

Nejvzdálenější výsadek českého developmentu

Vstup do Latinské Ameriky jsme připravovali dlouho. Založili jsme tam firmy, hledáme akvizice a připravujeme spolupráci s místními partnery, říká Marcela Fialková z UDI Group



Ondřej Hergesell
hergesell@tydenikeuro.cz

Developerská společnost UDI Group aktuálně expanduje do několika zemí Latinské Ameriky. Jen investice do prvního projektu v Kostarice přestavuje více než 350 milionů korun. Celkem chce UDI Group v Panamě, Kostarice nebo Kolumbii investovat v následujících čtyřech letech tři miliardy korun. Proč si firma vybrala právě tuto zámořskou lokaci, jak tam funguje development? „Jde o velmi odlišné právní prostředí se silnou mezinárodní konkurencí, s jinými normami i nároky klientů, přesto je to paradoxně snazší, čistší a lépe fungující podnikání než na domácím českém trhu,“ popisuje v rozhovoru šéfa strategie UDI Group Marcela Fialková.

► Můžete popsat první projekt UDI Group v Latinské Americe?

Před pár dní jsme koupili pozemek velmi blízko centra hlavního města Kostariky San José. Ve čtvrti Barrio Escalante jsou nemocnice, univerzity, kanceláře, množství restaurací a kaváren. Je tam velká poptávka po bydlení především od mladší populace. Pozemek je určen k výstavbě patnáctipodlažního bytového domu se zhruba 120 byty.

► Proč se UDI rozhodlo vstoupit na developerský trh v Latinské Americe?

Podobně jako nás před několika lety přebujelá byrokracie a korupce v Česku přiměla k rozhodnutí směřovat podnikání do zahraničí, tak nás stále více

omezení a požadavků ze strany EU vede k rozhodnutí jít do zámoří. Evropu ale neopouštíme. Hledáme další příležitosti nejen na stávajících trzích, ale i na nových, třeba v Německu nebo ve Španělsku.

► Jak dlouho jste ve firmě uvažovali o tomto regionu a jak velkou roli v rozhodování hrála válka na Ukrajině?

Takto významná teritoriální diverzifikace podnikání i mimo Evropu představuje pro skupinu velkou konkurenční výhodu v případě nějakého neočekávaného konfliktu nebo poklesu trhu v jednom z regionů. Válka na Ukrajině je jen ukázkou toho, že rozkročení se v podnikání i na zaoceánská teritoria bylo správným rozhodnutím. Ale samozřejmě válku v Evropě jsme neočekávali. Vstup do Latinské Ameriky jsme připravovali poměrně dlouho. Poslední rok už funguje náš tým přímo na místě, máme založené firmy v jednotlivých zemích, hledáme další akvizice a připravujeme spolupráci s místními partnery.

► Kostarika je jen začátkem vašeho nového byznysu, jaké další projekty a kde připravujete?

Nyní řešíme další dva pozemky v sousední Panamě. Ta je určitě byznysově výrazně dál. Do země plynou příjmy z průplavu a velmi silný je tam finanční sektor. Zvažujeme nyní pozemek v druhé linii u Tichého oceánu přímo v Panama City pro luxusnější bydlení. Blíže centru města pak máme vyhlédnutou parcelu pro bydlení vyšší střední třídy. Velmi zajímavá je také Kolumbie, obrovský trh, který se překotně rozvíjí. Tam bude hodně příležitostí. V Kolumbii nás láká hlavně druhé největší město Medellín.

► Jak odlišný je způsob přípravy stavby v tomto regionu?

Je odlišný. Na trhu jsou jiné požadavky klientů, normy, předpisy. Analýza poptávky pro nás byla jedním z prvních kroků. Zjistili jsme, že se musíme inspirovat v USA. Všechny země Latinské Ameriky jsou poameričtění, čemuž odpovídá i výstavba. Byty musí být dimenzované na americké pračky, ledničky, mít shoz pro odpad na patře a také společenské prostory. Fitness a bazén v každém bytovém domě jsou absolutní minimum. Konkurenti většinou přinesou evropský projekt a místními partnery ho nechají takzvaně „tropikalizovat“. My jdeme jinou cestou, interiéry nám naprojektuje místní ateliér přesně podle místních požadavků, tvář domu jako celku a jeho společným prostorám však dá významný evropský architektonický ateliér. Evropská nota nás bude od místní konkurence odlišovat.

► Za jak dlouho od získání pozemku lze začít stavět?

Pozemek jsme koupili v březnu a očekáváme, že začneme stavět příští rok. Velkou část toho času zabere příprava projektu. Samotné povolování stavby je v Kostarice rychlé. S úřady máme velmi dobrou spolupráci, například místní doba CzechInvestu nám vychází vstříc a v případě, že bychom narazili na nějaký problém, pomůže s jeho vyřešením. Kostarika je země, kde si investorů ze zahraničí prostě ještě stále váží.

► Jakým způsobem projekty v Latinské Americe financujete?

Financujeme je částečně z vlastních zdrojů, ale i z úvěru. Financování vybíráme samozřejmě v rámci soutěže, takže uvidíme, kde budou výhodnější nabídky.

Naše společnost funguje tak, že velmi často spolupracuje s investory – řekněme z Top 20 českého Forbesu. Těm, kterým jsme projekty v Latinské Americe představili, se náš záměr velmi líbí a velká část z nich by se do něj ráda zapojila. Zvažujeme proto také možnost vytvoření fondu pro sdružení investic s poměrně vysokými vklady, řekněme v řádu stovek milionů korun a vyšších, a to nejen pro Latinskou Ameriku, ale pro projekty například našim portfoliem.

► **Hodláte stavět v Latinské Americe vlastními silami, nebo hledáte lokální stavební firmy, které by stavby zrealizovaly?**

V Latinské Americe budeme ze začátku podnikat trochu jinak než v Evropě, kde máme vlastní tým a ten vybírá většinou místní nebo nadnárodní dodavatele. V Kostarice – minimálně na prvním projektu – budeme spolupracovat s místním partnerem, který nám pomůže uvést novou značku na trh. Přece jen byty prodáváte ve fázi, kdy projekt ještě nestojí, a lidé proto dají raději peníze někomu, kdo již má vybudované renomé, než nově, být silně evropské značce.

► **Kdo je typickým klientem, který si bude kupovat byt od UDI v Kostarice, Panamě či Kolumbii?**

V Kostarice budeme stavět spíše menší byty pro mladé lidi. Je to dáno čtvrtí, kde stavíme, a převažující poptávkou. V Panamě to budou i větší luxusnější byty. V Latinské Americe se obecně staví jinak. V přízemí jsou podobně jako u nás obchody do ulice, ale parkování se buduje spíše nad zemí v prvních několika podlažích. Teprve nad touto parkovací základnou se věž zužuje do bytové části. Obvykle na horním patře parkovací podnože je pak společenské patro a bazénem. Odpadá potřeba zateplení, jiné jsou zase nároky na stavění s ohledem na seismicitu.

► **Jak velkou část vašeho podnikání budou letos a v roce 2023 tvořit latinskoamerické aktivity?**

Aktuálně si se započtením nového projektu v Kostarice připravujeme 17 projektů v pěti zemích, jejich výnosy budou v následujících pěti letech dosahovat 43 miliard korun. Nákladově se pohybují do 28 miliard. Marže v zahraničí je v developmentu na jiné úrovni, než mají naši kolegové developereři v Praze. Venku je běžných 20 nebo 25 procent. V Česku je marže samozřejmě výrazně vyšší. To s sebou logicky nese násobně vyšší ceny prodávaných bytů pro konečné



Marcela Fialková

Ředitelka strategie mezinárodního developera UDI Group v minulosti působila v rezidenčního developera Central Group nebo v Českých aeroliniích. Má za sebou také patnáctiletou praxi v celostátních médiích a pracovala i jako poradkyně ministryně pro místní rozvoj při přípravě nového stavebního zákona.

zákazníky. Na druhé straně je třeba si uvědomit, že vzhledem k nepředvídatelnosti fungování státní správy je v Česku podnikání daleko větší riziko. V tuzemsku máme stovky milionů korun v projektech, na jejichž povolení čekáme bez úspěchu pět, ale také třeba osm let. Celou tu dobu platíme úroky z financování pozemku, takže i když kupujeme pozemky velmi výhodně, jejich cena časem velmi naroste. Venku tohle řešit nemůžeme. Koupíme pozemek a do roka stavíme, za další rok a půl je postaveno a peníze včetně rozumné marže jsou doma a můžeme je otáčet dál. Díky tomu vyděláme venku daleko víc peněz, byť s menší marží.

► **Co nyní stavíte v Česku?**

Budujeme dva logistické areály na dálnicích D1 a D5. Na D1 stavíme areál s investičními náklady kolem jedné miliardy korun. Stavbu jsme zahájili loni. Příjmy z areálu získáme, až ho celý dostavíme a prodáme nějakému provozovateli. Tedy na začátku příštího roku. Výnos z prodeje očekáváme na úrovni kolem 1,7 miliardy

korun. Další průmyslový areál stavíme na D5. Nyní řešíme infrastrukturu. Investičně jde o 2,5 miliardy korun. Připravujeme také bydlení a kanceláře na Smíchově přímo naproti budoucímu Terminálu Smíchov, na Žižkově chceme stavět nájemní bytový dům a počítáme také s bytovými přístavbami k našemu obchodnímu centru Lužiny.

► **Developereři si v Česku dlouhodobě stěžují na extrémně zdlouhavé schvalování staveb a celkově nadměrnou byrokracii. Je složité ve vašem oboru tady podnikat?**

Právě fakt, že je v Česku to podnikání tak složité, nás vedl k rozhodnutí směřovat akvizice spíše do ciziny. Dnes již máme 80 procent našich aktivit v zahraničí. Pracovala jsem jako poradkyně ministryně pro místní rozvoj na přípravě nového stavebního zákona a myslím si, že by v krátké době mohl přinést velké zrychlení povolování. Především by ale mohl principiálně bránit tomu, co dělá náš byznys tak nefunkční, a to je rozhodování o stavbách na úrovni obcí.

► **Jak se realitní portfolio UDI mění v čase? Lze vypořádat nějaký trend?**

Majitel UDI Group Radek Menšík vyrostl na výstavbě dostupného bydlení v regionech, a nakonec i v Praze. Primárním záměrem bylo určitě stavět byty. Od nich jsme se posunuli dál k větší komplexnosti – dnes tedy stavíme jak byty, tak kanceláře, obchodní nebo i logistická centra. Diverzifikace do různých segmentů je velkou výhodou. Když se třeba kvůli pandemii zpomalí trh s kanceláři, můžete zatím stavět byty. ●