

NEWSTREAM

REALITNÍ CLUB

— MAGAZÍN —



**ČEŠTÍ
ARCHITEKTI:**

*Jedna
v džungli,
DRUHÝ
V ASII*

**TINY
Houses**

**SAUNY
na střeše
a v kontejneru**

dušan

KUŠNÍK



*Bude to
růstový rok*

MK ČR E 24380 | cena 129 Kč



9 772788 160009

Daniel Římal: Nejde nám tolik o prestiž jako spíš o výkonnost našich investic. Proto raději stavíme na Karlštejně než v centru Prahy

Když Daniel Římal před lety začínal stavět rezidenční projekty, rychle zjistil, že na povolení od úřadů se u nás čeká. „Volný čas“ se tehdy rozhodl zužitkovat, stejně jako své dosavadní znalosti týkající se investic do nemovitostí. Založil fond kvalifikovaných investorů ČSNF, který v tuto chvíli investuje výhradně do vlastních projektů a přináší roční zhodnocení kolem osmi procent.



FOTO MICH EL TOMĚŠ

PROČ JSTE ZVOLIL PŘÁVĚ FOND KV LIFIKOV NÝCH INVESTORŮ?

Rozhodl jsem se jít cestou nejbezpečnější a nejtransparentnější varianty, která na trhu v tu chvíli existovala. Jiné varianty vlastně ani nepřicházely v úvahu. Mohli jsme založit podílový fond, ale tam držíte obrovské rezervy peněz, což je u developmentu nesmysl. Nad klasickými dluhopisy nebo něčím podobným jsme v ten moment ani nepřemýšleli, protože jsme opravdu chtěli něco, kde nám investoři mohou věřit a kde bude dostatečná kontrola a regulace.

J KÉ JSOU DOS V DNÍ VÝSLEDKY FONDU?

Máme víc než tisícovku klientů a zhodnocení přes třicet procent. Držíme se kolem osmi procent ročně. Dnes pracujeme s investičními akciemi a dluhopisy, ale do budoucna bychom to rádi spojili a vytvořili jeden produkt s jednodušší administrativou.

J K JSTE ZVLÁDLI POSLEDNÍ ROKY, KDY RE LITNÍ TRH PONĚKUD Z MRZL?

Základ je, že i to období, kdy nic moc nefungovalo, jsme zvládli relativně v klidu. Dlouhodobé projekty, které jsme stavěli, se i loni celkem prodávaly. Myslím, že kdybych to měl nějak zprůměrovat, oproti klasickému roku jsme se propadli maximálně o třicet procent. I tak jsme prodali nemovitosti za nějakých 250 milionů. Ale úplně jednoduché to samozřejmě nebylo. Byli jsme vděční za každý měsíc, kdy přišly dvě rezervace. Zpomalili jsme výstavbu, protože bankovní financování bylo drahé, a nevěděli jsme, co bude. Hodně nám pomohla diverzifikace našeho portfolia. Stála nám výstavba rekreačního objektu, ale zase jsme mohli pracovat na rozvoji projektu v Chýni u Prahy. Hodně jsme tam řešili papírování, schválili jsme si se zastupitelstvem studii i zadání regulačního plánu. Pozemky se nám tam mezitím dobře zhodnotily. Je to velký

projekt, takže to bylo v řádu nižších stovek milionů, což nám nějakým způsobem vyrovnalo zabrzděnou výstavbu jinde.

N J KÉ PROJEKTY SE DNES Z MĚŘUJETE? JE NĚCO, ČÍM SE TŘEB LIŠÍTE OD SVÝCH KONKURENTŮ?

Hlavní rozdíl vidím v naší velikosti a zaměření. Spíš než o nějakou prestiž nám jde o výkon, na který se u našich investorů snažíme cílit. Než bychom stavěli činžák v Praze, který budou všichni obdivovat, jdeme raději stavět projekt na Karlštejně. To je typický příklad našich investic. Všichni nám od začátku říkali, že to nemůže fungovat, protože je to daleko od Prahy, jenže my to viděli jinak. Koupili jsme to relativně levně, jsou tam nižší stavební náklady a Karlštejn má velmi dobré vlakové spojení do Prahy. Věřili jsme, že to bude fungovat – a opravdu to tak je. Navzdory problematictější době máme prodáno přes čtyřicet procent z necelé stovky bytů, každý týden máme kolem šesti prohlídek. Důvod je přitom poměrně jasný. Prodáváme to kolem 85 tisíc za metr čtvereční, zatímco Beroun je už dnes přes stovku a na okraji Prahy je to 130 tisíc.

V TUTO CHVÍLI INVESTUJETE VÝHR DNĚ DO NEMOVITOSTÍ, KTERÉ S MI ST VÍTE. NEZV ŽUJETE DO BUDOUCN I INVESTICE DO „CIZÍCH“ PROJEKTŮ?

V tomto ohledu nás uplynulé roky trochu poučily. K výkyvům bude zcela jistě docházet i do budoucna, takže krátkodobé investice do projektů, které budou mít třeba roční splatnost, dnes vnímáme jako dobrou cestu k posílení cash flow. Nedává smysl vkládat všechno jen do vlastních projektů, protože bychom časově nestihali a museli významně rozšiřovat tým, což není tak jednoduché. Takže spíše budeme hledat investice tohoto typu, kdy někomu za úrok půjčme a bude se nám to měsíčně vracet. Můžeme dělat dozorčí orgán v projektech nebo nějakou formu poradenství, ale spokojíme se i s pasivní rolí investora.

A ZŮSTANETE JEN U REZIDENČNÍ VÝSTAVBY, NEBO SE NEBRÁNÍTE ANI JINÝM OBLASTEM?

Nebráníme se ničemu, a kdyby se naskytl zajímavá nabídka, rádi do nového projektu vstoupíme. Ať už z pozice investora, nebo developera. Ale novou divizi teď určitě otevřít nebudeme. Za poslední čtyři roky se nám podařilo vyrůst z nuly na víc než jednu a půl miliardy, takže teď se chceme zaměřit hlavně na dlouhodobou stabilitu. Další rychlý růst v tuto chvíli nepotřebujeme.

POJĎME KOUKNOUT NA AKTUÁLNÍ TRENDY V OBLASTI STAVEBNICTVÍ A DEVELOPMENTU. OBJEVUJE SE NĚCO NOVÉHO?

Vnímám, že především velcí developeři se stále více zaměřují nejen na projekt samotný, ale také na rozvoj okolní infrastruktury. Třeba v nově vznikajícím komplexu na Rohanském nábřeží v Praze jsem ve studii viděl výstavbu školy, do které hlavní developeři investují stovky milionů. Na jednu stranu je to skvělý krok, lokalitě to pomůže. Je ale trochu smutné, že to místo městské části řeší developer. A ve finále to „odnese“ finální zákazník, který to zaplatí. Určitě je ale příjemné, že v rámci projektů dochází k rozvoji lokality, i když zatím asi bohužel jen v Praze. Máme vlastní zkušenost ze středních Čech, kde jsou hlavně menší obce, a tam je to průšvih. Jedním z problémů je, že na rozdíl od hlavního města tam developeři nemají dostatek prostoru. Všechno kolem obce vlastní soukromníci, zemědělci nebo kraj a obec se nemá kam rozšiřovat.

A NENÍ TAM NĚKDY I TROCHU LAXNÍ PŘÍSTUP SAMOTNÝCH OBCÍ? TŘEBA ŽE NEČERPÁJÍ DOTACE NA ROZVOJ?

Tady platí známé přísloví, že „ryba smrdí od hlavy“. Když v tomto ohledu nefunguje stát, obec toho příliš nezmuže. Navíc se tu každý bojí něco rozhodnout, protože jakákoli změna trvá déle než volební období. Situace s dotacemi je ovšem skutečně katastrofální. Když se podíváme na Polsko, každý rok tam vyčerpají přes devadesát procent možných dotací. Myslím, že u nás to není ani deset procent, i když přesná čísla neznám. Čerpání dotace je u nás sprosté slovo, navíc tu máme obrovskou byrokratickou „šikanu“. Vedení obcí mnohdy vůbec neví, jak dotaci získat. Zrovna teď se to s jednou obcí snažíme řešit. Obec má vlastní pozemky a chybějí jí byty. Jednou z variant je, že se do výstavby pustíme společně, založíme na to firmu. My to odřídíme, oni budou naším partnerem. Část bytů potom prodáme my, část získá obec. Vyšší vedení obce je nadšené, protože bychom za ně vyřešili to, co sami nezvládnou. Jenže se bojí, co na to opozice. Navíc i když přijdeme s nápadem a zařídíme vše potřebné, obec si nemůže vybrat přímo nás. Musí udělat veřejné výběrové řízení. Takže hrozí, že developer někde něco odpracuje, investuje peníze, ale zakázku nakonec nezíská. Proto se do toho nikomu nechce. Stát se bohužel vůbec nesnaží o jakékoli propojení s veřejným sektorem, což je největší problém takových spoluprací. Přitom by to mohlo krásně fungovat.

NEMOHLI BY POTOM NĚKTEŘÍ AKTÉŘI TAKOVÉ SPOLUPRÁCE ZNEUŽÍVAT VE SVŮJ PROSPĚCH?

Obce hospodaří podle určitého plánu, mají tabulky, do kterých se musejí vejít. Pokud si obec ohlížá podmínky i cenu výstavby, pak nevidím problém. Když výsledek splní očekávání a bude za cenu, která odpovídá státem nastaveným tabulkám, je podle mě úplně jedno, kdo to postaví. To je ale samozřejmě jen můj názor.

KDYŽ SE JEŠTĚ VRÁTÍME K TRENDŮM, JAKÝM ZPŮSOBEM DNES DO VÝSTAVBY PROMLOUVÁ UDRŽITELNOST A ESG KRITÉRIA?

Vidím tam jeden zásadní problém. Je to populární slovo, ale nikdo ve skutečnosti neví, co přesně znamená. Neexistují žádné směrnice, jen nařízení státu o energetické soběstačnosti budov. Někdo to spočítal tak, že jedině, co v projektech prochází, jsou tepelná čerpadla. Přitom kdybychom to chtěli dělat skutečně udržitelně a energeticky soběstačně, použili bychom raději výkonné solární panely, vlastní studnu, čističku a další technologie. Ale to by neprošlo kolaudací.

JAKÝM ZPŮSOBEM TEDY UDRŽITELNOST DO SVÉ VÝSTAVBY ZAHRNUJETE VY?

Děláme to, co zákon umožňuje, co nám dává smysl a co výrazně nezvyšuje cenu bytů. Samozřejmostí jsou stavební materiály s nejlepšími tepelněizolačními vlastnostmi. Kde to jde, tam využíváme moderní technologie, současně si s tím ale „nehrajeme“ tak, jak bychom mohli. Protože jinak by to znamenalo prodávat metr čtvereční třeba o deset tisíc korun draž – a to už se lidem špatně vysvětluje. Navíc je fakt, že technologie zatím nejsou natolik daleko, aby byly skutečně bezporuchové a aby s nimi obyvatelé domu za pár let neměli problémy. Obecně si myslím, že v celosvětovém měřítku je Evropa extrémně napřed a že budovy, které už dnes stavíme, jsou naprosto dostatečné. Nesmíme to hnát do extrému. Pokud je plyn nejlevnějším způsobem vytápění, přírodě nijak zvlášť neškodí a máme na něj připravenou infrastrukturu, pak je lepší se toho držet a nevymýšlet předražená a nefunkční řešení. Změny se zkrátka nedějí ze dne na den. Dokud tady není jiné funkční řešení, musíme pracovat s tím, co máme. To ale rozhodně neznamená, že bychom měli stát na místě a neposouvat se dopředu. Myslím, že řada developerů se dnes snaží dělat něco navíc. Nestavíme jen kvůli zisku, ale záleží nám na našem okolí. ┘ Klára Sudová



DANIEL ŘÍMAL

PRVNÍ PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI ZÍSKÁVAL JAKO FINANČNÍ PORADCE A STÁL U ZRODU JEDNÉ Z NEJVĚTŠÍCH ČESKÝCH FINANČNĚPORADENSKÝCH SPOLEČNOSTÍ. DALŠÍ KROKY VEDLY DO STAVEBNICTVÍ, KDE PODNIKAL V POZICI SUBDODAVATELE DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ. DNES PŮSOBÍ JAKO DEVELOPER SE ZAMĚŘENÍM NA RODINNÉ BYDLENÍ A VEDE VLASTNÍ FOND KVALIFIKOVANÝCH INVESTORŮ ČSNF SICAV, A. S.