

David Výborný a Václav Černochoch: **ČLOVĚK MÁ DĚLAT TO, CO UMÍ A CO HO BAVÍ**

Navracení původní slávy historickým domům zapomenutým časem. David Výborný a Václav Černochoch prostřednictvím společnosti SKYHILL realizují tento ušlechtilý záměr – a samozřejmě i lukrativní byznys – především na Vinohradech, ačkoliv jeden z jejich připravovaných projektů se nachází i v Libni. Když se ocitnete v domech, které prošly jejich rekonstrukcí, neubráníte se zase o trochu víc propadnout kouzlu staré Prahy.

PŘIPRAVILA: JITKA KRULCOVÁ, FOTO: ALEXANDER DOBROVODSKÝ

Vaší specializací je renovace historických nemovitostí v centru Prahy – jakou poslední realizaci máte za sebou?

DV: Náš poslední projekt, kde jsme už úspěšně prodali všechny jednotky, se nachází na vinohradské adrese Chodská 22. Od akvizice po následný exit celá akce trvala necelé dva roky. Nefinancujeme projekty jinak než z vlastních zdrojů, takže je pro nás důležitá i jejich časová osa.

VČ: V září očekáváme začátek stavebních prací na třech nových rezidenčních nemovitostech v Dittrichově 4 a Charkovské 10 na Vinohradech a v Zenklově 143 v Libni. U některých z těchto projektů jsme už dokonce spustili předprodeje.

S ohledem na zmíněné lokality, ve kterých působíte – neodrazují vás při práci problémy s památkáři?

VČ: Největším problémem je termín vydání stanoviska. Poslední roky čekáme na stanovisko v průměru šest měsíců. Neznáme tedy konečnou verzi projektu až do vydání požadovaného vyjádření. Národní památkový ústav neboli „malí památkáři“ už vydávají stanoviska pouze negativní. Jednáme tedy především s magistrátními památkáři, kteří jsou pro nás konstruktivními partnery. Snažíme se vždy najít ideální kompromis mezi rekonstrukcí vyžadující památkovou ochranu a stavem, kdy může být zároveň realizována tak, aby splnila požadavky na hygienické předpisy dnešní doby týkající se koupelen, kuchyní a balkonů.

Měníte často původní dispozice bytů? Standard bydlení je dnes přece jiný než v dobách, kdy vinohradské činžovní domy vznikaly.

DV: Ano, měníme, ale citlivě tak, aby původní proporce obytných místností byly co nejméně ovlivněny. Velkokorysé prostory a proporce bytu mají své kouzlo, které stojí za to zachovat nejen pro nové uživatele, ale i pro příští generace.

VČ: Ideální stav je, pokud nemusíme do původní dispozice zasahovat vůbec. To, co nás nejvíc zajímá u historických budov, je prostor a světlo. Proporce místností včetně velikosti oken vytváří jedinečnou atmosféru. To se týká i společných prostorů domu. Veškeré novodobé zásahy musí působit tak, aby nebyly na první pohled patrné.

Podle čeho vybíráte nemovitosti, do kterých investujete?

DV: Především si musíme umět představit, že bychom v těch domech sami bydleli. Většinou když se jdeme na konkrétní nemovitost podívat, tak z 80 procent nakonec i obchod realizujeme. Neradi ztrácíme jak náš čas, tak čas druhých.

VČ: Samozřejmě že je pro nás rozhodující lokalita a cena. Nesmíme ovšem zapomenout ani na to, jak jsme si na prvním setkání sympatičtí s protistranou. Často se setkáme s tím, že aktuální majitelé mají přehnaná očekávání ohledně hodnoty jimi vlastněných nemovitostí a nejsou si vědomi toho, kolik práce a finančních prostředků musí developer vynaložit, aby kompletně rekonstruoval de facto „ruinu“ v dobré lokalitě.

Vyhledáváte domy ke koupi aktivně, nebo spíš sledujete, co je na trhu k dispozici?

DV: V posledních letech nelze koupit investičně zajímavou nemovitost bez jejího aktivního hledání. Děkujeme tímto na dálku našim kontaktům, které nás neustále zásobují informacemi o stávajících vlastnických domů uvažujících o možném prodeji jejich majetku.

VČ: Veřejné nabídky nemovitostí na trhu nedávají developerům možnost zisku. Lidé se často podívají na internet, za kolik se prodává v dané lokalitě jednotlivý byt, a následně tuto cenu za metr čtvereční aplikují násobkem

celkové plochy domu. Neuvědomují si ovšem, jaké další náklady jsou spojené s kvalitní rekonstrukcí jak bytových jednotek, tak společných částí domu.

Zajímají vás třeba i solitérní byty nebo přepracování půdních prostorů?

DV: Nezajímají, na toto pole se nepouštíme. Já osobně s tím mám špatné zkušenosti. V době, kdy jsem ještě působil v NHL a mezi sezonami jsem pravidelně kupoval jednotlivé bytové jednotky nebo půdní prostory, stávalo se mi, že realita nenaplnila očekávání. Nebylo to rentabilní, byla s tím spousta práce a ve finále jsem stejně nemohl mít rozhodující slovo ohledně celé realizace.

VČ: S mým kolegou jsme se potkali zhruba před osmi lety a viděl jsem, jak je z celé situace nešťastný. V té době jsem měl minoritní podíl v jedné nadnárodní společnosti, která spravovala velká nemovitostní portfolia v Praze.

„Nechceme tvořit kvalitativně a architektonicky nedostatečné produkty, které dle našeho názoru dehonestují tak významnou lokalitu, jakou bezesporu naše metropole je.“

Václav Černoš

Začali jsme hledat řešení a jako to nejlepší se ukázalo právě rozprodat všechny solitérní jednotky různě rozmístěné po Praze v rámci různých SVJ a následně koupit jeden celý dům v atraktivní lokalitě. Od té chvíle jsme byli schopni dlouhodobě zaručit 100% obsazenost a patřičný výnos.

Máte vlastní architektonické studio, znamená to, že nespolupracujete s externími projektanty?

DV: Rád pracuji se stejnými lidmi, dokud nezklamou moji důvěru, a dlouhodobá spolupráce s projekční kanceláří DOMYJINAK splňuje moje očekávání.

VČ: Musím souhlasit. Rozhodli jsme se investovat nemalé prostředky do této synergie. To se týká také jak daňového, tak právního poradenství. Snažíme se, aby lidé, se kterými vytváříme business, neposkytovali naše vzájemné know-how třetím stranám. I přestože tento segment trhu, ve kterém se specializujeme, se může jevit jako malý, naše plány jsou dlouhodobé.

V jakém stavu své projekty dokončujete? Stále populárnější je v high-end segmentu budto

varianta shell and core, nebo

naopak plně designově vybavené interiéry připravené k nastěhování.

DV: Máte pravdu. V dnešní době je stále populárnější rekonstrukce ve stylu shell & core neboli white walls. My jsme se rozhodli, že takto pracovat nechceme. Častokrát si koncový uživatel nedokáže představit finální výsledek a není ochoten si byt dokončit sám. Jelikož neprodukuje stovky jednotek ročně, tak nás baví dokončovat naše projekty až do fáze možného nastěhování a myslím si, že lidé oceňují výsledek práce našeho týmu.

Neuvažovali jste o tom, že byste si některé své projekty po dokončení ponechali k pronajímání?

VČ: V době realitního boomu si nemyslíme, že je vhodné držet příliš velké množství nemovitostí pro vlastní účely nebo na pronájem. Až dojde ke korekci trhu, tak se zaměříme na asset management a valorizaci vlastněného majetku.

A co úplně nová výstavba, klasický development? Na toto pole se nechcete pouštět?

DV: V žádném případě. Člověk má dělat to, co umí a co ho baví. Já osobně jsem i zásadně proti investicím mimo širší centrum Prahy.

VČ: Neslučuje se to s naším přesvědčením. Jak já, tak kolega se chceme ztotožnit s tím, co děláme. Nechceme budovat novodobé paneláky pro masy, prodávat jednotky za neodpovídající ceny a jako ostatní developéři se snažit za každou cenu minimalizovat náklady na rekonstrukci. Nechceme tvořit kvalitativně a architektonicky nedostatečné produkty, které dle našeho názoru dehonestují tak významnou lokalitu, jakou bezesporu naše metropole je.

V portfoliu máte i služby jako je správa nemovitostí. Jaký je o tento segment zájem?

DV: Sice se jedná o jednu ze služeb, které poskytujeme, ale pouze pro naše privátní investory a obchodní partnery. Nejsem tedy schopen adekvátně odhadnout míru zájmu v tomto segmentu v širším kontextu. Naši lidé jsou v tomto oboru vysoce kvalifikovaní a plně jim důvěřujeme, musím ovšem přiznat, že tato divize našeho podnikání je prodělečná, ale nechceme ji ze strategických důvodů začít „outsourcovat“

Další oblastí vaší činnosti je prodej nemovitostí – své realizované projekty si také prodáváte sami?

DV: Ano, cítíme se v tom být silní. Těší nás vidět výsledek naší práce.

VČ: Nebyli jsme schopni najít vhodného partnera, který by k dané problematice přistupoval s takovou péčí jako naši lidé, kteří se specializují na pronájmy a prodeje. Tuto službu prakticky neposkytujeme třetím stranám a oproti realitním kancelářím jsou naše odměny fixní.

Vidíte nějaký typický profil vašeho zákazníka? Jsou to spíše Češi, expats, nebo investoři?

DV: Nedá se říci, že bychom přitahovali typologicky stejné zákazníky. Spíš je to velmi různorodé. Zaznamenáváme ale zvýšený zájem o koupi nemovitostí ze strany Čechů, kteří tvoří více než dvě třetiny našich koncových zákazníků.

VČ: V našem segmentu zhruba jednu třetinu jednotek kupují lidé na investici. Tím, že se jedná o výjimečné lokality a nadstandardní rekonstrukce, tak snáze drží hodnotu i v průběhu finančních krizí. Ovšem je třeba říct, že výnosnost se v dnešní době pohybuje spíše kolem tří procent a nikoliv pěti, jak tomu bylo ještě v nedávné době. ■

„Většinou když se jdeme na konkrétní nemovitost podívat, tak z 80 procent nakonec i obchod realizujeme. Neradi ztrácíme jak náš čas, tak čas druhých.“

David Výborný