



# ***FAMILY BUSINESS***

Šanci, kterou odvážným podnikatelům nabídla devadesátá léta, využili v Satpo beze zbytku. Po skromných začátcích si vyzkoušeli sílu trhu s tehdy vzácným luxusním bydlením a dnes pod hlavičkou české rodinné firmy vystupují jako zkušený developer v oblasti prémiové rezidenční výstavby a investic do již existujících bytových domů. „Nemovitosti nás baví, rádi vylepšujeme naši práci tvář hlavního města,“ říká Dagmar Pokorná, ředitelka obchodu a marketingu a členka představenstva společnosti Satpo.

Připravila ANDREA VOTRUBOVÁ / Foto MIA MIRRELLI

**Letos slavíte třicet let na nemovitostním trhu. Ten předtím vypadal úplně jinak. Jaké byly po revoluci začátky podnikání v oblasti luxusního bydlení?**

K prémiovému developerskému segmentu jsme se nedostali hned, původně jsme začínali jako realitní kancelář. Pak jsme se zabývali výstavbou menších projektů a přípravou pozemků pro výstavbu rodinných domů. Důležitým mezníkem v historii společnosti byl projekt Bubenská, protože v 90. letech skutečně nikdo nevěřil, že by se byt prodal za cenu přes sto tisíc korun na metr čtvereční. My tehdy zrealizovali projekt na pražském Pohořelci ve velmi vysokém standardu, který se podařilo úspěšně prodat i za takto vysokou cenu. Prémiových bytů na trhu v té době nebylo moc, a to pro nás byla příležitost začít stavět prostorné a kvalitní byty, v nichž se lidem dobře žije.

**Takových projektů máte na kontě již několik desítek včetně Rezidence Sacre Coeur<sup>2</sup>, která byla nominována mezi čtyři nejlepší rezidenční developmenty v mezinárodní soutěži MIPIM 2017 ve francouzském Cannes. Jak vypadají současné nároky klientů v prémiovém realitním segmentu?**

Velkou roli při výběru hraje lokalita a její blízké okolí, důležité je i prostorné dispoziční uspořádání nebo vysoký standard finálního dokončení, od povrchů až po koncové prvky, jako je vybavení koupelen či klimatizace. Samozřejmostí jsou bezpečnostní prvky objektu, parkovací stání a moderní technologie. Klienti oceňují i reprezentativní společné prostory, služby recepce a společné zázemí jako zahrady, wellness či fitness. Při nákupu bytové jednotky v době výstavby se očekává také možnost realizovat klientské změny. Pamatuji si, že jeden z našich klientů chtěl na terase střešního bytu v centru Prahy vybudovat golfové odpaliště, což bohužel nešlo. Ale velké akvárium v horním patře vyžadující stavební úpravu celého objektu, které si přál jiný klient, už pro nás nebyl problém.

**Když to srovnáte s minulostí, třeba s již zmíněnými devadesátými léty, v čem vidíte největší rozdíl?**

V letech 1996 až 2009, tedy zhruba do finanční krize, stačilo

developerovi postavit rezidenci s recepcí v pěkném standardu a v dobré lokalitě, ale na bezprostřední okolí už se moc nehledělo. My jsme ale už tehdy dbali na to, abychom v rámci projektu zajistili i zeleň, stromy nebo chodníčky – zkrátka kvalitní veřejný prostor – a děláme to tak dodnes. A nejen my, někteří developeři se například snaží do veřejného prostoru vkládat také umění, což je přesně směr, kterým jde trh dnes. Už nestačí postavit jenom kvalitní rezidenční dům, ale je nutné také zrekultivovat jeho okolí, vytvořit prostor pro setkávání a pohodlný životní styl, umožnit chytré ovládání rezidence a brát v úvahu i stále důležitější hledisko udržitelnosti.

**Jeden z našich klientů chtěl na terase střešního bytu v centru Prahy vybudovat golfové odpaliště, což bohužel nešlo. Ale velké akvárium v horním patře vyžadující stavební úpravu celého objektu, které si přál jiný klient, už pro nás nebyl problém.**

**Zmínila jste krizi. Co znamenala pro vaši společnost?**

Tehdy – mluvíme o roku 2009 – celý realitní trh v podstatě zamrzl. My jsme měli skladem hotové bytové jednotky v hodnotě více než dvě miliardy korun, ale nikdo je nekupoval. Věděli jsme, že rezidenční development je běh na dlouhou trať a že jako rodinná firma ustojíme větší výkyvy na realitním trhu jenom tehdy, když budeme diverzifikovat portfolio našich aktivit. Proto jsme v roce 2014 kvůli větší stabilizaci firmy podnikli strategický krok a založili dceřinou realitní skupinu City Home. V rámci ní investujeme převážně v Praze do stávajících bytových domů, nakupujeme ideální podíly s následným scelením nebo vypořádáním vlastnictví a zhodnocujeme bytové domy včetně oprav a rekonstrukcí a poté je nabízíme na trhu.

**Vedle toho se dlouhodobě zabýváte pozemkovým developmentem.**

**Co to obnáší?**

Jednoduše vyhledáváme investiční příležitosti a budujeme inženýrské sítě a komunikace zejména pro výstavbu rodinných domů, a to převážně v Praze, abychom pozemky nabídli koncovým klientům k individuální výstavbě. Aktuálně nabízíme prémiové pozemky v pražské části Šeberov a Košíře. Na pražském trhu se průměrná nabídková cena pozemku pohybuje okolo 16 tisíc korun za metr čtvereční, v lukrativních lokalitách však zaplatíte i více než dvojnásobek. Zejména v Praze a blízkém okolí navíc ceny stavebních pozemků kvůli jejich nedostatku poslední roky mírně, zato stabilně rostou.





### **Jak si v tomto ohledu stojí střední Čechy, jež suplují nedostatek nabídky v okolí Prahy?**

Ze zkušenosti vím, že někteří developeři skutečně nakoupili spoustu pozemků za Prahou a připravovali je pro výstavbu rodinných domů. Tam ovšem existuje jedno velké riziko, a sice, že se nemusí trefit do období, kdy jsou lidé ochotni koupit pozemek, a navíc stavět rodinné domy. Pak se může stát, že klienti přestanou investovat nebo své rozhodnutí odloží a vy jako developer pak vlastníte pozemky a máte problém s financováním.

### **Podle jakých parametrů si tedy vybíráte pozemky vy?**

Do akvizic pozemků mimo Prahu a její blízké okolí nejdeme, protože jejich nákup a potom třeba dodatečné dokoupení podílu nebo rozšíření pozemku, stejně jako příprava pro inženýrské sítě, trvá několik let a je těžké odhadnout načasování. Za blízké okolí považujeme například Šeberov v Praze 4, kde aktuálně nabízíme třeba sedm pozemků v rámci projektu Hrnčíře. Jiná situace je přímo v Praze, kde jsme v Košířích našli pozemek o rozloze 882 metrů, na němž se dá postavit krásné rodinné sídlo. A my víme, že takových produktů na trhu moc není a tenhle si koncového klienta najde, ačkoli stojí přes 20 milionů korun.

### **Dnes tomu určitě nahrává i lepší ekonomický výhled.**

#### **Jak jste přestáli krize posledních let?**

Období covidu bylo velkou neznámou pro všechny, realitní trh ale nezaznamenal výraznou změnu v počtu transakcí a ceny nemovitostí stále rostly. I my jsme se podobně jako ostatní společnosti rychle přizpůsobili online fungování. Naopak krize způsobená ruskou invazí na Ukrajinu měla na trh velký makroekonomický dopad ve vztahu k inflaci, růstu cen stavebních prací, pohonných hmot nebo plynu. V rámci rezidenčního trhu přitom až do roku 2022 ceny rostly a obecně se všem dařilo. Byty se prodávaly, ačkoli se nestavěly tak rychle, jak bychom si přáli.

#### **Pak ale přišel zvrát...**

Přesně tak. Růst cen se zpomalil, až se v důsledku snížení poptávky a rostoucích hypotečních úrokových sazeb skoro zastavil. Loňský rok byl tak jasným odrazem stavu české ekonomiky a pro nás jako hráče na realitním trhu byl velmi náročný, zlevňovalo se v rozsahu pěti až deseti procent. Na druhou stranu bylo jasné, že stavební náklady nikdy levnější nebudou. Proto se mnozí developeři rozhodli nezahájit prodej

s územním rozhodnutím, ale počkat i na stavební povolení, kdy byli schopni realisticky odhadnout náklady na stavební práce nebo generální dodávku, a mohli tak nasadit správnou cenovou hladinu pro prodej bytových jednotek.

### **Jak uvolněné to v tomto ohledu dosud bylo?**

Pro developery bylo standardní, a to i v těch několikrát zmíněných devadesátkách, získat územní rozhodnutí a zahájit prodej hned v této fázi. Klienti byli zvyklí, že se teprve čekalo na stavební povolení. V dnešní době ale developeři musí být konzervativní a rozdělit prodej i do několika fází, aby měli jistotu, že jim vše ve finanční rozvaze vyjde. To

znamená, že v současné nabídce jsou na realitním trhu většinou už jen projekty se stavebním povolením.

**ČNB stlačila inflaci na dvě procenta a díky dostupnějším hypotékám od začátku roku znovu rostou ceny nemovitostí i počty jejich kupců. Je pro investory stále výhodné v Praze investovat?**

Určitě je. Výstavba nových bytů je v Praze stále nedostatečná a poptávka po bydlení tu roste, proto se investice do nemovitostí vyplatí. Hlavně centrum města je velmi lukrativní a z dlouhodobého hlediska je sázkou na jistotu. Velmi slibně se rozvíjejí také Holešovice,

Smíchov a Karlín. Naše projekty ale prodáváme z velké míry i klientům hledajícím vlastní bydlení, ne realitní investici. Když to vezmu historicky, například u Rezidence Sacre Coeur a Sacre Coeur<sup>2</sup>, kdy mluvíme o zhruba 200 bytech, šlo ve většině případů o nákup pro soukromé účely.

### **Nedávno jste uvedli na trh váš nejnovější projekt, Rezidence Laurová, který na pražském Smíchově nabízí 123 bytových jednotek různých dispozic i komerční prostory. V čem je v oblasti prémiového bydlení zajímavý?**

Podle mého názoru Rezidence Laurová vyniká především svou čistou a funkční architekturou podle návrhu renomovaného studia Aulík Fišer Architekti, opírající se o historii sousedství s přírodním charakterem. Díky modelaci fasády poskytuje výhledy na Paví vrch a Vyšehrad. Budoucí rezidenti se mohou těšit také na soukromý vnitroblok s bohatou zelení a společnou pobytovou terasu se zahradou v šestém podlaží pro volnočasové aktivity a setkávání s přáteli. Součástí je i recepce s provozem v režimu 24/7, zasedací místnost pro soukromá jednání, společné prostory pro kočárky, kola a koloběžky. Zkrátka je to standard, který z potřeby bydlení vytvoří opravdový domov. ■

## **Výstavba nových bytů je v Praze stále nedostatečná a poptávka po bydlení tu roste, proto se investice do nemovitosti pořád vyplatí.**