

Petr Fanta, CODECO: přešlápli jsme na rezidenční nohu



Author: SF / Petr Bým | Published: 09.06.2010

CODECO má poměrně široké aktivity, nicméně vašim klíčovým projektem bezesporu jsou Nové Vysočany. Jak se vyvíjí?

Po pěti letech práce, diskusí a jednání je jasný urbanistický koncept využití našich pozemků v okolí stanice metra Kolbenova. Nově zrekonstruované a pronajaté jsou už tři kancelářské budovy - KCD 13, KCD 4 a KCD 40. A administrativní komplex Kolben Cube je připraven k dokončení. Do jeho výstavby jsme investovali asi sto miliónů korun, jedna budova je postavená z 30-40 %, druhá má připravena podzemní podlaží. Čekáme na prvního nájemce, který se bude moci do prostor, připravených pro něho na klíč, nastěhovat rok po podpisu budoucí smlouvy.

Trh kancelářských prostor je ale stále v krizi. Kdy čekáte obrat situace?

Ta krize je obzvláště hluboká letos a pravděpodobně to o mnoho lepší nebude ani v příštím roce. Takzvaný net demand, tedy rozdíl mezi plochou nově pronajatých prostor novými nájemníky a těmi, z kterých se nájemci odstěhovali, je v Praze za první letošní kvartál záporný. To je nejhorší výsledek od roku 1990. Ještě loni to bylo plus 90 000 metrů čtverečních, letos lze očekávat záporných 10 000 metrů. Obrazně řečeno: atakujeme dno. Dobré je na tom to, že horší to už určitě nebude.

A kdy to bude lepší?

Opravdu těžké věštit, záleží na stavu ekonomiky v celé Evropě, ale já věřím, že už příští rok o něco lepší bude.

Ve Vysočanech ale plánujete i rezidenční objekty?!

Ano, chceme tady postavit zhruba tisícovku nových bytů, ale samozřejmě je nutné začít řešit celou lokalitu. Nemůžeme přece lidem nabízet bydlení vedle prázdných továrních hal, v místě, kde je - kromě metra - jen minimální infrastruktura. Možná se to ale už začíná hýbat. Právě jednáme o spolupráci s rakouskou společností Lutz AG - to je jeden z největších evropských obchodníků s nábytkem. Koupili si ve Vysočanech budovu, kterou tady měl Europamöbel, to je pozemek hned vedle těch našich, a chtějí tam postavit nový obchodní komplex se širokou nabídkou nábytku. To bude pro celou oblast velký impuls

rozvoje.

Takže v tuto chvíli nestavíte nic?

Chystáme tři rezidenční projekty a doufáme, že se stavbou jednoho z nich začneme nejpozději do konce roku. Stavět chceme - ceny stavebních prací jsou právě teď velmi dobré.

O jaký projekt jde?

Bytový dům s 60 jednotkami v lokalitě U podvinného mlýna. Tam už několik set bytů postavila společnost ICKM, my jsme tam nedávno získali snad poslední volný pozemek.

Nové byty ale jdou na odbyt stejně špatně jako nové kanceláře?!

Rozhodně ne! My, tedy CODECO, dnes sázíme na trh s byty. Proto jsme tak trochu přešlápli právě na naši rezidenční nohu. Prodej bytových novostaveb se sice loni propadl o nějakých 30-40 %, na úroveň roku 2006, ale to není žádná katastrofa. Já jsem stavěl a prodával byty už tehdy a také si pamatuji, co se dělo v roce 2005 a předtím. A celková situace na trhu nám v tom podle současných kritérií „špatném“ roce 2006 připadala úžasná. Víte, rezidenční trh se před propuknutím krize utrhł ze řetězu a nyní dochází k přirozenému narovnání ve sféře poptávky a nabídky. Nejde o žádnou katastrofu, jak s oblibou hlásají novinové titulky. Jsem přesvědčen, že dobrá lokalita, promyšlené vnitřní dispozice a správná cena najdou zákazníky i dnes i zítra.

V době, kdy jsou v Praze tisícovky prázdných nových bytů?

Proč by dva či tři tisíce bytů v nabídce měly být problém? Opravdu bylo standardní, když si v minulých letech nebylo z čeho vybírat a často jsme měli na jeden nabízený byt v pořadí pět nebo i osm zákazníků? Copak v jakémkoliv jiném zboží nejsme zvyklí na širokou nabídku, z které pak vybíráme? Jde jen o katastrofické titulky v médiích, reálně se nic strašného neděje. Problém developerů je jenom v tom, že se byty v čase prodávají déle. U takových projektů, jako je třeba náš Kolovrátek v Kolovratech, to zatím znamená namísto osmi bytů měsíčně prodej jen dvou či tří. To pro nás a jiné s podobnými projekty nepředstavuje žádnou pohromu. Jistě, na úrocích z úvěrů se zaplatí více, ale není to nic dramatického.

Prodej prázdných bytů by ale asi bylo dobré akcelarovat. Když pro nic jiného, tak pro náklady na údržbu a urychlené stárnutí prázdných a nepoužívaných budov. Hodně se mluví a nejen mluví o snižování cen, někteří developeři se dostávají už na úroveň 40 000 korun za metr plochy, mimo Prahu ještě níže?!

To jsou ovšem nové projekty v okrajových lokalitách, které se staví za výhodnější ceny stavebních prací. U těch „starých“ se prostě bude muset čekat. Zmínil jsem už náš bytový komplex Kolovrátek. My jsme ho převzali od financující banky v rámci dobré spolupráce. Ten projekt nebyl dobře vyřešený, ale už měl stavební povolení - takových je dnes mimochodem k mání celkem hodně. My jsme na Kolovrátku udělali, co bylo možné. Výsledek je podle našeho mínění velmi dobrý, ale prostor pro snižování cen celý vývoj projektu prostě nedává. Určitě není příjemné si snižovat ziskovou marži placením části provozních nákladů, ale životnost budov je 100 let, takže o rychlém stárnutí nemůže být ani řeč.

S jakými cenami počítáte u vašich nových rezidenčních projektů?

Naprostě záleží na lokalitě, která je určující pro vstupní cenu pozemku a možnou míru jejího zastavění. Ve střední cenové hladině se pohybujeme od 50 000 korun za metr čtvereční. Nemůžeme ubírat na kvalitě a také nechceme cenově soupeřit s masovou výstavbou velkých hráčů typu FINEP, Ekospol či Central Group. My míříme ke klientům náročnějším, kteří ocení naše promyšlená řešení a spíše komorní projekty v zástavbě, kde nemají stovky sousedů a kolem sebe pole.

Už je to zhruba rok a půl, co jste opustil společnost Skanska Reality a poté zamířil do CODECa. Jak se cítíte po téhle změně dresu, je to jiné, liší se ty dvě firmy nějak?

Samozřejmě, že ano. A primárně je to dáno jejich velikostí. Skanska je opravdu velká firma, která má časově náročné systémy rozhodování mířící až do švédské centrály, vedle toho je také značně konzervativní v přístupu k riziku. Už z principu taková společnost nemůže být žádnou štikou v realitním rybníku - což může být CODECO, kde je rozhodování o příležitostech velmi rychlé. Na druhé straně - finanční síla Skansky se s CODECem nedá ani poměřovat.

09.06.2010 09:43, SF / Petr Bým