

Dušan Kunovský, Central Group: Každá vize musí být spojena s realitou



Author: SF / Petr Bým | Published: 29.05.2012

V Praze právě probíhá územně-plánovací revoluce - jak to hodnotíte vy?

Magistrát deklaruje zjednodušení celého procesu územního plánování, to my pochopitelně vítáme. Zajímá nás to, je to opravdu revoluční změna. Směr je dobrý, je samozřejmě otázka, jak se vše zvládne technicky a v detailech. Také záleží na politické síle, na autoritě těch, kteří ty změny prosazují.

Součástí změn je i ustavení poradního orgánu - Metropolitní ozvučné desky. Vy jste jejím členem - jaké bylo její první zasedání?

Určitě je to velmi užitečná platforma pro výměnu názorů a hledání nejvhodnějšího řešení pro rozvoj Prahy. Něco takového tady dříve chybělo.

Loni jste vykázali zisk 410 mil. Kč a prodali 1 216 nemovitostí. Jak ale máme tento údaj interpretovat, počítáte tam i garážová stání? Vy sám kritizujete nedostatek spolehlivých údajů o trhu.

Samozřejmě, že nikoli, jsou to jen naše hlavní produkty. Tedy pouze byty, domy a stavební parcely. Byty z toho tvoří kolem 95 %. My jsme tento ukazatel používali v minulosti, je to prostě dáno historicky, pro nás ta čísla představují srovnávací základnu. Počet prodaných bytů není žádným tajemstvím. Naopak, vždy jsme prosazovali, aby vznikly nějaké oficiální statistiky týkající se bytového trhu.

Frekventovaným pojmem pražského trhu jsou tzv. ležáky, tedy byty už dostavěné a neprodané. Máte vy nějaké ležáky?

Mít dokončené neprodané byty není žádný problém. Naopak! Aby v nabídce byly i dokončené byty, to je pro nás součástí obchodní strategie. My v průměru chceme 20 - 25 % bytů prodávat ještě na papíře, než se začne stavět. Do nějakých 85 - 90 % se prodává v průběhu stavby, až do okamžiku kolaudace. Ideálně nám pak zbývá nějakých 10 - 15 % hotových bytů - ty my ale chceme mít v nabídce. Jsou totiž klienti, kteří si kupované byty chtějí osahat, typicky například cizinci, velký developer proto musí mít v nabídce i hotové byty. Když se takové byty prodají do půl roku po dokončení projektu, je všechno v pořádku. Přes rok by nás už znepokojilo. Také je na místě říci, že toto prodejní fázování souvisí úzce s tvorbou zisku.

???

Jiná cena platí při předprodeji, tam jsou výrazně nižší zaváděcí ceny. S postupem výstavby se pak ceny zvyšují a po dokončení již dosahují své tržní úrovně. Také logicky musíme reagovat na poměry na trhu, zájem o projekt a další faktory. Trh se přece stále vyvíjí, mění se preference klientů - od zahájení přípravy do předání dokončené stavby v průměru uběhne pět let.

Každoročně jezdíte na MIPIM - jaký to má pro vás a Central Group význam?

Trochu je to otázka prestiže, ale především návštěva takové akce umožní porovnat řekněme „české“ zkušenosti se světovými trendy. Na MIPIM i mnichovském EXPO Real se také setkávám se spoustou zajímavých lidí, probíhají tam semináře i přednášky. A vyřídím tam leccjakou záležitost s lidmi z našeho oboru, se kterými se nestihnu setkat tady v Praze.

Jaké trendy jste letos na MIPIM vyzoroval?

Zajímavé je hlavně sledovat vývoj nejrůznějších developerských vizí u konkrétních projektů. Papír či maketa snesou všechno, pak ale nastává čas realizace a najednou je třeba sledovat přání a preference budoucího klienta - a nastává čas vystřízlivění. Pro mne je to dokladem či důkazem toho, že development sice musí mít nějakou vizi a směr, ale stále je třeba stát oběma nohama na zemi a hlavně vnímat potřeby a možnosti toho, komu je produkt určen. Ten je rozhodujícím článkem celého procesu, nikoli názory a představy developera nebo architekta. Stručně: každá vize musí být spojena s realitou.

A smysl pro realitu je dnes větší? Furianti mizí?

S tím, jak se změnilo financování, se smysl pro reálný pohled na věc rozhodně posílil.

Právě na letošním MIPIM jste ohlásil poměrně velkorysý finanční plán, zaměřený jednak na úvěrování projektů jiných developerů, jednak na vaše vlastní akvizice. K tomu druhému - na trhu je prý dost připravených projektů, které je možné odkoupit?

Ano. Ale jejich majitelé bohužel často nemají smysl pro realitu. Nechtějí si připustit, že se za uplynulé čtyři roky cena jejich projektu v důsledku hospodářské krize výrazně snížila. Stále si myslí, že sedí na zlaté žíle. My jsme při nákupech hodně konzervativní a snažíme se omezovat riziko. Na nové akvizice jsme pro letošní rok vyčlenili částku 900 milionů korun.

Můžete uvést nějakou konkrétní akvizici?

V uplynulých dnech jsme například dokončili nákup pozemku přímo v centru Prahy, kousek od Národního muzea, s již s vydaným stavebním povolením pro luxusní rezidenční dům zhruba s 50 byty. Jeho výstavbu zahájíme co nejdříve. Akvizici velkého projektu pro několik stovek bytů teď uzavíráme v Praze 4. Další projekty, například v Praze 6 nebo v Praze 9, jsou nyní ve stádiu finalizace kupních smluv. Zabýváme se také brownfieldy, podařilo se nám například scelit pozemky kolem zličínského areálu Tatrovky, přímo u stanice metra. Teď připravujeme demolice objektů a výstavbu bytového komplexu.

Pak je tady ta otázka úvěrování developmentu „cizích“ projektů?

Pro tento náš nový program jsme pro letošní rok vyčlenili částku 500 milionů korun. Program se týká spolupráce při financování a realizaci novostaveb a rekonstrukcí menších bytových objektů v Praze. Půjčené finanční prostředky úročíme 9-11 % ročně a jejich vrácení požadujeme až do 6 měsíců po dokončení stavby. Nepožadujeme žádné předprodeje, ani vlastní prostředky developera. Stačí pouze vlastní pozemek s projektem a územním rozhodnutím nebo stavebním povolením.

Nedávno vaše společnost snižovala své základní jmění. Mediální interpretace tohoto kroku byly různé, podle některých například šlo o posílení vašeho osobního účtu. Oč šlo a proč jste k tomuto kroku

přistoupil?

To souvisí s probíhající transformací Central Group, co jsme již prezentovali před několika měsíci. Hlavním principem tohoto kroku je zjednodušení řízení a financování celého holdingu s více než 30 dceřinými společnostmi a investičním fondem. Mateřská společnost již do budoucna nebude sama nakupovat a rozvíjet jednotlivé developerské projekty. To bude zajišťovat pro každý jednotlivý projekt speciálně vyčleněná dceřiná společnost nebo investiční fond. A mateřská společnost bude tvořit pro všechny dceřiné subjekty servisní zázemí. Proto je logické snížení základního jmění mateřské společnosti. Ale na druhou stranu bude zvyšováno vlastní jmění vybraných dceřiných společností. Finanční prostředky ze snížení základního jmění budou použity k dalšímu rozvoji firmy.

Před rokem jste tvrdil, že s cenami rezidencí už development nemá kam ustupovat. Ceny ale stále klesají?!

S cenami ovšem neustupujeme my, ale jiní. My jsme naše finanční plány nové situaci přizpůsobili už v roce 2009 a stále platí, že naše marže nemohou klesnout pod 10 %. Jestli někdo říká, že mu stačí 5 %, je to nesmysl. S nižší úrovní než těch 10 % se v oblasti developmentu nedá podnikat - rizika a délka realizačního procesu to nedovolují. Ceny nově zahajovaných bytových projektů však mohou být nižší, protože ceny výrazně snížily stavební firmy. A my díky své velikosti a platební schopnosti máme při vyjednávání s nimi velmi dobrou pozici. Pomáhá nám i to, že projekty financujeme výhradně z vlastních zdrojů. I to se samozřejmě na našich cenách odráží.

Někteří odborníci tvrdí, že dnes na trhu nehraje roli ani tak cena za metr čtvereční, ale cena konečná. A vzhledem k tomu dochází k miniaturizaci bytů - ve snaze konečnou cenu bytu o konkrétních dispozicích maximálně snížit.

To určitě existuje, ale je to záležitost jen části trhu. Jde řekněme o nižší střední segment, kde kupec zvažuje každou korunu a finální cena pro něj může být rozhodující. Ale pozor - lidi nejsou pitomci! Každý si snad dokáže představit, že v 2 + kk se jinak bydlí na ploše miniaturizovaných 40 metrů a jinak už na rozumnějších 55 metrech čtverečních. Kromě dobré lokality je klíčová dobrá proporční dispozice a cena za metr čtvereční. To je jediné správné hledisko. Miniaturizace je krokem zpátky a určitě není a nebude dominantním trendem.

Od roku 2021 budete možná muset podle směrnice EPBD II stavět jen domy s nulovou spotřebou energie. Jste na to připraveni? Nad tímto plánem leckdo nevěříčně kroutí hlavou.

To my také. Ovšem rok 2021 je ještě daleko a výklady této směrnice jsou stále velmi nejasné. Striktní výklad „nulové spotřeby“ považuji za idealistický nesmysl, který by mohl dlouhodobě téměř zastavit novou výstavbu. My zatím pasivní byty nestavíme a ani to nepřipravujeme. Klientela pro tento typ bydlení je velmi omezená. Kdo si položí na misku vah plusy a mínusy, obvykle o pasivní stavbu ztrácí zájem. Já osobně bych v pasivní stavbě také nechtěl a neuměl bydlet. K těm hlavním nevýhodám patří výrazně vyšší cena, menší obytná plocha vzhledem k potřebám zateplování a režim užívání, který odporuje běžným zvyklostem - ostatně i já chci normálně větrat, rekuperace by mne určitě neuspokojila.

Zatím se ale zdá, že tyto argumenty Unie, respektive její energetická politika příliš nevnímá ...

Energeticky efektivně řešené budovy jsou určitě správným trendem. Ale plošně vyžadovat pasivní budovy je velký nesmysl! Lidé jsou přeci svéprávní! Je důležité, aby měli správné a kompletní informace - a pak at' sami rozhodnou, co chtějí. Nechápu, proč toto mají určovat bruselští úředníci!

29.05.2012 08:00, SF / Petr Bým