

Milorad M. Miškovič o sobě, akvizicích, konzultantech a generační výměně



Author: Petr Bým | Published: 16.10.2012

O vás a Daramis Group je v poslední době hodně slyšet. Vrat'me se ale trochu - proč jste vlastně opustil Karlín Group?

Důvodů jsem měl pochopitelně více. Tím hlavním bylo to, že náš investor - Marc Rich - před pár lety onemocněl. Každopádně jsem hrdý na to, co jsme s ním a Sergem Borensteinem realizovali během mého působení v Karlín Group.

Kontakt s Karlín Group ale stále nějaký máte?!

Ano, jsem partnerem v projektech River Diamond, River Gardens a Keystone. Nicméně - nebyl bych vůbec překvapen, pokud bychom se já a Serge znovu pustili do nějakých nových realitních avantýr.

Předpokládám, že dnes se ale hlavně zabýváte managementem Daramis Group?

Je tady ještě můj, řekněme, holding - Karlin Port. Ten zastřešuje pět společností, působících v oblasti pražských realit. Ale jinak máte pravdu, od února letošního roku je hlavní můj byznys Daramis Group, kde jsem jedním ze dvou ředitelů - druhým je Yariv Ronen - a mám na starosti především akvizice.

Jaké jste pro Daramis zatím realizoval?

Letos jsme koupili kancelářské centrum Kodaňská a rezidenční projekt Tulipa Vokovice. Poslední náš přírůstek je Zelené město, které jsme získali od společnosti Lighthouse - to by po dokončení mělo nabídnout nějakých 700 až 800 bytů.

Zelené město je ovšem považováno za trochu problematické!?

Myslím, že je to dobrý projekt, jen to chce nějaké změny. Nemluvím ani tak o cenách, jako spíše o marketingu.

Další plány?

Jednáme o dalších 15 akvizicích a slovem „jednáme“ míním dosti pokročilá stádia obchodních jednání. Myslím, že nějakých pět šest z nich dokážeme do konce roku dovést k úspěšnému finále. Všechno dohromady i s těmi už zmíněnými by to mělo v letošním a první polovině příštího roku představovat investice ve výši 100 milionů eur. Řekl bych, že to není málo. A budeme nakupovat dál.

Co vás hlavně zajímá?

Shrnu: rezidenční a kancelářské projekty, kde je k dispozici nejen pozemek, ale i územní rozhodnutí a optimálně také stavební povolení. Ale jen v Praze, myslím, že je pro nás dost velká a zároveň nabízí v dnešní době hodně zajímavých příležitostí. Chceme se pustit i do sféry hospitality - neznám dobrý český ekvivalent, mluvím o hotelích i restauracích. A tedy už o hotových projektech, kde je ovšem nějaká možnost rozvoje. Když o tom přemýšlím, jediné, čemu se nehodláme věnovat, je logistika. Tam je trh už rozdělen mezi několik velkých hráčů, těžko jim lézt do zelí.

Mluvíme o miliardových nákupech - z čeho je financujete?

Zatím z vlastního kapitálu. Daramis Group je na trhu už patnáct let a dokázala generovat nemalé sumy. Brzy ale dojde i na půjčky nebo partnerství s jinými investičními nebo developerskými skupinami.

Když se pokládal základní kámen budovy Keystone, to bylo někdy na počátku krize, vyzval jsem své profesní kolegy k rozpohybování trhu, k větší investiční odvaze. Měl úspěch ten váš apel?

V těch intencích, v jakých jsem to tehdy mínil, nikoli. Stalo se ale něco jiného. Na realitní trh přicházejí noví velcí hráči, zmiňme třeba KKCG Karla Komárka, Pentu nebo Proxy Finance. A jsou tady další skupiny, především tuzemské, které o vstupu na pražský trh vážně uvažují. Pro nákupy je tady proto dnes trochu paradoxně více peněz než před několika lety. Pravda, tito investoři jsou opatrní, mají koneckonců mnoho jiných dobrých příležitostí, ale pro tuzemský development nepochybně představují oživení a zároveň akcelerují jakousi generační výměnu.

Myslím, že pánové Passer, Kunovský či Korec na důchod ještě nepomýšlejí.

To je nejspíš pravda, ale struktura developerských společností, které jsou v Praze a Česku aktivní, se přesto mění. A blíží západoevropským standardům. Poměr tuzemských a zahraničních developerů na

pražském kancelářském trhu už pomalu činí 50 : 50, na trhu rezidenčním zase stoupá podíl zahraničních firem, když donedávna byl takřka výhradní doménou těch domácích. Praha se v těchto ohledech začíná podobat Vídni či Berlínu.

O budoucí podobě pražského realitního trhu se hodně mluví. To je jakási doména konzultačních firem, které ovšem současnou krizi či recesi nijak nesignalizovaly a sklidily za to hodně kritiky. Vy sám jste pár let působil ve společnosti Jones Lang LaSalle - jak toto „selhání“ vidíte vy osobně?

Víte, poradci či konzultanti jaksí logicky musí být trochu více optimističtější, než je samotná realita. A to platí v jakékoli oblasti ekonomiky. Nemohou sice faktický stav věcí falšovat či zamlčovat, jejich posláním ale je vybírat z ní to lepší, to perspektivnější. Protože nakonec všechno podnikání je hodně o psychologii. A co se týká mezinárodních konzultačních firem, jako je třeba JLLS - oni mají výhodu toho globálního náhledu, možnost porovnávat vývoj v různých regionech. Díky tomu tržní trendy a tendence určitě vysledují a uchopí dříve než ostatní.

Takže se na jejich prognózy a informace máme spoléhat?

Řekl bych, že ano, byť samozřejmě s jistou výhradou, určitou rezervou. Jsou ale věci, na které ani tito globální odborníci nestačí. Například si už delší čas s kolegy lámeme hlavu, proč jsou ceny rezidencí v Praze nižší než třeba v Bělehradě či Kyjevě. Proč je na tomto poli česká metropole se svou výjimečnou geografickou polohou, kvalifikovanou pracovní silou a víceméně komfortním životním stylem tak podceňována. Není překvapivé, že v Praze stojí byty méně než ve Vídni či Paříži, ale proč jsou levnější než v metropolích Ukrajiny, Srbska či Bulharska? To je nevysvětlitelné, to je opravdu záhada.

Zdá se nicméně, že vás to moc netrápí a že vůbec budoucnost vidíte poměrně dobře?

Je to jako vždycky: pro někoho je krize problém, pro jiného příležitost.

Milorad Miškovič je jedním z protagonistů 11. ročníku mezinárodní odborné konference Real Estate Market > Autumn 2012, která se koná ve čtvrtek 18. října 2012 v Clarion Congress Hotelu, Freyova 33, Praha 9. Více informací na <http://www.stavebni-forum.cz/...mnl/index.php?....>.

16.10.2012 08:26, Petr Bým