

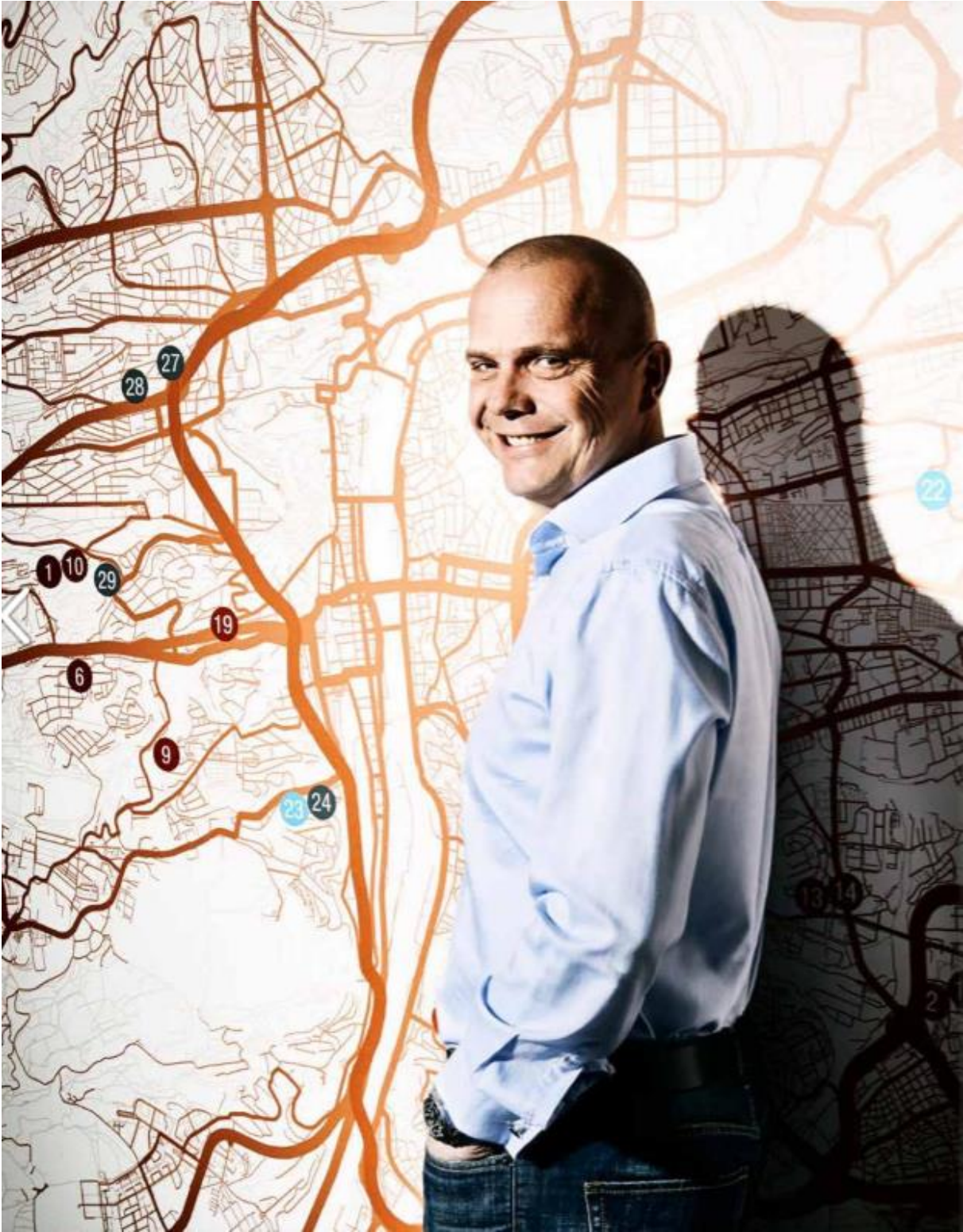
## KAŽDÝ DEVELOPER MÁ NA TRHU SVÉ MÍSTO



Petr Beneš:

**KAŽDÝ DEVELOPER  
MÁ NA TRHU  
SVÉ MÍSTO**

VÝBĚR NEJLEPŠÍCH NEMOVITOSTÍ — PORSCHE: NOVÁ GENERACE LEGENDY — INVESTIČNÍ DESTINACE: NESNÁZE VE SKANDINÁVSKÉM RÁJÍ — 50 LET BAUHAUSU — ČESKÉ HORY TÁHNOU



Petr Beneš:  
**KAŽDÝ  
DEVELOPER  
MÁ NA TRHU  
SVÉ MÍSTO**

Česká společnost Geosan Development si k loňským dvacátým narozeninám nenadělila jen projekt dvou viladomů na Neklance, ale také nového ředitele, jímž se stal Petr Beneš. Ten chce v příštích letech pokračovat ve výstavbě rezidenčních nemovitostí, nevylučuje však, že se firma nezačne intenzivněji věnovat i komerčním prostorům.

PŘIPRAVIL: JAN TOMEŠ, FOTO: ONDŘEJ PÝCHA

15 16

**Než jste byl před rokem a čtvrt jmenován do čela Geosan Development, strávil jste pár let ve firmě Arcadis, kde jste se realitám věnoval z inženýrského hlediska. Jaký byl pro vás návrat do developmentu?**

Byl to návrat ke světu, k něčemu, co umím a co mě baví. Ještě před Arcadisem jsem byl třináct let ve firmě Hochtief Development, kterou jsem posledních sedm let vedl. Bohužel mám ale pocit, že se prostředí developmentu za ty tři roky mé absence dost zhoršilo, a to především ve smyslu povolovacích procesů. Jedním z důvodů, proč jsem nabídku od Arcadis u tehdy přijal, byla právě komplikovaná byrokratická situace v oboru.

**Vnímáte, že by se poměry mohly v blízké budoucnosti změnit k lepšímu?**

Díky posledním komunálním volbám v Praze vidím velkou snahu o jejich nápravu. Politici si totiž konečně uvědomili, že developer není sprosté slovo, ale že je to člověk, který jim pomáhá řešit problémy. Ceny bytů nejsou tak vysoké proto, že by si developerské nebo stavební firmy přirážely vysoké marže, ale protože se nové byty nestaví, protože na ně zkrátka není povolení. Při letošních volbách jsem absolvoval několik setkání s kandidáty na primátora, a to včetně stávajícího primátora Zdeňka Hřibů, na nichž konečně zazněly otázky ve smyslu, co nás, developery, v současnosti trápí, jak mohou politici pomoci ke zlepšení situace a jaké zákony a opatření je třeba přijmout, aby se proces výstavby bytů zjednodušil a především zrychlil. Po dlouhé době nic nedělání, kdy se navíc spousta politických stran a hnutí vymezovala proti developerům a vyhrávala volby s hesly typu „K nám developera nepustíme!“, je to krok vpřed a naděje, že developeři najdou s politiky společnou řeč. Vždyť se navzájem potřebujeme.

**Situaci developerům loni značně ztížila ještě Česká národní banka.**

**Jak hodnotíte její rozhodnutí zpřísnit pravidla pro udělování hypoték?**

Řekl bych, že to zkomplikovalo situaci nejen nám, ale i potenciálním kupcům, poněvadž ne všichni, kteří by si chtěli byt koupit, na něj dnes kvůli nově nastaveným limitům dosáhnou. My se lidem snažíme jít naproti tím, že nabízíme možnost splatit při podpisu smlouvy jen deset procent z ceny nemovitosti a zbytek doplatit při předání bytu. Ten časový interval může být až dva roky, což mnohým zákazníkům ulehčuje život. Vidíme to i na případě našeho nejnovějšího projektu Neklanka na pražském Smíchově, kde rezervace proběhly už v loni a rezidenti se do bytů budou stěhovat koncem roku 2020.

**Na Neklanku klade Geosan velký důraz. Čím je unikátní?**

Jedná se o dva komorní viladomy v ulici Na Neklance ve starých Radlicích, což je z mého pohledu jedno z nejkvalitnějších míst v dané oblasti. Z jedné strany projektu se nachází les a od rušné Radlické ulice je oddělen už stávající zástavbou. Místo má zvláštní kouzlo, které se snažíme podtrhnout architektonickým řešením viladomů. Ty mají jen čtyři podlaží a plně využívají okolní zeleně – byty v přízemí mají přímý vstup na zahradu a součástí dalších pater jsou balkony, nebo terasy. Neklanku jsme koncipovali jako rodinné bydlení v přírodě, byť stojí kousek od centra.

**Po nástupu do Geosanu jste se nechal slyšet, že se chcete zaměřit na „krásu architektury a nízkou energetickou náročnost budov“. Daří se vám dodržovat tyto parametry?**

Myslím si, že Neklanka je toho důkazem. Energetická náročnost bytů je na úrovni B, takže jsou podle všech směrnic velmi hospodárné, a exteriéry viladomů jsou sice architektonicky výrazné, ale přitom zapadají do okolní krajiny, což mě velmi těší.

**Developeři si často stěžují na nedostatek stavební a pracovní síly vůbec. Je podobná nouze i o architektky?**

Architektů máme v Česku mnoho, ale samozřejmě nepovažují práci všech za kvalitní. Architekti se také liší zkušenostmi a přístupem k projektům a ke klientům. Za Neklankou stojí Jaroslav Slaviček, s nímž Geosan spolupracuje už dlouhá léta a který se podílel třeba i na opravách fasády Národního muzea, takže je to člověk, který má naši plnou důvěru.

**Je architektura kritériem, které dnešní zákazníci zajímá při koupi nemovitosti?**

Řekl bych, že u projektu, jakým je Neklanka, na architekturu rezidentům velmi záleží – byty jsou totiž koncipovány tak, aby v nich lidé žili desítky let. Nejsou to investiční byty, které chce majitel pronajímat, a záleží mu především na financích a návratnosti peněz. Věřím ale, že architektura bude hrát při prodeji nemovitosti stále větší roli. Dnes se sice prodá vše, co se postaví, ale to taky nebude trvat věčně. Architektura bude také čím dál důležitější z hlediska marketingu. Navíc chceme v Geosanu dělat pěkné věci, aby za námi zůstala pěkná stopa, a tak projektům z hlediska architektury věnujeme značnou pozornost.

**„Architektura bude při prodeji nemovitostí hrát stále větší roli. Dnes se prodá vše, co se postaví, ale to nebude trvat věčně.“**



**Byty na Neklance jsou všechny prodejní, dnes se ale často hovoří také o developmentu nájemních bytů. Myslíte, že se v Praze takový obchodní model ujme?**

Částečně ano, ale bude vždy záležet na konkrétním projektu a lokalitě. Je přirozené, že část populace bydlí z nejrůznějších důvodů v nájmu, ať už se jedná o studenty nebo mladé lidi a singles, kteří se zatím nechťejí vázat, protože nevědí, kde budou pracovat. Také nemusejí mít naspořenou dostatečnou sumu, aby dosáhli na hypotéku. Dle mého soudu ale u nás nebude nájemní bydlení nikdy tak rozšířené jako v západní Evropě, protože Češi stále cítí silnou potřebu nemovitost vlastnit.

**Čím to je?**

Na to nedokážu zcela uspokojivě odpovědět. Co se týče Prahy, tam je důvod zřejmý: Nedává totiž smysl, aby se lidé z hlavního města stěhovali za prací do regionů. Tento pud mít vlastní dům nebo byt je ale dán také historicky – Češi se nikdy moc nepřesouvali z rodné vsíky. A pak bych také řekl, že potřeba jistoty v podobě nemovitosti, kterou vám nikdo nesebere, je zakódována v české mentalitě.

**Když už jste zmínil regiony, vidíte i tam příležitosti týkající se developmentu? Všechny projekty Geosanu jsou dnes realizovány v Praze.**

To je pravda a odvážím se tvrdit, že drtivá většina projektů bude i v budoucnu realizována v Praze. Regiony jsou pro nás stejně jako pro většinu velkých developerů marginální záležitostí. Víte, developer musí být svázán s lokalitou, kde chce stavět, mít na místě kontakty a ty my v regionech nemáme. Další věcí je, že prodejní ceny bytů v regionech jsou výrazně nižší než v Praze, ačkoli náklady na pořízení pozemků a samotnou výstavbu jsou už skoro totožné.

**Pokud se tedy bude i dál stavět v Praze, kde to bude?**

Zajímavé příležitosti nabízejí brownfieldy, kterých je v Praze spousta. My také některé vlastníme. Pozemků je hodně, na druhou stranu jsou ale možnosti výstavby limitovány územním plánem. Obecně si myslím, že je potřeba Prahu postupně zahušťovat, nestavět na periferiích, a tím roztahovat novodobá sídliště. V centru a širším centru Prahy je stále hodně volného místa.

**Budou podle vás ceny bytů růst i v dalších letech?**

Neočekávám žádné závratné navýšení, ale na pěkných místech, jakým je třeba

Neklanka nebo podobné lokality v širším centru, nebudou ceny klesat a jejich navýšení bude spíše mírné. Na sídlištích budou podle mě ceny stagnovat.

**Má v tuto chvíli cenu pořizovat si byt jako investici?**

Rozhodně ano, i když člověk nemůže očekávat návratnost větší než deset procent. Z dlouhodobého hlediska je ale investice do bydlení z pohledu privátního investora velice rozumná, což vidím i ve svém okolí. Geosan na začátku roku předal poslední byty v projektu v ulici Vrchlíčkové na Smíchově a dnes máme ve výstavbě dva projekty zaměřené na investiční bydlení. Například Element Letňany, kde je nějakých sto sedmdesát bytů,

je typický příklad ideálního investičního produktu. Domy jsou kousek od centra, nákupního střediska i od sportovišť a byty mají nejčastěji dispozici 2+kk a výměru okolo pětapadesáti metrů čtverečních.

**Jak se stavíte k plánům vybudování úřednické čtvrti v Letňanech?**

Tyhle záměry existují už docela dlouho a podle mě to nemá cenu nikterak komentovat.

**Na podzim minulého roku Geosan Development poprvé investoval do komerční nemovitosti, a to do Nagano Office Park u nákladového nádraží na Žižkově.**

**Čím vás tento segment láká?**

K této investici jsme přistoupili z několika důvodů. Nagano Office Park je zajímavou investicí sám o sobě, protože ty prostory mají obrovský potenciál: Komplex jsme koupili s tím, že sedmdesát procent ploch bylo už pronajatých, a dnes jsme skoro na devadesáti procentech. Současně je to území natolik rozsáhlé, že v delším časovém horizontu umožňuje i development – oblast Žižkova a Třebešína se nakonec dynamicky rozvíjí. Z dlouhodobého hlediska tak šlo i o diverzifikaci rizik. Do budoucna se nebráníme podobným projektům a případně developmentu komerčních ploch, ale předpokládám, že byty zůstanou hlavní náplní naší činnosti a kanceláře budou spíše doplňkem našeho portfolia.

**Jsou tedy rezidence pro developery méně riskantní investicí?**

Spíš bych řekl, že každý developer má svůj záběr, a Geosan Development je podle mě dobrý v bytové výstavbě. Někdo se soustředí na obchodní centra a kanceláře, jiný na logistiku a my máme dvacet let zkušeností s rezidenčním developmentem. Každá firma má na trhu nemovitostí své místo. ■

**„Nájemní bydlení se u nás nikdy nerozšíří tak, jak je tomu v západní Evropě. Češi stále cítí silnou potřebu vlastnit nemovitost.“**