

Petr Illetško, ANO SD: Na realitním trhu cítíme potenciál



Author: Petr Bým | Published: 04.02.2016

Nebývá tak úplně zvykem, aby se spořitelní družstva - nebo jak se říká kampaňky - angažovala ve sféře financování developmentu. Jde o snahu svézt se na současné konjunkturu výstavby nebo o důsledek vaší dosavadní profesní kariéry, která byla vždy spojená s realitami?

Je to od všeho trochu. Na realitním trhu dnes cítíme potenciál, nepochybně tady jsou četné příležitosti. Naše družstvo navíc potřebovalo zásadní změnu. Ještě před pár lety bylo ve stavu, kdy úročení vkladů bylo příliš vysoké, úvěrová činnost naopak slabá, družstvo zkrátka nevydělávalo. S tím bylo spojeno i nedostatečné personální a kapacitní zázemí. Proces kompletní restrukturalizace začal v roce 2013. Její součástí bylo stanovení nové obchodní strategie. A nezastírám, že developerské úvěry se staly jednou z jejích součástí i díky mé profesní minulosti. Každý z nás přece chce prodat a využít také získané zkušenosti a know-how, které má.

Má ta restrukturalizace už nějaké výsledky?

Ještě jsme to neotočili do kladných čísel. Za loňský rok jsme vykázali mírnou ztrátu, letos bychom se chtěli pohybovat kolem kladné nuly a v roce 2017 už dosáhnout významného zisku. Je určitě na místě říci, že jak tu aktuální, tak kumulovanou ztrátu dokážeme krýt ze speciálního fondu pro krytí ztráty, který jsme vytvořili a naši členové ho naplnili dostatečnou finanční sumou. Stejně tak platí, že se nám přes nové pravidlo takzvané 1/10, které přinesla novela zákona, daří nabírat nová depozita pro financování našich úvěrových aktivit včetně developerských úvěrů.

Předpokládám, že nemáte v hledáčku miliardové developerské projekty?

To máte pravdu, ale nepodceňujte nás. My jsme v posledních letech skutečně velmi vyrostli. Ke konci roku 2015 naše bilanční suma činila podle předběžných výsledků zhruba 1,25 miliardy korun a poskytli jsme úvěry v hodnotě 820 milionů korun - rok předtím to bylo pouhých 267 milionů a v roce 2013 jen 65 milionů. Ale jinak máte pravdu - nabízíme financování projektů v hodnotě maximálně 30 milionů korun. Tedy jinak řečeno: úvěrujeme malý development.

Takže se jedná hlavně o menší rezidenční projekty?

Ano. A vedle toho také o development pozemků, půdní vestavby a rekonstrukce bytových domů. V některých případech také můžeme mluvit o projektech multifunkčních, které jsou kombinací bytů a kanceláří nebo obchodů.

Krátký pohled na váš web jasně naznačuje, že jste dražší než banky, půjčujete za vyšší úrok. Lze to přeložit tak, že se jedná o cenu za ochotu jít do většího rizika?

V tuto chvíli je to pravda jen částečně. My jsme ochotni pravděpodobně přijmout větší riziko než velké banky, ale naše vyšší úročení našich úvěrů je spíše cena za individuální přístup ke klientovi a jeho potřebám a tím i vyhodnocování rizika, než jak to vidíme u velkých bank. My pro developerské úvěry oproti bankovním domům máme mnohem méně standardizovaných pravidel, které nemají potřebnou kapacitu nebo zkrátka nechtějí jít do detailů - přinejmenším u malých klientů. My hledáme u každého projektu zvláště schůdnou cestu a efektivní řešení. To je samozřejmě nákladnější. A vyšší úrok u půjček samozřejmě také odráží vyšší úročení vkladů našich členů.

To zní dobře, banky jsou tradičně opatrné ...

Ale my také nejsme žádní hazardéři. Více než polovinu žadatelů o developerský úvěr musíme z nějakého důvodu odmítnout. Chováme se obezřetně.

A kolik jich dodnes uspělo?

Financování developmentu se na našich úvěrových aktivitách podílí zhruba 20 %, jedná se o desítky případů, kde v průměru jde o částky mezi 15 -20 miliony korun. Z hlediska teritoriálního jsme hodně angažováni v regionech, ani zdaleka se neomezujeme na Prahu.

Je tady také spíše negativně vnímaná socialistická družstevní minulost, ale i současné krachy spořitelních družstev. Renomé družstevního podnikání celkově je u nás trochu pošramocené.

Ano, tak to opravdu je. Ten porevoluční vývoj nebyl optimální, ovšem do značné míry to byl důsledek špatné legislativy, a to nejen té, která se přímo týká družstev. Například požadavek na základní kapitál pro banky - těch stále platných 500 milionů korun - je v rámci Evropy na horní hranici. Takže máme méně bank a to většinou bank velkých, což nekoresponduje s naší malou zemí, zejména pokud budeme mluvit o

financování malého a středního podnikání. Právě tady je prostor pro spořitelní družstva, která mohou optimálně vyplnit mezeru mezi bankovními a nebankovními úvěrovými institucemi.

Někteří vaši oboroví konkurenti přešli do bankovního sektoru. Je to i váš cíl?

V současnosti určitě ne ten hlavní. My si myslíme, a to i na základě reality ve vyspělých západoevropských zemích, že družstevní bankovníctví má i u nás dobré perspektivy. Menší finanční subjekty s větší snahou a schopností jít naproti menší klientele - ty jsou v tržní ekonomice nepochybně zapotřebí a právě to jsou spořitelní družstva. V dlouhodobém horizontu však samozřejmě tuto možnost vyhodnocujeme. Pokud budeme přesvědčeni, že to podpoří naši obchodní strategii, tak zahájíme projekt transformace na banku.

04.02.2016 08:00, Petr Bým