

# ANKETA: český development a zahraniční trhy



Author: Petr Bým | Published: 31.05.2018

Expanze je jedním z důsledků a současně i podmínkou úspěšného podnikání ve všech oblastech ekonomiky, když větší společnosti musí vždy zvažovat i pronikání na zahraniční trhy. Platí to i pro development - a je všeobecně známo, že někteří protagonisté tohoto sektoru už mimo území České republiky své projekty realizovali. Na jejich zkušenosti i plány a úvahy těch, kteří zatím působí jenom na domácí půdě, jsme se zeptali v rámci ankety.

1. *Český development na své domácí půdě naráží na lečjaké překážky a bariéry. Jedna z cest, jak se jim vyhnout, je expanze do zahraničí - uvažujete o ní, nebo jste ji dokonce už provedli?*
2. *V úvahách o aktivitách v zahraničí se z mnoha důvodů musí na předním místě objevit Slovensko. Jak hodnotíte možnosti českého developmentu na jeho trhu?*

## Evžen Korec, EKOSPOL

1. Nedávno jsme zvažovali jeden projekt v Rusku, který bychom realizovali s jednou tamní velmi významnou stavební firmou. Podobně jsme jednali se zástupci čínského developera a stavební firmy o našem angažmá v Číně. Ani jeden projekt však není nyní v takovém stavu, že by byl blízko realizaci.
2. Slovensko zatím nijak neprověřujeme. Stále se zaměřujeme na Prahu a nejbližší okolí. Vlastníme zde přes půl milionu metrů čtverečních, na kterých chceme v nejbližších letech postavit pět tisíc bytů. Máme tedy dost práce zde. Obecně se dá říct, že pokud chce někdo někde začínat jakýkoliv development, tak bez vlastnictví pozemků to nelze. Vstupovat na rozvinutý developerský trh v jiné zemi je možné jen v takovém případě, že tam vlastníme pozemky. I tehdy je však lepší, pokud spolupracujeme s místní firmou, která v daném prostředí a lokalitě dlouhodobě působí."

## Ján Horváth, CTR

1. Skupina CTR je jako jedna z mála českých investičních společností na zahraničních trzích dlouhodobě aktivní. Kromě Prahy působíme také v Drážďanech, Regensburgu, Košicích a Bratislavě - stavíme zde aktuálně 906 bytů a více než 14 000 metrů čtverečních obchodních ploch. Začátek našich zahraničních investic byl zčásti dílem náhody a zčásti dán i vývojem skupiny samotné, kdy se nám historicky podařilo získat zajímavé pozemky v různých zemích. Dnes ale - zejména ve světle špatných legislativních podmínek investiční a rozvojové činnosti v České republice - je pro nás působení v zahraničí klíčové. A musím říci, že i velmi úspěšné. To nutně nemusí znamenat vždy ty nejvyšší marže, ale prostý fakt, že na těchto trzích lze projekty spolehlivě naplánovat z hlediska časových a finančních investic a tyto projekty pak jsou skutečně v daném časovém rámci realizovány

a uplatněny na trhu. Což v České republice do značné míry možné není.

2. Na Slovensku jsme náš první projekt začali realizovat v roce 2007 a dnes jej již devátým rokem úspěšně provozujeme. Od té doby se slovenské aktivity staly významným pilířem naší činnosti. Ačkoli je Slovensko geograficky na východ od České republiky, naše zkušenosti na místě hovoří o tom, že v oblasti komunikace s investory i rychlosti povolování nové výstavby je mnohem „západnější“. I když samozřejmě také zde existují výjimky, kdy jsou stavební záměry blokovány, ať už cíleně, nebo pouhou nečinností, zdaleka se s tím nesetkáváme tak často jako v České republice. Co se týče poptávky, tak ta je na Slovensku z hlediska objemu vzhledem k velikosti a množství obyvatel srovnatelná s Českou republikou. Z hlediska kupní síly je samozřejmě nižší, ale nižší jsou i stavební náklady a ceny pozemků. Pro investora zvyklého podnikat v Česku tedy Slovensko v úvahu připadat může.

#### **Radim Passer, PASSERINVEST Group**

1. Zatím jsme expanzi mimo území České republiky neprovedli a aktuálně o ní ani neuvažujeme. Nicméně překážky a bariéry výstavby v Praze i jinde v ČR jsou mnohdy stupidní, neboť s jejich pomocí „efektivně“ trestáme jako Češi především sami sebe.
2. Trh je to menší, ale podmínky snad již nemohou být horší než u nás doma. Takže - proč ne?

#### **Leoš Anderle, SEKYRA Group**

1. O expanzi z vámi uváděných důvodů uvažujeme, díváme se na projekty ve vybraných lokalitách, jako je třeba Berlín nebo Londýn. Na druhé straně má development hodně lokálních specifik. Má-li dobře fungovat, je třeba mít na místě velmi dobře samostatně fungující tým, což není organizačně snadné zajistit, zejména zůstává-li těžiště našeho zájmu stále v Praze, což dlouhodobě předpokládáme.
2. Na Slovensku jsme už projekty úspěšně realizovali. Náš lokální tým fungoval samostatně, výhodou je rychlá dostupnost, absence jazykových bariér a právní prostředí vycházející ze stejných základů, což na druhé straně ale přináší i podobná rizika jako v Čechách. Velikost trhu je navíc limitovaná, takže návrat na tento trh neplánujeme.

#### **David Jirušek, FINEP Holding**

1. FINEP svou expanzi do zahraničí realizoval před více než deseti lety. Naše první „mezinárodní rozkročení“ bylo logicky na Slovensko do Bratislavy a proběhlo ještě v době před zásadním zpomalením či zablokováním povolovacích procesů v Praze. Bratislavu jsme již tehdy vnímali jako velmi zajímavý a pro velikost firmy, jako je ta naše, ideální trh. Tzv. středoevropský klient a jeho potřeby bydlení v Bratislavě nebo v Praze jsou velmi podobné. A my dnes v Bratislavě stavíme nebo připravujeme nejenom moderní rezidenční bydlení, ale nabízíme i prostory pro retail. Druhým zahraničním projektem českého FINEPu je Mongolsko. Zde jsme za pět let postavili a předali do užívání 300 moderních bytů a dalších 240 bytů se zde aktuálně staví nebo připravuje ke stavbě. V Mongolsku jsme tak do minulého roku postavili byty již za jednu miliardu českých korun. Celkově na pozemcích, které v mongolském Erdenetu vlastníme, plánujeme výstavbu celkem dvou tisíc bytů. Ty budou tvořit, včetně obchodů a dalších prostor novou městskou čtvrť druhého největšího mongolského města. Bohužel musíme konstatovat, že se stále rostoucími omezeními, administrativou, byrokracií a velmi problematickou legislativou, které v dnešní době doprovází výrazné omezování rezidenční výstavby v Praze, investujeme stále více v zahraničí. Z přibližně dvou miliard korun, které společně s bankami investujeme ročně do výstavby našich rezidenčních nebo administrativních projektů, jsme před deseti lety investovali asi jen 12 % mimo Prahu. Dnes je to už přes 50 %, kdy tyto investice směřujeme jak do našich zahraničních projektů, tak i do projektů mimo

pražský rezidenční nebo administrativní segment. Tento odliv našich investic mimo projekty v Praze je bohužel smutným jevem dnešní velmi komplikované a rezidenční výstavbě nepřející situace na trhu.

2. Bratislava je v mnohém podobná Praze. Je středobodem ekonomiky, kultury, politiky státu, stejně tak i místem, které neustále „nasává“ nové obyvatele. Ti do města přicházejí nejenom za prací, ale také za komfortem bydlení v evropském velkoměstě. A stejně jako v Praze, tak i v Bratislavě stále chybí, v celkovém počtu nemovitostí, nová moderní výstavba, která by zastavila nebo minimálně zpomalila stárnutí bytového fondu. Bratislava, obdobně jako Praha, také řeší i podobné problémy - stále chybějící moderní městskou infrastrukturu, špatnou dopravu, nedokončené páteřní či transportní komunikace i kompletní rozvoj města. Ani Bratislava se nemůže do nekonečna rozrůstat do okolní krajiny, ale naopak se musí zahušťovat. Praha i Bratislava patří mezi města s velmi malou hustotou obyvatelstva, do budoucna obě dvě města počítají se zahušťování svého vnitřního prostoru. Podobnost trhu obou měst je pro nás i výhodná v byznysu, protože naše zkušenosti s řešením jednotlivých problémů v daných městech můžeme vždy efektivně zúročit při realizacích nebo přípravách nových projektů v Praze nebo Bratislavě. Hodnocení našeho úspěšného působení na Slovensku můžeme převést jednoduše do pár následujících číselných hodnot. Za více než deset let jsme v Bratislavě zkolaudovali a předali do užívání před 900 nových bytů a další desítky bytů zde nyní máme aktuálně v prodeji. Připravujeme tady i nové rezidenční projekty, ty nabídnou stovky bytů. Za uplynulých deset let jsme na Slovensku postavili byty za více než 2,5 miliardy korun.

### **Marcela Fialková, CENTRAL Group**

1. Development je velmi lokální podnikání a vyžaduje vynikající znalost místního trhu. Naše společnost se proto soustřeďuje na Prahu. Vzhledem k tomu, že tady máme aktuálně v přípravě 40 pozemků a areálů, na kterých časem může vzniknout přes 20 000 bytů, nemáme v současnosti potřebu řešit expanzi do českých regionů nebo dokonce za hranice ČR. Máme totiž v Praze zajištěnu budoucnost pro firmu na mnoho následujících let. Nicméně v minulosti Central Group připravovala expanzi do zahraničí ve spolupráci se silným místním partnerem. Šlo tehdy o Ruskou federaci, nicméně ještě před realizací naše společnost z jednání odstoupila z obchodních důvodů. Později se ukázalo, že se tak stalo skutečně za pět minut dvanáct. Za relativně krátký čas po tomto rozhodnutí se ruský realitní trh razantně propadl a nastalo období ekonomických sankcí ze strany EU.
2. I přes naše výhradní zaměření na pražský trh jsme před několika měsíci zvažovali velmi výjimečnou nabídku pozemků v centru Bratislavy, nicméně nakonec nedošlo k dohodě.

### **Jan Řežáb, JRD**

1. První úvaha pražských developerů většinou směřuje k expanzi mimo hlavní město, jehož rezidenční trh svazuje řada omezení - například stále se prodlužující povolovací proces u nových projektů nebo nedostatek volných pozemků. V tomto směru již vedeme řadu konkrétních jednání o projektech v Plzni, Liberci a dalších zejména krajských městech, když některé pozemky jsme již koupili a první projekty připravujeme. O expanzi do zahraničí rovněž uvažujeme. Analyzovali jsme několik zahraničních trhů a nyní prověřujeme reálné možnosti developmentu na Slovensku, v Polsku a v Německu. Několikrát jsme již byli v závěrečné fázi akvizice projektů zejména v Německu, ale dosud jsme žádný projekt či pozemek nekoupili.
2. Slovensko se přirozeně v našich úvahách objevuje. Tamní trh se z hlediska rezidenčního developmentu velmi dynamicky rozvíjí, proto také již podnítil zájem několika českých developerů. My bychom se zde mohli uplatnit s environmentálně šetrnými projekty, protože ty na slovenském trhu chybí. Ve Slovenské republice už realizovala investice naše energetická divize, takže určitá specifika místního právního a podnikatelského prostředí jsme již mohli okusit. Větší potenciál v rezidenčním developmentu než na Slovensku však teď vidíme v Polsku.

Photo by [Heidi Sandstrom](#). on [Unsplash](#)

Petr Bým

---

31.05.2018 08:00, Petr Bým