

Marcel Soural: Ročně chceme dodat n

Klienti jsou dnes velmi dobře informováni a poučeni. Věci, že když si o slevu neřeknou, tak ji nedostanou. Také mají určitý finanční limit, za nějž už nechtějí jít. Už neplatí, že si vyhlédnou byt a teprve potom lepší finanční zdroje jako vlastovčí hnízdo, říká šéf společnosti Trigema, kterou kromě developmentu živí stavařina, hotel nebo třeba horské středisko ve středních Čechách.

E15: Uvádíte, že celková plocha všech nabízených bytů (10 590) se blíží k hranici 700 tisíc metrů čtverečních – to je jako jedenáctipatrová budova pokrývající plochu spartakiádního stadionu na Strahově. Vzhledem k tomu, že více než dvě třetiny bytů jsou volné – jaká je to podle vás zásobárna pro Prahu? Na dva tři roky?

Je to trojnásobek toho, co se prodalo za minulý rok. Týdně se teď prodá 60 až 70 bytů. To není žádná hitparáda. Muselo by se týdně obchodovat alespoň sto bytů, aby se zásoba začala ztenčovat. Zatím to ale tak nevypadá. Navíc s rostoucí poptávkou roste i nabídka developerů. Takže místo aby nabídku a poptávku přiblížili, vrhají na trh nové byty. Vlivem zpráv kolem změny DPH se poptávka mírně zvýšila – loni se týdně prodávalo zhruba 50 bytů. Vysněný efekt se ale nedostavuje. Množina volných bytů se naopak bude dále zvyšovat. Podle našich prognóz se letos v Praze prodá tři až tři a půl tisíce bytů a počet „ležáků“ se ještě zvýší o stovky. Procitnutí nastane v příštím roce. V roce 2013 pak přijde „developerská doba ledová“. Vláda nám připravila smrtící koktejl. Místo aby podpořila investice, tak je škrtá, ruší podpory bydlení a zvyšuje DPH.

E15: Na druhé straně proklamace, že investice do stavebnictví rozhýbají ekonomiku, jsou podle ekonoma Pavla Kohouta bludem. V Japonsku se stavěly silnice nebo přístavy i v poslední vesnici a země má největší dluh na světě – 200 procent DPH.

Nejsem si jist, jestli je dobré srovnávat Česko s Japonskem. Neznám



Foto Trigema

➤ Marcel Soural (45)

V roce 1988 dokončil studium Stavební fakulty ČVUT. O šest let později se stal spoluzakladatelem společnosti Trigema. Od roku 2006 je jejím jediným akcionářem.

všechny potřebné informace o japonské ekonomice. O české ano. Naše vláda zastavuje investice a navíc škrtá podporu stavebního spoření a hypoték a jako bonus zvyšuje DPH. Změny se dějí rychle a nepředvídatelně. Development je ale během na dlouhou trať – od přípravy projektu až k jeho realizaci uplynou tři až čtyři roky. Neřeknu, kdyby se podmínky měnily jednou v průběhu volebního období, proč ale během jednoho měsíce (a kolikrát ještě)? Nejdříve téměř okamžité zvýšení DPH o deset procent a následně změna zvýšení DPH rozložená do dvou let o čtyři a následně o 3,5 procenta.

Změny by měly být předvídatelné. Jinak vzniká zmatek v hlavách klientů a v dlouhodobých plánech developerů, potažmo všech podnikatelů.

E15: Soudíte tedy, že za rostoucí počet bytů bez vlastníků tedy mohou i politici?

Kabinet avizoval už před koncem roku změnu DPH o deset procent, developeri tedy logicky usoudili, že změna zvedne zájem a lidé se budou chtít předzásobit. Developeri tedy otevřeli šuplíky – mimochodem v Praze je v přípravě 21 tisíc bytů – a dali je do prodeje. Jak se máme

správně rozhodovat a plánovat v podmínkách, kdy se tak principiální změny dějí po každé schůzce K9? A kde je psáno, že příští měsíc to nebude zase jinak?

E15: Experti upozorňují, že DPH se zvedne i na zateplování a sanace obvodových plášťů a rekonstrukce starých bytů, což je v zemi s jedním z nejstarších bytových fondů mírně řečeno hloupost. Přestane se podle vás zateplovat?

V tomto roce se budou všichni snažit udělat, co se dá, a stát na to doplatí, protože potom se přesunou živnostníci do šedé ekonomiky.

E15: Asi nelze očekávat, že celé zvýšení DPH pokryjí developeři z marží. Co ale udělá avizovaný krok s cenami bytů letos?

Ležáky by měly zlevnit. Ležák má problém s cenou, a pokud by developer dál čekal, byt mu automaticky od ledna zdraží o čtyři procenta, jež odvede státu. Je pro něj lepší teď zlevnit. Jinak si ale myslím, že nové byty, které se nyní připravují a jejichž ceny se pohybují v pásmech pod padesát tisíc za metr čtvereční, se tam udrží i po Novém roce.

E15: Já stále nechápu, proč už developeři dávno ty své ležáky nezlevnili. Vždyť pro ně generují další náklady. Jaká je podle vás role bank, které v době příprav těchto projektů financovaly i 80 procent projektu?

Osobně si myslím, že banky peníze v neprodaných bytech příliš netrápí. V ležácích mohou mít podle mého odhadu tři až pět miliard korun. To je marginální částka v jejich bilančních sumách. Zajímavý pohled je na „neúspěšný projekt = ležák“ ze strany vloženého kapitálu. V dobách deve-

a pražský trh kolem sta bytů >

loperského růstu vkládal developer do projektu deset až 20 procent vlastních zdrojů. Zbytek řešil z projektového úvěru. Na nové projekty se vytvářely speciální společnosti (podmínka bank), a u většiny těchto společností chybí ručitelská vazba na mateřskou firmu. A z těchto údajů vyplývá i současný stav, že v „ležáčích“ mohou mít banky více zdrojů než developeri. Prostě banky tahají za kratší konec lana.

E15: Vy jste neměli ani malý „ležáček“?

Zachránilo nás jedno správné rozhodnutí. Na podzim roku 2007 jsme měli spustit projekt bytových domů v Letňanech se třemi stovkami bytů. Posunuli jsme jej a rozdělili na tři etapy. A měli jsme úspěch. Byty jsme zlevnili (kvůli zlevnění cen stavebních

prací) a dnes dokončujeme třetí etapu, která je téměř vyprodána (zbývají nám tři byty v nabídce).

E15: Ve vašich statistikách uvádíte průměrné ceny bytů. Víte ale vlastně, za jakou cenu se nakonec byty prodají? Je rozdíl mezi inzerovanou cenou a tou prodejní?

My vycházíme z oficiálních developerských ceníků zveřejněných na internetu. To, za jakou skutečnou cenu jsou byty prodány, nevíme. To bychom museli porovnávat ceny z ceníků a ceny z kupních smluv vložených na katastr nemovitostí (časový rozdíl zhruba dva roky). A to je v dnešní době téměř nemožné.

E15: A existují podle vás rozdíly?

Klienti jsou dnes velmi dobře informováni a poučeni. Vědí, že když si o slevu neřeknou, tak ji nedostanou. Také mají určitý finanční limit, za nějž už nechtějí jít. Už neplatí,

že si vyhlédnou byt a teprve potom lepší finanční zdroje jako vlastovčí hnízdo.

Dnes většina klientů zná svoje finanční možnosti a podle toho si i vybírá.

> **Na charitu dávejte až tehdy, když si to můžete dovolit**

E15: Říkáte, že vám v developmentu chybí přiměřenost a střídmost. Firmy ale nemohou čekat donekonečna, než trh ožije. Musí stavět byty, co by jiného dělaly?

Máte pravdu, společnost, která je čistým rezidenčním developerem, může být dnes v pasti. My jsme na tom mnohem lépe. Umíme developersky připravit a prodat kromě bytů i kanceláře. Nebo prostory pro vědeckotechnický park, školu, školku nebo mateřské centrum či zimní lyžařský areál. A přídatkem jsme stavební, realitní a správcovská firma.

E15: Chystáte další horské středisko na rovině?

Já bych řekl středisko pro rodiny s dětmi. Ještě je ale brzo na podrobnější informace. Ano, chystáme.

E15: Mimochodem Monínek (horské středisko ve středních Čechách – pozn. red.) vám vydělává? >>>

Ano vydělává, respektive investice se splácí podle našich předpokladů.

E15: Povězte mi, jak se stane, že pražská firma, která se žije především rekonstrukcemi, zateplováním, novostavbami a rezidenčním developmem, investuje 200 milionů do výstavby lyžařského střediska ve středních Čechách?

Na to se mě ptá hodně lidí. Když jsme projekt připravovali, nevěřil nám nikdo, včetně bank. Dnes se všichni diví, jak to může tak dobře fungovat. Bez určité míry rizika nefunguje žádný podnikatelský projekt. A pak je to jednoduché, čím větší riziko podstoupíte, tím větší zisk, respektive ztrátu můžete generovat. A to je případ Monínce. Naše investice funguje. Dnes připravujeme její další rozšíření. Chceme z Monínce vybudovat největší celoroční rekreační centrum ve středních Čechách.

E15: Byty, stavby, sjezdovka, kongresové centrum s hotelem, Vědeckotechnický park v Roztokách... vy ale musíte mít odvalu...

Musíme být lepší než konkurence. Je „blbá“ doba. Naštěstí! Prodává se jen kvalita za rozumnou cenu. Rovnováha „cena – výkon“ je určující. Všechny naše aktivity mají jednotlící prvek. Připravit si sami dostatek smysluplné práce. Je to jakýsi uzavřený řetězec, který nás z velké části žije. Jsme investor, developer, stavitel, správce a v některých případech i provozovatel.

E15: Která z činností vás nejvíce žije?

Je to v dnešní době neuvěřitelné, ale zatím developerská činnost. A v těsném závěsu je stavařina.

E15: Jste partnerem Centra Paraple. Myslíte si, že by měla každá firma odvádět část svého zisku na charitu? Cítíte odpovědnost i za ty, kteří neměli tolik, řekněme, štěstí?

Paraple je naše srdeční záležitost. Je to projev našeho životního postoje, že úspěšní mají automaticky pomáhat potřebným. Ne každá firma je v zisku, a pokud ano, tak ne každá v takovém, aby v první řadě zabezpečila svou budoucnost. Pokud firmě zbudou po realizaci svých investic i volné zdroje, pak by měla část svého zisku věnovat na charitu. Ale ne dříve. Na charitu dávejte až tehdy, když si to můžete dovolit.

E15: Rodinná firmička se vám rozrostla na více než sto zaměstnanců. Znáte je všechny jménem?

Snažím se. V dnešní době je nás více než 170. Velkou většinu lidí jménem znám. Naši spolupracovníci jsou nám věrní, nestřídají se tak často. Preferujeme dlouhodobou spolupráci.

E15: Vaše kniha popisující historii firmy je plná fotografií zaměstnanců z teambuildingu, firemních oslav

i osobních příběhů. Jeden z velkých developerů říká, že ve firmě se má podporovat soutěživost, nikoliv týmový duch. Vypadá to, že vy máte asi jiný přístup....

Týmový duch přece nevylučuje zdravou soutěživost. Pokud jsem někdy v mládí dělal nějaký týmový sport, byla týmovost vždy před individualismem. A jako tým jsme soutěžili se soupeřem. A těm lepším v týmu jsem se vždy chtěl vyrovnat anebo alespoň přiblížit. Měl jsem vzor, příklad. Takže dres soupeříme s naší konkurencí a v týmovém pojetí nám to jde lépe než v individuálním.

E15: Doprodáváte poslední byty v projektu Barevné Letňany. Chystáte další rezidenční projekt?

Ročně chceme dodat na pražský trh kolem sta bytů. S naší kvalitou a cenou toto množství na trhu prodáme. Ať je, či není krize. Některé projekty pravděpodobně zahájíme ještě letos.

> Většina klientů zná své finanční možnosti a podle toho si i vybírá