

Jaroslav Vondříčka, V Invest CZ: Opíráme se o diverzifikaci našich produktů



Author: Petr Bým | Published: 09.09.2016

V Invest má za sebou přes dvacet různých projektů, ale myslím, že vás všichni považují za mistry komorního rezidenčního luxusu?!

Trh to asi tak vnímá, ale my to tak necítíme. Jak jste říkal, máme za sebou řadu projektů, a to včetně takových, jako jsou Zahrady Uhříněves či plzeňská Nová Valcha - a tady se pohybujeme v nižším středním segmentu bytové výstavby. Řekl bych, že máme projekty ve všech kvalitativních kategoriích. Odvíjí se to od charakteru pozemku, který máme k dispozici a kterému musí projekt odpovídat. Vždy chceme, aby náš projekt realitním poměrům v lokalitě prospěl - to znamená, aby nemovitosti měly trvale udržitelnou hodnotu. A stejně tak musí lokalitě odpovídat i jeho kapacita či hmota, musí prostě mít přiměřený plošný standard. Pokud stavíme investiční byty, pak samozřejmě bereme v potaz další faktory.

Jaké?

Jsou dva: o byt musí být na trhu zájem. Dobře a rychle pronajmout je základní požadavek na tento typ rezidencí. Podle našich zkušeností to vyžaduje hlavně snadnou dopravní dostupnost. Druhý parametr je ryze ekonomický: máme za to, že minimální výnos, který zajistí zájem investorů, jsou dnes 3 %, ideálně 5 - 6 %. Od toho se pak samozřejmě odvíjí cena bytu.

Nabízíte v současnosti takové byty? Nedávno jste dokončili projekt WhiteGray Residence v pražském Podolí ...

WhiteGray Residence je v našem portfoliu typickým příkladem rezidenčních bytů, tedy takových, v nichž kupci hodlají bydlet. Něco podobného nyní chystáme i na smíchovských Hřebenkách. V krátké době ale chceme trhu investičních bytů nabídnout hned dva projekty - v Kobylisích a na Proseku.

Před chvílí jste zmínil váš plzeňský projekt - je to poměrně unikátní věc, jen málo pražských developerů v minulosti zamířilo do regionů. Můžete přiblížit jeho pozadí?

Dnes se mi o tom už mluví dobře, ale prožili jsme s tím projektem hodně krušné časy. Nová Valcha má dlouhou historii. Počátek sahá až do roku 2006. Tehdy byla i v regionech docela silná poptávka po projektech ze strany velkých developerských firem. Náš původní záměr tak byl ryze spekulativní - chtěli jsme pozemek pro výstavbu připravit a pak prodat. Bohužel se všechno trochu protáhlo, začala krize a v tom okamžiku se začaly jeho původní dimenze - celkem mělo jít o 1 400 bytových jednotek - jevit jako naprosto utopické. A stejně nereálná se jevila i možnost výhodného prodeje. Takže jsme s projektem začali nakládat jako s vlastním a přepracovali ho tak, aby byl přiměřený novým podmínkám. To mluvím hlavně o redukci jeho objemu. Skončilo to dobře - postaveno a prodáno je už zhruba 140 jednotek v bytových i rodinných domech. Cílem je 500 - 600 bytů, které budeme na trh umisťovat po etapách. Poptávka je slušná, nemůžeme si stěžovat.

Mezi vašimi projekty je pozoruhodné také angažmá ve Waltrovce?!

To je také další historie, ovšem úplně jiného druhu. My jsme do tohoto projektu vstoupili v době, kdy Penta měla za sebou jen kancelářské projekty a s rezidenční výstavbou neměla žádné zkušenosti. V Invest na sklonku minulé dekády, tedy ještě v dobách krize, jako co-developer proto připravil masterplan rezidenční části Waltrovky, pro který jsme získali územní rozhodnutí a dokonce i stavební povolení pro první etapu. Celkově jsme celý náš projekt opírali o dva základní principy: výstavbu po etapách a multiproduktovou nabídku, jinak řečeno - byty různých kvalit, a tedy i cen. Máme za to, že pro projekt takových rozměrů se jednotný stříh či styl nehodí. Ale nyní už je to jen záležitost Penty - ta si totiž v mezidobí vybudovala vlastní rezidenční tým a my jsme se z partnera změnili v konzultanta.

Už několikrát jste zmínil krizi. Dnes po ní na rezidenčním trhu není ani potuchy, ostatně i ve vašem posledním dokončeném projektu WhiteGray Residence už máte skoro vyprodáno - a to jde o byty v té vyšší cenové kategorii. Kdypak tyto dobré časy skončí? Někteří prognózují ještě tak dva tři roky?!

Nechtějte ode mne slyšet žádné datum. Už proto, že je to otázka pro finančníky. Prodejní boom je hlavně a především výsledkem výjimečně snadné dostupnosti hypoték. Bohužel včetně těch 100%, což považuji za nebezpečné - až se sazby zvýší, mohlo by to způsobit velké problémy. A zvednou se v tom okamžiku, kdy ČNB přestane regulovat kurz koruny a ten vzroste. Kdy se to stane, to opravdu nevím. Nicméně - případného zpomalení odbytu se nebojíme.

Není to právě proto, že se většina vašich projektů řadí do té nejvyšší kategorie? Je to taková stará pravda: bohatí jsou bohatí stále bez ohledu na nějaké krize. Takže luxus jde na odbyt vždy!

Ale tak to není. Bohatí lidé samozřejmě ani v krizi nezchudnou, to je pravda, ale vždy pečlivě počítají - a v

krizích to platí dvojnásob. K tomu jsou podstatně obezřetnější, nepodléhají mediálním kampaním, mají přístup k relevantním informacím, včetně údajů o konkrétních projektech, dlouze zvažují rizika. Krátce řečeno: jsou konzervativní. Když říkám, že se nějaké nové recese či podstatnějšího zpomalení prodeje neobáváme, pak se přitom opírám o diverzifikaci našich produktů. Trhu nabízíme nejen bytový luxus, ale i běžnou kvalitu či investiční byty, to je naše prevence před případnými problémy.

Zdá se být naprosto jasné, že z té recese, která realitní sektor postihla na přelomu minulé a současné dekády, se development už dostal. Platí to i o vašich dodavatelích? Architekti stále mluví o zakázkách v ceně 30 % reálných nákladů, stavaři zase o záporných maržích?!

Budu kontrovat. Když dnešní situaci porovnáme s poměry, které na dodavatelském trhu vládly v letech 2007 - 2008, tak se ten pohled úplně změní. My jsme tehdy měli obrovské potíže vytendrovat stavební firmu s rozumnými cenami. A když už jsme někoho sehnali, bylo riziko poukázat na jakoukoli nekvalitu či nedostatek - to prostě dodavatel ze stavby odešel. To byl výsledek enormního přehřátí trhu. Takže já bych ty dnešní ceny porovnával raději s obdobím 2004 - 2006. A mám dojem, že jsou víceméně stejné. Navíc si myslím, že kvalitní firmy ani v krizi neměly nouzi o kvalitní zakázky. Tehdy jsme si všichni sáhli na dno a samozřejmě nikoli všichni přežili. Hlavně ti, kteří sázeli na jednu velkou zakázku či jednoho zákazníka, zkrátka na jednu kartu. Šanci mají za všech okolností jen ti, kteří myslí na zadní kolečka a diverzifikaci své produkce.

09.09.2016 08:00, Petr Bým