



Úspěch projektu zajistí také vysoká kvalita a přiměřená cena

Má-li být v dnešní době rezidenční projekt úspěšný, musí být v dobré lokalitě, musí nabídnout prvotřídní kvalitu, pokud jde o dispozice bytů, pak i z hlediska architektury a urbanismu. V neposlední řadě záleží i na přiměřené ceně. Jinak má takový projekt podle předsedy představenstva a generálního ředitele společnosti Trigema a. s. **Marcela Sourala** našlápnuto k tomu, aby se stal ležákem.



Skupinu Trigema tvoří hned několik stavebních, developerských a realitních firem. Můžete rozkrýt, co je dnes Trigema a jaká činnost je pro holding tou hlavní?

Skupina Trigema je dnes holdingově uspořádána. Trigema a. s. představuje mateřskou



firmě a následně předává objekt do správy našemu správci. V dnešní době je to velmi neobvyklý model. Nám se však vyplácí. Všichni účastníci procesu mají jeden cíl – odevzdat klientům kvalitní produkt. A po předání díla se o něj i staráme, protože máme o objektu ty nejlepší informace. Sami jsme jej projektovali i postavili. Kdo jiný by měl být kompetentnější při jeho správě? Je to koncept dlouhodobosti, který má obrovské nároky na kvalitu a vysokou úroveň servisu pro klienty.

Trigema je podepsaná pod úspěšným projektem Barevné Letňany. Co musí v době krize projekt splňovat, aby byl úspěšný?

Stručná charakteristika v dnešní době úspěšného rezidenčního projektu je lokalita, kvalita a cena. Lokalitou se rozumí dobrá dopravní obslužnost (metrů na „dostřel“), občanská vybavenost (školy, školy, obchody a služby v místě projektu). Kvalita začíná promyšlenou a účelnou dispozicí bytů a končí architekturou a urbanismem. To vše je potřeba nastavit tak, aby bylo možno realizovat cenu projektu v rozmezí 40 až 50 tisíc korun za metr čtvereční. Jinak se projekt stává „ležákem“.

Z jiného soudku je projekt VTP v Roztokách u Prahy. Co plánujete realizovat v této lokalitě a v jakém časovém harmonogramu?

Jde o projekt vědecko-technického parku – přibližně čtyři tisíce metrů čtverečních využitelných ploch sestávajících z výzkumných pracovišť a kancelářských prostor. Plánujeme instalovat zařízení pro výzkum motorů. Vše se realizuje ve spolupráci se strojní fakultou ČVUT a dalšími, především soukromými firmami, které se danou problematikou zabývají. Projekt je podporován evropskou dotací z programu PROSPERITA. Významnou část equity do projektu vložila Trigema a zbylé dlouhodobé financování zajišťuje Komerční banka. Dnes jsme ve fázi dokončované hrubé stavby. Kolaudaci plánujeme v srpnu 2011 a spuštění provozu od ledna 2012. Troufám si říct, že jde o jeden z technicky nejsložitějších objektů realizovaných v ČR. Abychom zajistili požadované parametry projektu, museli jsme se seznámit s fungováním několika obdobných pracovišť v Evropě. Navržené řešení je ojedinělé, respektující všechna přísná technická a hygienická kritéria.

Angažujete se také v jednom z prvních porevolučních větších projektů družstevní výstavby – v budování bytového

projektu Písková. Liší se nějak spolupráce s bytovým družstvem a jiným soukromým investorem?

Ano. BD Písková je mimořádný počín v dnešní době družstevního vlastnictví bytů. Jsme rádi, že si nás SBD Pokrok vybralo. Vzhledem k tomu, že je výstavba bytových domů náš core business, můžeme investořovi poskytnout spoustu poznatků a doporučení, které se při výstavbě, prodeji nebo správě budou hodit. To je naše nadhodnota.

Je ještě nějaký projekt kromě tří zmíněných, na kterém nyní Trigema pracuje?

Samozřejmě. V současné době připravujeme dvě akvizice do rezidenčních projektů v Praze 5 a Praze 18. Koncept rodinného lyžování na Monínci chceme zopakovat i na Šumavě a za zmínku stojí i snaha o realizaci vzdělávacího projektu v Praze. Obecně platí, že se nebráníme jakémukoli smysluplnému projektu s dlouhodobou udržitelností.

Jak činnost Trigemy poznamenala krize, jaká jste museli přijmout opatření?

Významně. V letošním roce obrát i zisk skupiny vzroste o zhruba 25 procent. A obdobného navýšení chceme dosáhnout i v roce příštím. Krizovým opatřením bylo zvýšení našich investic. Na jedné straně do vlastních rezidenčních i nerezidenčních projektů a na druhé do posílení IT technologií ve firmě, které nám umožňují zvyšovat produktivitu práce. Jako jedna z mála firem na trhu jsme intenzivně přijímali nové spolupracovníky do našich řad.

Jedním z pozitivních dopadů krize mělo být tak trochu vyčištění českého realitního trhu. Došlo k tomuto procesu, co je potřeba udělat pro ozdravení realitního trhu?

Nic. Vše udělá trh. Bohužel to bude ještě chvíli trvat. A do té doby bude postaveno ještě pár nesmyslných rezidencí, které nebudou odpovídat potřebám a očekávání společnosti. Až se developerský trh uklidní a opět se naučí střídmosti (tj. bude stavět jen to, co se prodá), nebudeme od neznámých firem s nulovou historií slýchat o připravovaných projektech tu se sedmi sty, tu s tisíci byty, které budou v příštím roce zahájeny. Spekulantí odejdou. A klienti se stále častěji budou obracet na firmy s historií, dobrou referencí a dlouhodobým servisem.

Na jaře jste si postěžoval, že českému realitnímu trhu chybí ověřená data o prodeji bytů i jasná pravidla pro stanovení cen

společnost. Hlavními aktivitami jsou stavební a developerská činnost zajišťovaná prostřednictvím Trigema Building a. s. a Trigema Development s. r. o. Následuje společnost Trigema Real s. r. o. zabývající se správou nemovitostí (v lednu bude přejmenovaná na Trigema Facility), hotel a kongresové centrum Academic v Roztokách a sportovní a lyžařský areál Monínec. A nesmíme zapomenout na Vědecko-technický park Roztoky, který se v současné době staví.

Jak postupujete při realizaci projektů? Dáváte přednost firmám z vlastní skupiny, nebo cizím? Je spíše výhodou, či nevýhodou mít v jednom holdingu tolik různých firem?

Co umíme, to realizujeme prostřednictvím firem ze skupiny. Projektové a stavební práce zadává developer naší stavební



nemovitostí. Platí to stále, či se udělaly nějaké kroky k nápravě této situace?

Po půlroce je znát posun. Sami developeři začali trh více sledovat a sbírat data pro statistické vyhodnocování. Trh potřebuje aktuální data o aktuální nabídce a prodeji bytů. Ty nám není schopen ČSÚ poskytnout, protože je nemá. Trigema shromažďuje podrobná data od května a dnes již máme dostatek informací o tom, jak se byty prodávají a co se na trhu děje. Sledujeme asi 220 aktuálních pražských rezidenčních projektů (upřesňuji, že každá etapa je pro nás projekt). Od začátku roku 2011 chceme na našich webových stránkách jednou za měsíc vydávat souhrnnou zprávu o aktuálním dění na trhu. Uvidíme, jak se nám to podaří. Už teď registrujeme silný zájem především ze strany médií.

Kdo by měl být správcem ověřených dat a kdo by měl stanovit pravidla určování ceny nemovitosti?

Odpověď na tuto otázku není tak jednoduchá, jak se zdá. Pokud by měl fungovat nezávislý správce ověřených dat, je potřeba vyřešit, kdo a jak bude tohoto správce financovat. A kdo donutí stavitele bytů zveřejňovat data tak, aby se dala správně vyhodnocovat? To už by zavánelo regulací, a to dnes nikdo nechce. Domnívám se, že cesta bude jiná. Půjde o porovnávání statistických dat společností, které se touto problematikou soustavně zabývají. Stejně jako předpověď počasí (kde je zdrojů a modelů více) a se stejným závěrem – někdy to vyjde a někdy ne. Většina statistik a modelů na nás chrlí přesná čísla. Zdrojová data a informace jsou však velmi nepřesná

nebo nejsou algoritmizovatelná. Proto se někdy při pohledu z okna díváme, co nám meteorologové předpovídají.

Jaký dopad na realitní trh bude mít plánované zvýšení sazby DPH a neplánované zachování výjimky u stavebních prací pro bytovou výstavbu?

Zásadní. Pokud bude snížena sazba DPH zvýšena jednorázově a zásadně, dojde k umělému navýšení poptávky po bytech. Takové „developerské šrotovné“. Určitě to pomůže těm bezmála třem tisícům dokončených, ale neprodaných bytů na pražském trhu s nemovitostmi. Po odeznění přechodných ustanovení očekávám opětovné znuraznění trhu s byty. Alespoň na rok dva, než se opět vyrovná poptávka a nabídka.

Stavebních zakázek na trhu ubývá, propad je zejména u státních zakázek. Můžete tento propad vyrovnat vlastní investiční činností, nebo hrozí, že budete muset své stavební aktivity utlumit?

Struktura našeho obrátu je dlouhodobě podobná. Téměř 40 procent objemu dokážeme zajistit vlastními developerskými projekty nebo vlastní investiční činností. Další 20 procent získáme v sanacích a zateplování stávajícího bytového fondu (především panelové domy) a zbytek teprve hledáme na stavebním trhu. A tam se zaměřujeme na opakované projekty (rekonstrukce či novostavby) pro investory především z privátní sféry. Takže, jak jsem hovořil již v úvodu, pro příští rok plánujeme zvýšení obrátu ve všech oblastech našeho podnikání.

Vedle firem podnikajících at už v oblasti realit, či ve stavebnictví vlastní Trigema i dva projekty – Monínece a Academic hotel. Proč jste si tyto projekty nechali a jak se na jejich návštěvnosti podepsala krize?

Oba projekty jsou výsledkem našich investičních aktivit a zapadají do strategie diverzifikace podnikatelských aktivit v rámci holdingu. Máme silnou stavební a developerskou část. Monínece a Academic jsou základem pro vznik subholdingu cestovního ruchu. A čtvrtou oblast teprve připravujeme. Monínece krizi nepocítil. Je vybudovaný v jedné z nejlepších spádových oblastí pro lyžování v ČR. Středně velká města typu Tábor, Písek, Sedlčany, Příbram, Benešov jsou jen pár desítek kilometrů od Monínce. Odtud k nám přijíždí téměř dvě třetiny našich klientů. A zbylá část je z 80 kilometrů vzdálené Prahy. A naše koncepce samoobslužné restaurace u nástupu lanovky je v českých horách ojedinělou záležitostí. Hotel Academic v Roztokách u Prahy není klasickým hotelem. Jde o školici a kongresové centrum. Začátkem roku jsme zaznamenali úbytek obsazenosti v souvislosti se šetřením firem na každém kroku. Naše reakce byla rychlá. V létě jsme provedli remodelling dvou restauračních provozů (ze tří stávajících), připravili jsme novou nabídku jídel a nápojů a na podzim šla obsazenost zase nahoru.

Trigema spolupracuje s Nadací Paraple, za přístavbu Centra Paraple jste obdrželi zvláštní cenu při vyhlašování soutěže Best of Realty. Jak spolupráce z vaší strany vypadá?

S Centrem Paraple spolupracujeme již od roku 1998. Tehdy jsme byli vybráni, abychom přestavěli původní mateřskou školku na rehabilitační centrum pro vozíčkáře. A než rekonstrukce skončila, figurovala Trigema jako jeden z mnoha subjektů podporujících potřebné. Dnes jsme hlavním partnerem této obecně prospěšné společnosti a kromě pravidelných a každoročně se zvyšujících finančních darů se snažíme bezplatně pomáhat i doporučeními, jak dnes již velkou nadací řídit. Ne v sociální a zdravotní oblasti. Pouze při sestavování rozpočtu, manažerském řízení, personálistice, IT, správě budovy apod. I tak je to hodně práce, na které se s velkým zaujetím podílí spousta lidí z Trigemy. A za to chci všem poděkovat. Bez našich lidí by Trigema nebyla tam, kde je. To není nic nového. To všichni vědí. Říkám to jen pro jistotu.

Tomáš Johánek