Omar Koleilat, Crestyl: Díky krizi se náklady developmentu dostávají na rozumnou úroveň

Author: SF / Petr Bým | Published: 10.03.2010

V poslední době začínají developeři o realitní krizi mluvit jako o pozitivním jevu. Přidáte se?

Skoro ano. Jistě, krize nám zpomalila realizaci projektů, brzdí prodej, nutí jít dolů s cenami, redukuje i naše zisky. Ale na druhé straně: náklady se dostávají na rozumnou a únosnou úroveň, ať už mluvím o cenách pozemků či stavebních prací. Pomalu tak míra zisku v nových projektech začíná odpovídat míře rizika – v předchozích dobách příliš velký podíl na maržích měly právě stavební firmy. Také se zužuje okruh developerů, to pro nás znamená menší konkurenci, hlavně v oblasti nákupu pozemků. Banky dříve půjčily takřka každému, to už skončilo.

Vedla krize také k nějakým změnám uvnitř vaší společnosti?

K efektivnějšímu nastavení všech kontrolních procesů. To zajišťuje, aby produkt byl vždy dobrý, a to bez ohledu na subdodavatele, kteří se podílejí na jeho realizaci.

Za nejdůležitější „produkt“ Crestylu dnes asi považujete Libeňské doky. V jakém stadiu je tento projekt?

Právě teď byly zahájeny demoliční práce, počítáme s tím, že počátkem léta začneme stavět. První etapa by měla být dokončena někdy na přelomu let 2011 a 2012.

Co ta první etapa představuje?

Je to 60 bytů a zhruba 10 000 metrů kancelářských ploch. To představuje investici někde mezi 800 miliony až jednou miliardou korun.

Poptávka po bytech je slabá, ceny klesají. Zač bude v Libni prodávat byty Crestyl?

Počítáme s 80 000 korunami za metr plochy – to je cena vyššího středního segmentu, za kterou nabízíme vysoký luxus.

Proti proudu staví REKG, za Libeňským mostem zase skupina Lighthouse. Rozsah všech plánovaných projektů v této lokalitě je značný a nějaká kooperace by asi byla na místě. Spolupracujete?

Lighthouse je pro nás přes řeku, to s námi moc nesouvisí, je to také jiný segment kvality. S REKG a Sergem Borensteinem ale jsme v kontaktu, konečně historicky jsou Libeňské doky původně jejich projekt. Nekonkurujeme si, naopak. Čím více projektů, tím rychlejší rozvoj celého Karlína a Libně. Takže netrpělivě čekáme i na zahájení výstavby na Rohanském ostrově. V Karlíně a Libni je k dispozici kvalitní infrastruktura, zatím ne úplně využitá. Navíc je to území cenné i z architektonického hlediska, v Praze podle mne z hlediska designu už teď představuje high-end. Smíchov je trochu moc krabicovitý, na Pankráci je zase příliš mnoho paneláků. Karlín už dnes nabízí atraktivní mix kvalitní staré i nové architektury.

Myslíte, že do budoucna bude architektura hrát v komerčním developmentu větší význam než dosud?

Já jsem vzděláním architekt a proto Crestyl odjakživa tuto stránku svých projektů nepodceňoval.

Samozřejmě to nesmí být na úkor funkce. Každý developerský produkt – to je vedle lokality hlavně funkce, materiál a architektura. Není sice tak úplně snadné najít architekta, který vnímá i komerční stránku věci, ale to prostě musí zajistit developer. My spolupracujeme s renomovanými českými i zahraničními architekty. Všechno se tak pochopitelně prodražuje, proto jsme také nikdy nerealizovali nízkorozpočtové projekty.

Myslíte, že se to stane pravidlem?

Podle mého názoru tady ta architektonická kvalita už je. Změna bude hlavně v tom, že nebudou vznikat architektonicky špatné projekty.

Crestyl se na tuzemském trhu etabloval hlavně svými aktivitami mimo Prahu. Přitom jste je směrovali docela nelogicky – do regionů, kde sociálně-ekonomická situace nebyla a není nijak růžová, severní Čechy, moravskoslezský kraj. Zvláštní?!

Měli jsme dvě možnosti. Buď bojovat s poměrně početnou konkurencí na teritoriu Prahy, nebo být vůdčí silou v regionech. Zvolili jsme to druhé.

Zvolili jste ale pro developera na první pohled nepříliš vhodné regiony. Proč?

My jsme především hledali zajímavé lokality v centru měst. A ty byly k dispozici třeba právě v Chomutově a Mostu. Tady – na rozdíl od Opavy či Jablonce, kde jsme také investovali či investujeme – sociální situace skutečně není ideální, ale všimněte si, že právě v takových oblastech vzniká hodně shopping-center. Lidé tady mají na nákupy více času. Samozřejmě – pokud chcete mít úspěch, musíte svůj produkt přizpůsobit poměrům. Tak třeba nemělo cenu přivést do Mostu luxusní drahé značky. A také musíte věc dobře načasovat. Naším obchodním komplexem v Mostě denně projde 18 000 lidí a to jsme ve městě, jehož populaci představuje 70 000 obyvatel. Provoz jsme ale zahájili až v roce 2008, myslím, že dříve, třeba o čtyři roky, by to nebylo možné. Věci se musí nechat dozrát.

Je development v regionech snadnější než v Praze či Brně?

Jistě. Výrazně levnější jsou pozemky, něco málo se ušetří i na stavebních dodávkách, ale tady už rozdíly nejsou tak velké. Podstatně lepší je ovšem spolupráce se samosprávou. V Chomutově, ale ani v Mostě neklepe na dveře každý den dvacet investorů. Tam ocení i takové věci, jako je vytváření pracovních míst, což dříve leckde pro místní politiky nebyl žádný argument. Pravda, dnes už zase je, to také krize změnila.

A nevýhody regionálního develomentu?

Zisky jsou nižší, odbyt pomalejší. Zisky jsou menší i proto, že v regionech nemůžete realizovat skutečně velké projekty. Podnikatelsky zajímavější je tak vždy shopping-centrum v Praze než například v Jablonci. Ovšem jen pokud je úspěšné. A o to v Praze svádíte boj s řadou jiných developerů. V regionech – pokud správně zvolíte produkt, jeho dimenze a načasování – je šance na úspěch podstatně vyšší.

Zdá se, že přesto všechno vás i Crestyl regiony už omrzely a s nástupem krize jste své aktivity přesunuli do Prahy?!

To se ale opravdu jen zdá. Jednak nejsme v metropoli žádný nováček, připomenu třeba poměrně rozsáhlý bytový projekt Podbaba, jednak v regionech samozřejmě nekončíme. Jinak: krize je ideální čas k nákupu projektů. My jsme fúzí s ICKM před dvěma lety naše portfolio obohatili o osm rezidenčních projektů v Praze. To je naše současná strategie: chceme svůj podíl na trhu rezidenčním i komerčním zvýšit, a to jak v hlavním městě, tak i v regionech. Dnes máme rozpracované portfolio v hodnotě 500 milionů eur v bytové výstavbě a stejná částka připadá i na komerční reality. A budeme nakupovat další projekty. Dnes to jde, ceny na rozdíl od nedávné minulosti už nejsou přemrštěné. To je také pozitivní dopad krize.

Fotografie:
1. Omar Koleilat
2. Obchodní komplex v Mostě
3.-5. Libeňské doky

10.03.2010 09:08, SF / Petr Bým