KELLNEROVÁ O CHARITĚ, STRNAD O ZBRANÍCH, BABIŠ O SOBĚ

ŘÍJEN • 2017

9 771805 059005 10

CENA 89 Kč

Forbes

STAVITEL

Dobrodružný život největšího českého stavitele Dušana Kunovského.

70
NEJBOHATŠÍCH ČECHŮ A JEJICH DOBRÉ SKUTKY

PRAHA SI ZASLOUŽÍ UNIKÁTNÍ STAVBU

Postavil přes 13 tisíc bytů, vybudoval největší developerskou firmu v zemi a teď si Dušan Kunovský vytkl další cíl – postavit v Praze něco unikátního. Začít chce s Evou Jiřičnou.

PAVEL KALOUŠ, FOTO: JIŘÍ TUREK A JANA JABŮRKOVÁ

No. 17

Tuhle větu slyšet nechcete. Určitě ne pár dní před domluveným rozhovorem. „Dušan spadl z kola, je potlučený a asi se nebude moct fotit," hlásí do telefonu ustaraně mluvčí Dušana Kunovského.

Pokud se totiž potluče muž, pro kterého ideální dovolená znamená výpravu na severní pól, zní to už docela vážně. Když si ale o týden později Kunovský sedá ke stolu ve své oblíbené restauraci Aureole ve 27. patře mrakodrapu na pražské Pankráci, svět se zdá být zase v pořádku.

Jedinou památkou na nedávnou lapálii je už téměř neznatelný šrám na čele. „Byl to jenom banální pád na větev v terénu," mávne rukou a bez váhání objednává lahev šampaňského Henriot.

Největší český developer a jediný majitel developerské společnosti Central Group už ostatně přežil horší věci. Omrzliny cestou k severní točně, pouště a adrenalin za volantem závodního speciálu na Rallye Dakar, řídký vzduch v Himálaji, ale i finanční krizi v roce 2008, kdy ceny bytů popadaly o pětinu, nebo odsouzení někdejšího výkonného ředitele jeho firmy za obří daňové úniky.

„Bylo to bezesporu nejkomplikovanější a nejvíc nervózní období, jaké jsem za 23 let existence Central Group zažil," říká dnes Kunovský o kauze, ve které sice jeho firma u soudu vystupovala v roli poškozeného, ale kvůli které zároveň jeho podřízený skončil na sedm let za mřížemi za to, že pomocí fiktivních faktur připravil stát na daních o 163 milionů korun.

Kunovský se z problémů oklepal a o sedm let později už má opět důvod k úsměvu: loni prožil rekordní rok, během kterého prodal 1250 bytů za 5,5 miliardy a zdvojnásobil čistý zisk Central Group na 1,2 miliardy. Letos se i díky tomu pustil do velkých nákupů a za 2,5 miliardy si pořídil další pozemky v Praze na Žižkově, v Hloubětíně a Krči, se kterými teď má velké plány.

Zatímco spolumajitel Penty Marek Dospiva chce do Prahy přivést stavby od Zahy Hadid, Kunovský si zase vysnil, že dá prostor Evě Jiřičné, se kterou pracuje na proměně parcely na Žižkově. „Chci tady spolu s ní zkusit vytvořit něco unikátního, protože Praha si to zaslouží. Něco podobného tady naposledy vyrostlo v podobě Tančícího domu, ale to už je přes 20 let," říká Kunovský.

Ještě před tím má ale v kalendáři pár úkolů, které musí v nejbližších měsících stihnout. Na podzim ho čeká trek v Nepálu, pak cesta na východ Afriky do Rwandy a Malawi, přelom roku by měl strávit na Antarktidě a na začátku toho příštího se chce vydat na trek do základního tábora osmitisícovky K2 v Pákistánu.

Tak mě napadá, máte sepsanou závěť?

Byl bych nezodpovědný, kdybych ji neměl, takže ano – mám ji. Všechno je vyřešené, takže kdyby se mi něco stalo, firma by jela dál. Když se na to podíváte pohledem běžného turisty, jsou to možná trochu dobrodružnější cesty, ale všechno to jsou běžně dostupné destinace. Jde jen o to, že čím víc se držíte na luxusní úrovni, tím méně toho zažijete. Nejlepší zážitky mám s báglem na zádech.

Který byl ten největší?

Asi severní pol. Zkusit si jako Cimrman jít chvíli na jih a chvíli na sever, to bylo fajn, ale jinak tam byla fakt zima. V průměru minus 40, takže když se vám zpotí čepice, okamžitě vám zmrzne na kost, konečky prstů jsem měl neustále v kontaktu s ledem, takže hrozily omrzliny, spacák se dá lámat, jak je zmrzlý. Mám rád severské oblasti, Grónsko miluju, ale na pól už nejdu nikdy.

Tak moc bolestivý zážitek to byl?

Měl jsem omrzliny na rukou i tvářích, takže mi to stačilo. Bylo dobré to poznat, ale už nikdy víc. Tam jsem si asi fakt sáhl na dno. Ale že bych si myslel, že to nepřežiju, to zase ne.

Nikdy vám na vašich cestách nešlo o život?

Asi ne. Já se nehrnu do nějakých válečných zón, když jdu do hor, není to žádné extrémní horolezectví. Maximálně nějaký težší treking. Jen

MÁM RÁD SEVERSKÉ OBLASTI, ALE NA PÓL UŽ NEJDU NIKDY. MĚL JSEM OMRZLINY NA RUKOU I TVÁŘÍCH, TAKŽE MI TO STAČILO. BYLO DOBRÉ TO POZNAT, ALE UŽ NIKDY VÍC. TAM JSEM SI ASI SÁHL NA DNO, ALE ŽE BYCH SI MYSLEL, ŽE TO NEPŘEŽIJU, TO ZASE NE.

jednou jsem zažil takovou nepříjemnou situaci, někdy před deseti lety, když jsme projížděli Nepálem. Potřebovali jsme přejet přes jeden most, který na noc obsadili maoisté. Trochu nám tehdy poničili auto a my se museli vyplatit.

Kolik vás to stálo?

Všechno, co jsme u sebe měli. Což rozhodně nebyly jen desítky dolarů. Asi to bylo zbytečné riziko, neměli jsme tam takhle v noci jezdit, jenže my se vraceli z hor, byli jsme vyhladovělí, a tak jsme pospíchali do Káthmándú. Byla to naše blbost, tak jsme holt zaplatili takové mýto.

S kým na svoje výpravy jezdíte?

Jezdíme s partou z hor, se kterou jsem se poznal kdysi v Himálaji. Šli jsme tehdy Snow Man Trek v Bhútánu, to je trek dlouhý skoro 250 kilometrů, který se jde asi 25 dní. Tam jsme se dali dohromady, vytvořila se tam pevná parta a na složitější akce jezdíme ve stejném složení dodnes. Ale jinak jezdím i se svojí partnerkou, musím říct, že se docela nebojí do toho jít.

Co vás na tom láká?

Když Central Group oslavila 20. narozeniny, což bylo před třemi lety, rozhodl jsem se, že se vždy půl roku budu věnovat cestování a půl roku pak intenzivně firmě. Nechtěl jsem ztratit nadhled a zbláznit se z toho. Nejsem ale sběratel zemí, nehoním se za jejich co největším počtem. Svět se strašně rychle mění, tak se snažím jezdit tam, kde je ten vývoj nejvíc vidět.

Takže se snažíte být takový svědek historie.

Ano. Třeba v Austrálii nebo na Novém Zélandu se vám toho asi moc nezmění. Ale třeba v Hondurasu a Guatemale, kde jsem letos taky byl, tam se to hýbe dopředu tak rychle, že za pět let to bude úplně jiná země. Moje dovolené většinou nejsou odpočinek, spíš si pak odpočinu v práci. Ale strašně mě to baví a nabíjí mě to. Lidé mají různá hobby. Pro mě je to prostě cesta, poznávání lidí a míst.

Jak to funguje v praxi?

Většinou jsem pryč tak tři týdny, pak jsem dva tři týdny v Praze a zase odjedu. Snažím se vracet nejpozději po měsíci, protože hlavně na jaře a na podzim zařazujeme do prodeje nové byty a u toho chci být. A taky chci být u všech akvizic. Letos jsme do nich investovali už 2,5 miliardy, to je náš rekord. Koupili jsme od PPF telekomunikační věž Cetinu na Žižkově, Teslu Hloubětín ve Vysočanech a od PSN velké kancelářské budovy na Žižkově. A přibudou asi ještě další.

> DOSTAL JSEM NABÍDKY Z ADVOKÁTNÍCH KANCELÁŘÍ, V JEDNÉ JSEM I PRACOVAL, ALE SPÍŠ JSEM TÍHL K NĚČEMU REÁLNÉMU. MAMKA BYLA STAVAŘKA, TAKŽE JSEM K TOMU OBORU MĚL BLÍZKO.

Když jdete 25 dní trek v Bhútánu, myslíte na práci?

Ze začátku ano, když se blížíte do cíle, tak už zase ano, ale uprostřed, když jste mimo dosah telefonu a civilizace, tak tam na to fakt nemyslíte.

A to je pro vás právě chvíle štěstí, nebo jste naopak nervózní, že nemáte firmu pod kontrolou?

Já už ani nemám ambice, abych měl pod kontrolou úplně všechno. Otáčím kormidlem, řeším strategii, budoucí koncepci a nemluvím do každodenního řízení firmy, protože v tom je můj management bezesporu lepší než já. Hrabat se jim do jejich agendy, to bych z nich dělal blbce a sám bych se v tom utavil. A docela to funguje, protože když jsem tady, těším se, že zase někam vyrazím, a zase když jsem na cestách, už si dělám poznámky, co bych v Česku rád uvedl do života.

DLOUHÁ RENESANČNÍ hala s vysokými stropy, mohutnými obrazy na stěnách a nekonečnými řadami stolů vám bude nejspíš připadat povědomá, i když jste tady nikdy nebyli. To proto, že vypadá přesně jako slavná kouzelnická jídelna v Bradavicích z filmů o Harrym Potterovi.

Dušan Kunovský ale zná studentskou kolej na univerzitě v Cambridgi dokonale i bez filmů o kouzelnickém učni. Tehdy pětadvacetiletý čerstvý absolvent práv na Karlově univerzitě se tady na začátku 90. let ocitnul díky stipendiu prince Charlese jako jeden z prvních Čechů.

„Je to prostředí, které budí respekt, protože na cokoliv tam sáhnete, je stovky let staré. Od té doby mám taky rád Brity. Nejsou tak živoiální a veselí, nevaří tak dobře jako Italové nebo Francouzi, ale ta jejich solidnost se mi líbí," vzpomíná Kunovský na studium, které mu otevřelo dveře do světa.

Jako právník z východní Evropy s titulem Master z Cambridge měl těsně po revoluci našlápnuto k velké kariéře. „Dostal jsem pár nabídek z advokátních kanceláří, chtěli mě nejdřív zaškolit v Londýně, pak by mě poslali do poboček kolem světa a nakonec vrátili do Prahy," vypráví.

Proč jste na to nekývl a místo advokacie skončil u developmentu?

Protože mám rád Prahu a chtěl jsem žít tady. Nedovedu si představit, že bych se nemohl jít projít třeba na Hrad, je to pro mě taková srdcovka. Chvíli jsem pracoval v advokátní kanceláři, ale spíš jsem tíhl k něčemu reálnému. Mamka byla stavařka, takže jsem k tomu oboru měl blízko.

Jak jste tehdy začínal?

Bylo to v roce 1994 a úplně na začátku jsem zastupoval stavební firmy a staral se jim o výběrová řízení. Stavebnictví byl tehdy hodně neuspořádaný trh, takže jsme prostě propojovali klienty a stavební firmy. Dneska je to díky internetu všechno jednoduché, ale tehdy se reference ověřovaly strašně těžko. A pak se na nás jeden z klientů obrátil s tím, jestli bychom mu nepomohli s pozemky.

A vy jste začali kupovat pozemky kolem Prahy a přeměňovat je na parcely.

Ano. Domluvili jsme se s majiteli pozemků, rozparcelovali jsme je, zajistili jsme zavedení inženýrských sítí a zařídili všechny schvalovací procesy. Parcely si pak klienti kupovali od původního majitele a nám platili jen za zajištění technické infrastruktury. Teď už se to takhle nedělá, ale tehdy to bylo běžné. A nám to umožnilo řešit relativně velké pozemky s malými penězi. Ti stejní klienti se pak na nás začali obracet, jestli bychom jim nepomohli i se samotnou stavbou domů, a od toho už byl jen krůček ke skutečné developerské firmě.

Kde jste na to vzal první peníze?

Začínali jsme bez úvěrů, což ani jinak nešlo, protože by nám tehdy banka asi ani nepůjčila. Takže rodiče prodali svůj dům a tím se vytvořilo prvních asi 2,5 milionu, které nám pomohly.

Nevyčítali vám rodiče, že jste se vzdal slibné kariéry právníka?

Vyčítat asi není to správné slovo, protože za mnou zůstává něco hmatatelného a snad se nemusím stydět. Ale byla to určitě zajímavá změna směru, protože jsem byl připravený na právnickou dráhu. Teď už je Čechů, kteří vystudovali Cambridge, víc, ale tehdy nás moc nebylo. Ale neměnil bych.

Kdy se to proměnilo ve skutečně velký development?

Přes rodinné domy v okolí Prahy jsme se přesunuli k bytovým domům na širším okraji Prahy a poměrně rychle to nabralo spád. Z firmy, která měla původně deset lidí, se velmi rychle stala firma s 50 zaměstnanci. A všechno se pak zlomilo v roce 2003, když se nám povedlo koupit velké pozemky na Zahradním Městě, kde jsme vytvořili projekt na 1100 bytů. Díky tomu jsme se během dvou let stali jedním z největších

INZERCE

stavitelů rezidenčního bydlení v Praze.

Vraťme se ještě do 90. let. Jak se tehdy v Praze stavělo? Bylo to hodně divoké?

Naopak. Když se přinesl kvalitní projekt a dobře se to odůvodnilo městské části, dostalo to předvídatelný směr. Územní rozhodnutí tehdy mělo pět nebo deset stran, dneska jich má 50. Tehdy to mělo drajv a ve společnosti panovala i určitá obecná shoda, že město se musí rozvíjet, že je potřeba stavět. Ale postupně se to začalo vychylovat, nálada ve společnosti se měnila, trh se měnil, v Praze se skoro přestalo stavět a z developera se stalo skoro až sprosté slovo.

Čím si to vysvětlujete?

Vychýlilo se to v minulých volbách. V těch předminulých bylo sprosté slovo korupčník, to se ale vyčerpalo, takže v těch minulých to byl developer. Ano, v Praze se postavily nějaké stavby, které byly předimenzované, pak se to rozmázlo, svezl se na tom celý development a do zastupitelstev se dostali lidé, kteří se profilovali jako bojovníci proti developerům. Průměrná doba vyřízení všech potřebných dokumentů ke stavbě se nám protáhla už na deset let a podepsalo se to negativně bohužel i na veřejných stavbách a koneckonců i na impotenci Česka dostavět si dálniční síť.

Nemůže za to spíš éra pražského primátora Pavla Béma a lobbisty Romana Janouška?

No, otázka je, jestli to není až zbytečně moc démonizované.

Podle vás je tohle období démonizované?

My jsme nikdy od města nic nedostali, nikdy jsme nic neprivatizovali, nikdy jsme nekupovali žádné městské pozemky. Do styku s primátorem Bémem jsem přišel jenom na několika společenských akcích, my nakonec od města ani nic nepotřebovali. Odpracovali jsme si to na úrovni městských částí. Netlačili jsme žádné stavby, které by potřebovaly povolení primátora.

A na úrovni městských částí propojení politiků, lobbistů a developerů nefungovalo?

Někde to fungovalo zcela standardně, ale byly i městské části, kde byly specifické vztahy.

Kde konkrétně?

Těch částí bylo víc. Byly to zkrátka věci, kde asi figurovali nějací lobbisté. Tenhle problém byl jednu dobu hrozně démonizovaný, říkalo se, že panuje jakási doba temna, ale tak to nebylo.

V poslední době jsme se s tím nesetkali, možná jen nepatrně. Ale dřív to bylo relativně časté. Bylo to takové parazitování na systému, přitom ti špatní byli v očích veřejnosti developeři.

Dá se s tím něco dělat?

Štvalo mě to, ale co s tím můžete dělat? Říkám si, že tak jako se vyčerpalo slovo korupčník, vyčerpalo se po posledních volbách i slovo developer. Dřív byli stavitelé uznávané osobnosti, protože bez rozvoje města to zkrátka nejde. Navíc má development obrovský multiplikační efekt na celou ekonomiku, takže když stagnuje výstavba, je to špatně pro celou společnost.

> ABY ODE MĚ NĚKDO POŽADOVAL ÚPLATEK, S TÍM JSEM SE NESETKAL. ALE ANO, KOLEGOVÉ SE S TÍM SETKALI. ZAŽILI JSME TO I OD EKOLOGICKÝCH ORGANIZACÍ.

Také se říkalo, že kdo něco potřeboval, musel za radním přijít s obálkou.

Vím, že se to říkalo. My jsme naše pozemky vždy kupovali od fyzických osob a smlouvy jsme měli vázané na územní rozhodnutí. Všechno jsme si to museli oběhat, a když se ukázalo, že se to prostě nedá odpracovat nebo tam jsou nějaké nestandardní věci, smlouvu jsme prostě zrušili.

Co to znamená? Chtěl od vás někdo úplatek?

Aby ode mě někdo požadoval úplatek, s tím jsem se nesetkal. Ale ano, kolegové se s tím setkali. Já měl maximálně náznaky, že je tady nějaký problém, který by se možná dal nějak vyřešit. Zažili jsme to i od ekologických organizací, které se proti nám odvolaly, zablokovaly nám projekt na dva roky a pak nám bylo řečeno, že by se to nějak dalo udělat. Ale takovému tlaku se nesmí ustupovat. Řada organizací byla určitě zřízena účelově, aby vytvářely problémy, které by se pak následně daly řešit. Je jasné, že se v tomhle byznysu točí velké peníze a menší developeři jsou na některých projektech životně závislí, takže když vás má takový spolek v hrsti, je to hodně nepříjemné.

Děje se to dodnes?

Vám se přesto povedlo vybudovat největší developerskou firmu v zemi. Jak zní váš recept?

Bylo to samozřejmě jednak dost práce, ale také asi i trochu můj konzervatismus. Že jsme se v době boomu po hlavě neřítili do investic, které začnou být v době, kdy trh ochladne, problematické. A že jsem se striktně držel zásady, že za pozemky platím celou cenu až po vydání územního rozhodnutí. Udělali jsme taky hodně pitomostí, ale nikdy nás to nestálo moc peněz. Vždycky jsem byl spíš opatrný – raději vydělat méně, ale jistě než vsadit na jednu dvě karty a modlit se, aby to vyšlo.

V roce 2008 jste za miliardu prodal deset procent firmy švýcarskému investorovi. Proč?

Byla to obrovská příležitost. Trh byl na vrcholu, bylo to těsně před krizí a naše pozice byla neotřesitelná. Tehdy sem ale vstupovalo hodně zahraničních fondů a my jsme věděli, že když nebudeme mít napojení na zahraniční financování, může se stát, že oslabíme. Byla to důležitá injekce, která nám pomohla v investicích. Švýcaři mohli svůj podíl navýšit na 49 procent, což neudělali, a já to v roce 2012 za peníze, které odpovídaly situaci na trhu po krizi, stáhl zpátky.

Tehdy to ale spíš vypadalo tak, že chcete mít švýcarského investora v zádech, abyste se v případě potíží mohl bránit u arbitráže. Bál jste se něčeho?

Ale ne, nebál jsem se ničeho. Bylo to jednoduché. V době, kdy trh kulminoval, jsme museli nakupovat dál, naskytla se nám příležitost a my nechtěli hrát druhé housle. Kapitál, který jsme od toho sdružení švýcarských investorů dostali, se nám hodil. Ještě na začátku krize jsme doplatili všechny úvěry, a když se trh oklepal, byli jsme zase schopní nakupovat dál.

Kromě finanční krize jste tehdy řešil i krizi uvnitř firmy, když byl váš ředitel Aleš Novotný odsouzen za to, že stát připravil na daních o 163 milionů korun.

Je to už dlouhá doba a firma je už někde jinde. Tehdy v tom roce 2010 to bylo takové hektické období, poškodilo nás to mediálně a i uvnitř firmy to vyvolalo velkou nervozitu. Bezesporu to bylo nejkomplikovanější

INZERCE

a nejvíc nervózní období za 23 let existence firmy, co jsme zažili.

Novotný byl odsouzen za to, že pomocí fiktivních faktur od dodavatelských firem uměle snižoval daňový základ Central Group. Jak se na to zpětně díváte?

Tehdy byla největší expanze a firmou procházely desítky tisíc plateb. Aleš Novotný, který byl v Central Group skoro od začátku, si zkrátka nabral tolik věcí, že to nezvládl, asi se v tom trochu utavil a udělal chybu. Některé kontrolní mechanismy navíc nefungovaly, jak měly.

Počkejte, podle soudu to ale Novotný dělal úmyslně. Je přece těžké si představit, že by o tom ve firmě nikdo nevěděl.

Takový byl nakonec výsledek celé kauzy. My to vidíme tak, že tady Aleš Novotný byl dlouho a zkrátka to nezvládl. Státu žádná škoda nevznikla, proto i Central Group u soudu figurovala jako poškozený. Naopak, poškození jsme byli my, protože jsme platili za stavební práce na základě neoprávněně vystavených faktur. Dodatečně jsme pak zadali audit a všechny faktury, které byly sporné, jsme dodatečně dodanili, což nás tehdy stálo 90 milionů. Firma se z toho poučila, nastavili jsme kontrolní mechanismy a změnili jsme kompletně strukturu firmy, aby se to už nemohlo opakovat. Do té doby jsme totiž asi rostli moc živelně.

Mimochodem, dodnes vlastně nečerpáte žádné úvěry od bank. Proč?

Úrokové sazby se lehce zvýšily, ale je pravda, že peníze jsou doteď pořád levné. Možná skoro není pragmatické si nebrat úvěr, ale my to zkrátka nepotřebujeme. Asi je to dané i mou osobností, jsem rád svým pánem. I těch 2,5 miliardy, které jsme letos investovali, bylo z vlastních zdrojů. Všechny vydělané peníze jsme vždy investovali do dalšího rozvoje firmy. A cash pořád máme, takže možná ještě něco letos uděláme.

Dá se dnes v Praze ještě koupit zajímavý pozemek?

Je to stále těžší a těžší. Každý, kdo nějaký má, si totiž myslí, že sedí na zlaté žíle. Ale neuvědomuje si, jaké náklady jsou s tím spojené, kolik stojí všechna ta povolení, dekontaminace... Jsou třeba pozemky, které i kdybychom dostali zadarmo, bylo by to pořád drahé, protože jsou strašně znečištěné. Pomáhá nám, že máme na trhu dobrý kredit, všechno jsme vždy zaplatili, ale ani tak zdaleka nekoupíme všechno. Občas se na trhu objeví nesmyslné nabídky, na které někdo skočí. Proto je potřeba se na to vždycky dívat spíš realisticky, aby to v případě stagnace nebyl průšvih.

> VŠECHNO JE TO VĚŠTĚNÍ Z KŘIŠŤÁLOVÉ KOULE. KDYŽ KUPUJEME POZEMEK, MÁME NA TO SAMOZŘEJMĚ TABULKY, ALE TY NAKONEC STEJNĚ NEPLATÍ. POPRAVDĚ JSME SE JEŠTĚ NIKDY PŘESNĚ NETREFILI.

JE SYCHRAVÉ PODZIMNÍ ráno, poprchává a všude kolem jsou jen nevzhledné haly plné skladů, ze kterých každou chvíli vyjede dodávka – zboží odsud rozváží třeba e-shop Tomáše Čupra Rohlík.cz. Každopádně nic, co by nasvědčovalo tomu, že je na tomhle pozemku ukrytý velký poklad. Ve svém tmavém Porsche 911 tady proto zatím Dušan Kunovský působí trochu nepatřičně, jenže pragmatický developer si z toho rozhodně těžkou hlavu nedělá. Už tři roky v ní totiž nosí ambiciózní vizi, ve které by ani sporťák za pět milionů neměl působit nepatřičně.

„Tady na okraji budou spíš menší domy a směrem ke středu se to bude postupně zvedat k nějaké dominantní stavbě. A tamhle by pak měla vyrůst stanice vlakové rychlodráhy, která vás do centra zaveze za pár minut. Jo, podobných pozemků už v Praze moc nenajdete," rozhlíží se Kunovský.

Jsme v areálu West Point v pražské Liboci, vzdušnou čarou osm kilometrů od Václavského náměstí. Skladový areál o rozloze 140 tisíc metrů čtverečních koupil Kunovský v roce 2014 od rakouského developera Immofinanz za částku, která se odhadovala někde mezi půl a jednou miliardou korun. Zatím tady dál naplno fungují sklady, ale ty v budoucnu zmizí a místo nich tady vyroste nová čtvrť s nákupními ulicemi, náměstím a hlavně zhruba dvěma tisíci nových bytů. Přesně takové brownfieldy teď nejlépe vystihují celý Kunovského byznys – prázdné pozemky v širším centru Prahy jsou rozebrané, takže musí hledat podobné areály, zbourat je a vtisknout jim novou tvář.

Za jak dlouho tady začnete stavět?

Zatím jsme ve fázi posuzování, dotahují se všechny kapacity a řeší se, jak přesně to bude architektonicky ztvárněné. Výstavba a samotný prodej, to je už jen taková třešinka na dortu. Od doby, kdy kupujeme pozemek, po kolaudaci uplyne vždycky minimálně deset let, takže když všechno půjde strašně dobře, mohlo by se začít stavět tak kolem roku 2022. Záleží, kolik etap bude projekt mít, ale odhaduju, že ta poslední by mohla být zkolaudovaná třeba někdy kolem roku 2032.

Takže od chvíle, kdy jste pozemky koupili, po dokončení celého projektu uplyne skoro 20 let?

No jo, je to dlouhodobý byznys. Běh na dlouhou trať. Jsou lokality, které koupíme a pak několik let leží ladem, protože se čeká, než se vyřídí všechna povolení ke stavbě. To jsou třeba Kavčí hory nebo Nákladové nádraží Žižkov, tam není nic jiného než nějaké parkoviště. Ve West Pointu jsou aspoň skladové budovy, takže to generuje nějaké příjmy z nájmu. A líp se čeká, když z toho padají nějaké miliony, než když tam jen chodíte sekat trávu. Ale zaplať pánbůh nejsme závislí jen na jedné lokalitě, teď jich třeba máme rozpracovaných paralelně 14, to je 600 bytů, které se postupně zařazují do prodeje. Nekupujeme ale každopádně pozemky, kterým bych sám nevěřil.

Jak ale odhadnete, kolik na tom pozemku vyděláte za 20 let?

Všechno je to takové věštění z křišťálové koule. Modelujeme to samozřejmě tak, abychom na tom vydělali, ale hodně záleží, v jakém období se nám ty byty podaří zařadit do nabídky. Máme na to samozřejmě tabulky, ale ty stejně nakonec neplatí. Popravdě jsme se ještě nikdy přesně netrefili.

Takže kupujete pozemek a máte jen mlhavou představu o tom, kolik na něm vyděláte?

Tak nějak. Vycházím z toho, že trh bude procházet cykly, ale v rozumných lokalitách by hodnota pozemku neměla spadnout. Protože my ty propočty můžeme vztáhnout leda k tomu, za kolik by se tam byty daly prodávat teď, s tím, že si k tomu promítneme, jak se ceny můžou vyvíjet.

Jak ten vývoj odhadujete?

Ceny se začaly vymykat normálu, byty začínají být nedosažitelné pro střední třídu a to není dobré. Nestaví se tolik bytů, kolik by bylo potřeba, poptávka je vyšší než nabídka a to žene cenu nahoru. Věřím, že se současná zablokovaná situace rozmrazí, začne se zase stavět a nabídka s poptávkou se vyrovnají. Ale že by šly ceny razantně dolů, to se určitě nestane. Protože nepřiměřenou cenou pozemků, extrémně dlouhými schvalovacími procesy a vysokou cenou vlastní stavby se nákladové ceny hodně zvýšily.

Ceny bytů v Praze jsou rekordně vysoké. Přeceňujete zpětně nově dostavěné byty?

Samozřejmě reagujeme na poptávku a na vyprodanost bytů. Vždy s určitou hranicí vyprodanosti v projektu se cena zvyšuje, ale to je přirozený vývoj, tohle jsme dělali vždycky. Samozřejmě ale pracujeme i s tržní

INZERCE

poptávkou a taky záleží na lokalitě – některé lokality jsou na cenu senzitivnější, některé tolik ne, takže tam pak máme větší prostor s cenou pracovat.

Když se trh přehřívá, musíte z toho mít radost, ne?

Ani moc ne. Mohlo by se krátkodobě tleskat, prodává se dráž, ale jak jsem říkal, jsme nastavení na dlouhodobý cyklus, takže já už teď přemýšlím spíš nad tím, co bude za pět let.

A co bude za pět let?

Ekonomika funguje v cyklech, je to normální, ale to, co se událo v letech 2008 a 2009, byl skutečně extrém. Na začátku jsme reagovali nabízením různých bonusů a výhod, postupně jsme někde museli cenu korigovat, některé projekty, hlavně ty luxusní, jsme úplně zmrazili a naopak jsme akcentovali prodej levnějších bytů. Je jasné, že nějaký cyklus zase přijde, protože současný růst cen bytů v Praze je bezesporu nezdravý. Proto říkám, že je potřeba povolovací procesy ke stavbám zrychlit. Do roku 2030 má podle odhadů do Prahy přijít z regionů 160 tisíc lidí, takže se prostě stavět musí.

Co navrhujete?

Po minulých volbách se do vedení některých městských částí dostali lidé, kteří jsou proti jakékoliv výstavbě. Hlavně třeba v Praze 11. Takže bude klíčové, co přinesou další volby. Jsem mírný optimista, snad si lidé uvědomí, že nicnedělání a vymezování se proti všemu není program. Pokud má země i společnost fungovat, musí se rozvíjet, a ne jen žít z minulosti. Nečekám, že nám teď všichni začnou tleskat, ale doufám, že v nadcházejících volbách už developer nebude sprosté slovo. Za to, že se už někteří politici nebojí říct, že stavět se musí, že se nedá žít z minulosti, že se Praha musí rozvíjet a že stagnace je začátek úpadku, jsem rád. Ještě to ale chvíli bude trvat, než se to zase nastartuje.

Dobře, ale co dál?

Z občanských spolků se staly velmi silné právní organizace, které rozpitvávají každé slovo a hledají sebemenší formální chybu, proti které by se odvolaly. Dřív byl jeden úřad specializovaný na velké stavby, jenže pak došlo k decentralizaci a o velkých stavbách teď v Praze rozhoduje 22 stavebních úřadů, ve kterých nesedí vždy dobře fundovaní úředníci. A když má územní rozhodnutí 50 stran, je logické, že se tam ta formální chyba snadno udělá. Takže bych zase zřídil jeden úřad, který by měl na starosti velké projekty, a omezil bych

práva ekologických spolků z druhého konce republiky, které s tou lokalitou nemají nic společného. Aby se dalo samozřejmě odvolat, ale aby se to nezaseklo na nějaké formální chybě. Je prostě škoda, že tady v podstatě vůbec nevznikají žádné zajímavé stavby.

Co s tím chcete dělat?

Rád bych v některých pražských částech vytvořil s předními architekty nejen funkční městské čtvrti, ale i unikátní stavby. O jedné takové se bavíme s Evou Jiřičnou. Říkám si, že by se v Praze mohlo zkusit vytvořit něco výjimečného, právě díky takovým unikátním věcem mě ta práce baví.

S Evou Jiřičnou pracujete na projektu na Žižkově. O co jde konkrétně?

Já o tom zatím nechci mluvit, jsem pověrčivý, takže jsme se dohodli, že nebudeme mluvit ani o konkrétním místu, dokud to nebude ucelené. Pražská památková rezervace je pro mě nedotknutelná, ale v širším centru by měly vznikat nějaké nové zóny, kterých bychom se přece nemuseli bát. Podívejte se na čtvrť La Defence v Paříži nebo projekt Hudson Yards v New Yorku, to je hodně zajímavá věc. Proč se bát výškových staveb na okraji města? Třeba V Tower na Pankráci je také krásný projekt, škoda že není ještě vyšší. A taky je škoda, že u toho nejsme my, tehdy nás současný investor přeplatil.

Je představa, že do Prahy přivedete Evu Jiřičnou, něco, co vás teď žene dopředu? Jako si Marek Dospiva vysnil, že v centru Prahy postaví projekt od Zahy Hadid.

Marek se do toho pustil s velkou pompou, bylo to z hlediska PR geniální, evidentně to zafungovalo, ale my jsme asi víc zvyklí si své domácí úkoly víc odpracovat a jít s tím ven až ve chvíli, kdy to má blíž k realitě. Tohle se nám vždycky osvědčilo. Nepotřebuju, aby tady po mně zůstaly nějaké sochy, ale byla by to krásná práce. Jen je potřeba, aby vzniklo nejen něco unikátního, ale aby tam zafungovala i ekonomika. Pokud by se to podařilo skloubit, bylo by to skvělé.

Berete to jako splácení dluhů developerů Praze? Dlouhé roky se tady stavěly projekty, kde se na kvalitní architekturu nekoukalo, důležité bylo jen vydělat.

Celý trh se vyvíjel, kultivoval a možná je to nejlépe vidět i na naší firmě. Vždycky jsme stavěli pro lidi a snažili jsme se mít prst na pulzu klienta, tvořit si v hlavě bydlení, ve kterém bych chtěl sám bydlet, je fajn, ale já to nedělám pro sebe. Díky tomu jsme vnímali, jak se vyvíjí vkus středního segmentu. Prvotně se řešila dispozice, lokalita a cena, architektura byla až třešinka na dortu. Ale naším vstupem do luxusnějšího segmentu vzniká prostor a i povinnost se s tím víc pomazlit. Máme 14 vlastních architektů, a i když si děláme návrh sami, chci, aby si udělali takovou interní architektonickou soutěž a vybíralo se minimálně z pěti různých návrhů. Vítěz pak kolem sebe sestaví tým a začne na tom pracovat. Chceme do toho taky zapojovat víc architektonických ateliérů, pracujeme s Pleskotem, Cíglerem, Jiřičnou a zapojujeme i další.

> RÁD BYCH V NĚKTERÝCH PRAŽSKÝCH ČÁSTECH VYTVOŘIL FUNKČNÍ MĚSTSKÉ ČTVRTI I UNIKÁTNÍ STAVBY. O JEDNÉ TAKOVÉ SE BAVÍME S EVOU JIŘIČNOU. PRÁVĚ DÍKY TOMU MĚ TA PRÁCE BAVÍ.

A jaké máte plány se samotnou firmou?

Musíme pořád stát pevně nohama na zemi, takže 60 procent nabídky bude pořád střední segment, dalších 30 procent nadstandardní bydlení a 10 procent luxusní bydlení. A nechceme být developer jen jedné pražské části, proto se teď po Žižkovu hodně angažujeme třeba ve Vysočanech. A naši lidé z oddělení akvizic dostali zadání, abychom se víc rozkročili, aby těch teček na mapě Prahy bylo víc.

Dřív jste přemýšlel i o expanzi mimo Prahu – uvažoval jste o Rusku. To už padlo?

Dřív jsme o tom přemýšleli, bavili jsme se o tom s PPF, která tam měla nějaké pozemky, měli jsme docela zajímavý projekt, ale zároveň přišla v Rusku krize, k tomu se změnil politický vývoj, který je pro mě těžko uchopitelný, takže jsme do toho nakonec nešli. O zahraničí jsme dřív přemýšleli, dělali jsme si k tomu analýzy, ale pak mi došlo, že by to bylo hrozně moc práce, a buď bych se tomu musel věnovat sám, nebo bych tam musel poslat svoje nejlepší lidi. Já sám se ale z toho nechci zbláznit a ti nejlepší lidé zase mají moc práce v Praze.

A expanze do českých regionů?

Kdepak. Regiony mají svoje lokální developery, kteří tamní trh znají lépe, takže to jsme taky zavrhli. Development je hodně lokální byznys, musíte to místo dobře znát. Je to dlouhodobá věc, vypracovat se na trhu není jen o penězích, je to i o znalostech. Už jsme to jednou zkoušeli a nebyli jsme úspěšní. Neprodělali jsme na tom, ale bylo to pro nás tak drahé, že to nedávalo smysl. Chci se proto zaměřit ještě víc na Prahu, cíl vidím v co největší specializaci, abychom tady byli pořád volbou číslo jedna. Práce tady máme dost. Jenom v brownfieldech máme nakoupeno přes půl milionu metrů čtverečních, to je přes 20 tisíc potenciálních bytů. Takže nudit se určitě nebudeme.