

Praha

Pokles poptávky se na realitním trhu nejrychleji projevil na výstavbě skladů a průmyslových areálů. Nejsilnější developéři zastavili či výrazně zpomalili expanzi. Tím nejaktivnějším se tak v prvním čtvrtletí stal „třetí vzadu“, společnost VGP. „Byli jsme opatrní a nestavěli hlava nehlava,“ říká šéf VGP Jan Van Geet.

* E15: Logistika je teď u bankéřů nejméně oblíbeným sektorem realitního trhu. Nelitujete, že jste se úzce zaměřili jen na tuto oblast?

Vůbec. Byli jsme hodně specifičtí v tom, že jsme se snažili vybírat dobré, dražší lokality, blíže městu a postupovali vždy opatrně. Nikdy jsme se nehrnuli do lokalit, které byly v kurzu a kam letěli všichni. Obří park, který máme v Praze v Horních Počernicích, je kvalitativně hodně vysoko a máme málo problémů s nájemci. Tím, že děláme jen logistiku, máme know-how, které bychom nikdy neměli, pokud bychom zkoušeli všechno možné. Dnes máme takovou síť zákazníků, že navzdory situaci připravujeme ještě hodně nových projektů, a banky, které nás financují, s námi jedou dál.

* E15: Jejich požadavky se ale změnily. Jak je to například s před pronájmy?

Je jasné, že banky jsou dnes mnohem víc prozíravé. Stavíme už, jen když máme předpronájem. Ale to je logický vývoj. Výše předpronájmu, který banky požadují, se liší projekt od projektu. Ale tak sedmdesát procent je, myslím, standard. Jsme samozřejmě závislí na bankovním financování, ale když máme sedmdesát procent ploch předpronajato, tak už můžeme v pomohě splácet úvěr. Teď máme třicet procent bankovní úvěry a zbytek je buď kapitál, anebo půjčky od akcionářů, takže jsme velmi konzervativně financováni.

* E15: Stále rozšiřujete VGP Park Horní Počernice. Jak je obsazený?

Momentálně máme volnou jednu budovu, kterou ještě dokončujeme. Jeden zákazník má trochu finanční potíže, jinak je všechno celkem z 350 tisíc metrů čtverečních pronajato. Volná máme ani ne tři procenta ploch, ale stále je poptávka.

* E15: Jak se mění struktura poptávky?

Zmenšila se v průměru velikost požadovaných prostor. Zejména logistické firmy se snaží šetřit. Někteří zákazníci nepotřebují tolik prostor jako dřív, nicméně mají dlouhodobé nájemní smlouvy a nemohou z nich ven, takže se s tím budou muset nějak vypořádat. Budeme se jim snažit vypomáhat, máme přeci jen sto deset nájemních smluv. Mezi nimi jsou i ti, kteří chtějí růst. Navzdory tomu, co se uvádí v realitních reportech, teď uzavíráme nové smlouvy většinou s výrobními podniky, které zavírají továrny v západní Evropě a tady rozšiřují své areály. Máme několik takových případů.

* E15: Můžete uvést konkrétní příklad?

Smlouvy jsou před podpisem, takže nemohu říct názvy firem. Ale jde mimo jiné o automobilový průmysl. Chtějí výrobní a logistické prostory, kde budou skladovat automobilové součástky. Jedna společnost například vyrábí součástky pro vlaky a autobusy. Máme momentálně čtyři takové zákazníky, kteří chtějí mezi pěti až deseti tisíci metry čtverečními.

* E15: Takže střední velikost...

Ano, typická pro nás. My moc velkých areálů neděláme.

* E15: Proč jste se nikdy nevrhli do rozsáhlé výstavby jako vaši největší konkurenti? To jste byli tak prozíraví?

Často se nám nelíbily lokality, kde se stavělo. Máme strach z toho, že areály by byly daleko od míst, kde lidé pracují. Třeba u Boru je obrovský park. Nájemník je pěkný, klobouk dolů pro CTP, že to postavil, ale my jsme vždycky chtěli být co nejbliž městu. Vždycky jsme říkali: když přijde krize, tak my sedíme na nejlukrativnějším místě, kde nájemci budou odcházet snad naposledy.

* E15: Kolik může činit v současné krizi výpadek nájmů?

To si netroufám říct. Někteří nájemci určitě odpadnou před vypršením smluv, ale nemělo by jich být víc než pět až deset procent.

Pokračování na str. 18

Dokončení ze str. 17

* E15: Čím jste se řídili při výběru lokalit?

Vždycky jsem chtěl mít lokalitu, kde máme trošku exkluzivní pozici. Dalo se čekat, že v Ostravě bude problém, protože tam v obrovské míře stavěli naši konkurenti. Některé firmy si samy naděly starosti tím, že stavěly hlava nehlava stovky tisíc metrů čtverečních spekulativně. Dnes je poptávka spíš po menších prostorách, a oni mají postavené obrovské domy. Zkuste napasovat do domu o 50 tisících metrech čtverečních 50 nájemců po tisícovce metrů čtverečních, to prostě nejde. Za prvé stojí obrovské peníze investovat do rozdělení prostor, za druhé většina firem chce mít určité soukromí a vlastní přístup do budovy.

* E15: Letos jste rozšířili park v Plzni, kde už je trh nasycený a prázdná zůstává téměř čtvrtina ploch. Nebyl to hazard?

Nikdy jsme tam nestavěli spekulativně, protože jsme viděli, že v Plzni je velká konkurence. Problémem spousty projektů je, že developerům ani nezbyly peníze na dokončení. Pokud tam přijdou nájemci, musejí ještě investovat hodně peněz, aby v těch prostorách vůbec mohli začít fungovat.

* E15: V prvním čtvrtletí jste byli neaktivnějším logistickým developerem v Česku. Kolik prostor letos plánujete postavit?

Nezahajujeme nové projekty, pokud nejsou předpronajaté. Ale máme ještě dost rozestavěných areálů. Počítám, že letos dodáme na trh kolem 175 tisíc metrů čtverečních, což je zhruba stejně jako v loňském roce.

* E15: První náznaky realitní krize přicházely ze zámoří už před dvěma lety. Kdy jste měl vy osobně první bezesnou noc?

Na podzim 2007, před vstupem na burzu. Dva týdny před IPO jsme ho celé předělali a místo 150 milionů dělali emisi akcií za 50 milionů eur.

* E15: Zůstali jste na vedlejším trhu a objem obchodů je minimální. Kolik akcií drží management?

Přímo management vlastní asi 43 procent, včetně našeho kapitálového partnera je to 86 procent. S nízkým obchodováním nic neuděláme. Letos se určitě žádné transakce na kapitálových trzích konat nebudou.

* E15: Pocházíte z Belgie. Jak dlouho podnikáte v Česku?

Jako VGP od roku 2003. Já jsem přišel žít do Česka už v roce 1994, tenkrát jsem vyráběl dětské plenky a sami jsme neměli prostory. Spousta firem kolem nás na tom byla podobně. Tak jsme začali také stavět, z toho vyrostla firma VGP.

* E15: Jak se liší podmínky v Česku a v Belgii? Na tuzemském trhu působí poměrně početná skupina developerů ze zemí Beneluxu.

Česko má stále mnoho výhod. V Belgii jsou například všechny mzdy automaticky navázané na indexaci. Jakmile index stoupá víc než o dvě procenta, jdou ze zákona mzdy nahoru. Pozemky jsou tady stále ještě mnohem dostupnější. V Belgii je víc občanských iniciativ, tak je obtížnější prosadit projekty. I když v Česku už lidé začali být taky hodně citliví na to, co se děje kolem jejich bydliště. Ale stále je to pro nás mnohem jednodušší. To je asi i důvod, proč je tady tolik belgických developerů.

* E15: Máte vyhlídnuté další perspektivní země?

Myslím, že zajímavé může být Polsko. Ale uvidíme. Já jsem ani dřív nevěřil v Rusko nebo Ukrajinu. Z dlouhodobého hlediska budou určitě perspektivní, ale to, aby se staly výrobními zeměmi pro Evropu, je ještě daleko.

* E15: Co vaše dřívější plány stavět v Německu?

Ty jsme zatím opustili.

* E15: Ceny nemovitostí padají i v Česku. O kolik poklesla hodnota vašeho portfolia?

V průměru asi o deset procent. Jádrem našich nemovitostí je v Praze, která lépe drží hodnotu.

* E15: Zaskočila vás krize? Mluvíte často o tom, že ještě není tak zle.

Měli jsme čekat, že propad přijde. Stromy nikdy nerostou až do nebe. Myslím si, že lidé byli hodně rozmlsaní a všechno šlo moc jednoduše. Jenom ti nejlepší přežijí, jen ti opatrnější.

* E15: Nejlepší, anebo nejopatrnější?

Možná, že někdy jsou nejlepší ti nejopatrnější. Řada developerů měla ten rozmar, že chtěli být největší. Nevím, jestli je to nejlepší cesta. Když si budovy necháváte, tak si dvakrát rozmyslíte, než investujete. Říkáte si: když zítra nebudou kupci, budovy musejí mít stále nájemce a vynášet, aby šlo splácet úvěry. Ale jsem optimista. Dneska existuje mnoho možností, jak se do budoucna financovat. My máme velmi konzervativní financování a zdravý základ. Můžeme například vydat dluhopisy.

* E15: Myslíte ještě letos?

Ano, je to jedna z variant.

* E15: V jakém objemu?

To ještě nelze říct.

* E15: Důvěra vůči realitním firmám ale není právě vysoká...

V Belgii existuje právní forma investičních fondů, takzvané bevak, které investují přímo do nemovitostí, jež generují nájem a vyplácejí devadesát procent svého zisku ve formě dividend. To je náš vysněný model. My nyní generujeme 1,8krát vyšší nájem, než jsou splátky našich bankovních úvěrů. Stále si myslím, že reality zůstávají bezpečným přístavem pro uložení peněz. Nikdo s nimi nemůže utéct.

Uzavíráme teď nové smlouvy s výrobními podniky, které zavírají továrny v západní Evropě a tady rozšiřují své areály. Máme několik takových případů

Máme ještě dost rozestavěných areálů. Počítám, že letos dodáme na trh kolem 175 tisíc metrů čtverečních, což je zhruba stejně jako v loňském roce. Pozemky jsou v Česku stále ještě mnohem dostupnější než v Belgii. Tam je také víc občanských iniciativ, takže je obtížnější projekty prosadit

Jan Van Geet (38)

Do Česka přišel z rodné Belgie v roce 1994 s výrobcem plenek, belgickou firmou Ontex. Původně přitom studoval dějiny umění. V roce 2002 se pustil do výstavby logistických a průmyslových areálů. Společně s podnikatelem Janem Procházkou založil v Belgii registrovanou firmu VGP. Ve volném čase se věnuje drezuře koní.

Foto autor| Foto E15 Anna Vacková

Foto autor| Foto E15 Anna Vacková