantům řekli, aby okamžitě pustili tužky z ruky.

CPI Group není jedinou společností, která redukovala své developerské aktivity, ale málokdo development nahradil investičními nákupy. Stojí v pozadí, že vy prostě máte peníze a ceny jsou dnes obzvláště nízké?

Neřekl bych, že ceny jsou nízké, jsou dobré. My je porovnáváme s náklady developmentu. Dnes postavit

projekt na zelené louce výnosově nevyjde o mnoho lépe než nákup už hotového a fungujícího projektu. V tom druhém případě ale eliminujete developerské riziko. A to není malé. Oproti plánu a všem kalkulacím je nakonec všechno dražší a všechno vyžaduje více času, včetně prodeje či pronájmu. Tenhle pesimistický nárazník při nákupu hotového projektu neexistuje. Přitom také kupujete něco, co je už trhem prověřeno, budovu, o které víte, že ji zákazníci akceptovali. Pro nás je tedy nákup nemovitostí alternativou nového developmentu.

To zní logicky, ale platí to třeba i pro vaše nákupy hotelů v regionálních centrech?

Jistě, dnes není možné postavit a provozovat hotel v krajském městě tak, aby to dávalo ekonomický smysl. My tomu čelíme naším konceptem CPI City Center, jehož hlavním parametrem je polyfunkčnost. K hotelu přistavíme kanceláře a obchody a časem někde možná i byty. Půjde ale stále o jednu budovu, takže vystačíme s jedním systémem klimatizace, jedním parkovištěm, jedním dieselagregátem. Pak už lze dosahovat výnosů.

Máte hotely v Ústí nad Labem, Českých Budějovicích, Hradci Králové a Olomouci. Tam všude už stavíte?

Zatím je provozujeme a hlavně záplatujeme staré díry. Ale výstavba už probíhá v Ústí a v polovině letošního roku by se mělo začít stavět v Olomouci. V Českých Budějovicích nyní začínáme s rekonstrukcí hotelu.

Vy jste loni kupovali také nájemní byty - u nás dosti unikátní investice nejen dnes, ale vlastně odjakživa, respektive od roku 1989?!

Možná je náš postoj výjimečný a jiný, ale podle nás správný. My jsme první nájemní byty kupovali už počátkem této dekády, šlo o panelové sídliště Avie v Letňanech. Také tehdy měli všichni za to, že jsme se zbláznili. Kupovat paneláky v době, když jinde se bourají a u nás se o tom přinejmenším mluví? Jenže ne všichni si mohou koupit nový byt a přicházejí k nám i lidé z Východu, kteří panelové domy nepovažují za něco špatného, to je také náš potenciální zákazník. Na tomto poli jsme skutečně šli jinudy než ostatní, jsme trochu vizionáři.

V čem spočívá vaše vize?

Kromě toho, co už jsem říkal, především vidíme v nájemním bydlení budoucnost, jakkoli u nás bylo právě ono v minulých letech neuvěřitelně pošlapáváno. Na úkor teze, že každý má mít či bude mít vlastní byt. To je nesmysl. Plně se to prokáže v okamžiku, kdy bude ukončena regulace nájmu a začneme se i v tomto segmentu pohybovat v čistě tržním prostředí.

Mimochodem - jak jste na tom dnes stran nájmu? Většinu vašich bytů už deregulace zasáhla, čekají vás tisíce soudních řízení?

Regulovaný režim byl ukončen v 8000 našich bytů a podle posledních údajů jsme se s 3400 nájemníky na úrovni zvýšení nájmu dokázali dohodnout. Už to ilustruje, že naše návrhy nejsou nepřijatelné. Část nájemníků čeká na cenové mapy, myslím ale, že jim to mnoho nepřinese, zjistí, že naše návrhy jsou pod limitem cenových map. A pak jsou samozřejmě ti, kteří o jakémkoliv zvyšování nechtějí ani slyšet - s těmi se budeme muset soudit.

O kolik jste nájemné zvyšovali?

Je to různé podle lokality, dokonce hodně různé - rozpětí je od 10 až po 100 % navýšení. Třeba v České Lípě jde o zvýšení z 46 na 50 korun, tedy těch zhruba 10 %, v Ústí nebo Litvínově je to naopak spíše těch 100 %. V těchto městech ovšem ještě loni nájemné za metr čtvereční činilo 29 a 25 korun. To bylo naprosto

mimo realitu.

Nebudete průkopníky také v developementu nájemních bytových domů?

Uvažujeme o tom. Vhodná doba ale přijde, až deregulace skončí úplně, tedy za dva roky. Bude to vyžadovat ještě i další změny. Dnes se stále staví poměrně draho, nájemní rezidence ale budou muset být levnější, ovšem nikoli na úkor funkčnosti. A také jaksi odolnější, nájemní byty se opotřebovávají drsněji.

Takže zatím máte v plánu jen klasický rezidenční developement, výstavbu bytů k prodeji?

Rezidence jsou nyní mimo náš zájem, hlavně proto, že otázka cen je stále nevyřešená. My počítáme s jejich dalším poklesem. Mohou být samozřejmě lokality, kde ceny budou vykazovat růst, ale celkově musí ještě klesnout. Nabídka je velká. A musíme počítat s tím, že deregulace třeba v centru Prahy ji ještě navýší, už ty dnešní tabulkové ceny přesahují možnosti leckterých nájemníků. Vedle toho počítáme i se zpětnou konverzí hotelů ve vnitřním městě zase na byty.

V Praze se často mluví o „magické“ hranici 50 000 korun za metr bytu jako úrovni cen, které by trh mohl a měl akceptovat?!

To je málo. Všechny faktory, které jsem zmiňoval - a připočtíme k nim ještě nepříznivý demografický vývoj - budou tlačit ceny v atraktivních lokalitách směrem dolů. A pokud bude metr bytové plochy na Václavském náměstí stát 70 000 korun, proč by někdo platil 60 000 na Žižkově, natož pak 50 000 v Letňanech? Já bych nevylučoval pro okrajové oblasti Prahy cenu 25 000 korun za metr čtvereční. Nevím ovšem, jsou-li na to developeři připraveni.

Rozumím tomu tak, že kromě projektů CPI City Center tedy na developement přinejmenším letos rezignujete?!

Nikoli, brzo také začneme stavět retail parky. Tento segment obchodních nemovitostí v průběhu krize prokázal značnou odolnost. Jsou to stavby levné, nájemní odpovídají, což v konečné ceně zboží ocení i zákazník. Už teď máme na stole tři projekty plně pronajatých retail parků, je to i dnes velmi atraktivní koncept.

A co letošní akvizice?

Jejich objem - doufám - bude ještě větší než v minulém roce, tedy více než 10 miliard korun. Už nyní je na spadnutí několik velmi zajímavých koupí.

O jaké konkrétní objekty jde, to mi nepochybně neřeknete, ale naznačte alespoň typ nemovitosti a lokalitu.

My nesmíme ani naznačovat.

28.01.2011 09:36, SF / Petr Bým