

Zlodený tandem

Starší syn Jakub pomáha otcovi Lubomírovi budovať rodinnú firmu EBM už odkedy skončil strednú školu. Ten prenecháva na syna väčšinu operatívnych rozhodnutí a sám sa považuje skôr za aktívneho akcionára.



REALITY

LUBOMÍR A JAKUB VAISOVCI

**CHCEM, CHCEM, CHCEM**

LUBOMÍR VAIS SA TAKMER TRI DEKÁDY POHYBUJE V ČESKOM BIZNISE S REALITAMI. DNES UŽ AJ **SO SYNOU JAKUBOM** V PRAHE A OKOLÍ STAVAJÚ STOVKY PRÉMIOVÝCH BYTOV, HOČI PŮVODNE ZAČÍNALI S VÝSTAVBOU A PREVÁDZKOU DOMOV PRE SENIOROV. CELKOVÁ HODNOTA PROJEKTOV V PREDAJNÝCH CENÁCH, KTORÉ MAJÚ AKTUÁLNE VO VÝSTAVBE, PRESAHUJE 300 MILIÓNOV EUR. TIE NAJVÄČŠIE VŠAK VAISOVCOV EŠTE LEN ČAKAJÚ.

LUCIA OKŠOVÁ

FOTO: ONDŘEJ PÝCHA

→ Na stretnutie prichádzajú Lubomír Vais so synom Jakubom načas a hneď oznámia, že na rozhovor majú iba niekoľko desiatok minút. Dni sú nabité a nie je času nazvyš.

Napokon budú pri rozhovore len dvaja. Mladší z bratov Dávid sa rozhodol k rozhovoru nepripojiť. Len nedávno odkúpil od rodinnej firmy EBM, ktorú vlastní otec Lubomír spolu so starším bratom Jakubom, podiel vo vlastnej logistickej skupine Logport. Tú budoval s pomocou rodiny, no ďalej ju chce rozvíjať sám.

Vaisovcom sa tak uvoľnil ďalší kapitál na investície, pričom apetít nakupovať a rásť majú obrovský. Keď sa ponoríme do rozhovoru, ľahko stratíme pojem o čase a nakoniec sedíme v pražskom sídle EBM Group takmer dve hodiny. Rozprávame sa o všetkom – o tom, ako mečiarizmus podnietil odchod Lubomíra Vaisa z rodného Slovenska do Česka, kde sa presadil v náročnom segmente výstavby a prevádzky domov pre seniorov, ktoré úspešne predal za trištvrte miliardy českých korún, až po to, aké veľké sústo si odhryzol, keď sa so starším synom Jakubom pustil do developmentu stovák bytov v Prahe a okolí. A s cenovkou vyše dvanásťtisíc eur za meter štvorcový rovno zacielenil na tú najprominentnejšiu skupinu Pražanov.

Vaisovci biznisom žijú a rovnako tak žijú aj rodinou. Jedno s druhým je v ich prípade prepletené tak tesne, až sa nedajú tieto dve veci od seba oddeliť.

Pred začiatkom nášho rozhovoru ste spomenuli, že ste sa práve so synmi vrátili z dovolenky na Sardínii. Dá sa v rodinnom biznise oddeliť oddych od práce?

LUBOMÍR VAIS: Jedno s druhým sa u nás mieša. Môžeme byť aj na lodi, ale posúvame si medzi sebou informácie – teda väčšinou ich ja dostávam od Jakuba, ktorý je viac angažovaný tu v Prahe, kým ja som častejšie preč.

Ako to medzi vami so synom vo vedení firmy vlastne funguje?

LUBOMÍR: Poviem vám to na príklade. Raz som bol na lyžovačke s kamarátmi a jeden z nich nám rozprával o tom, ako pomáha riadiť veľkú firmu, ale popritom surfuje na pobreží Austrálie, preskúmava Aljašku... Tým, ktorí ho nepoznali, to nedalo a opýtali sa ho, čo vlastne robí. „Chlapi, ja som vám taký aktívny akcionár,“ povedal im.

Aj vy ste sa už posunuli do úlohy aktívneho akcionára?

LUBOMÍR: Presne tak. (smiech) Pri všetkých dôležitých veciach však zostávam, aj teraz sme sa na lodi rozprávali najmä o strategických veciach.

Napríklad o čom?

LUBOMÍR: O prizvaní strategického partnera do nášho najväčšieho projektu v Kladne. Máme rozdebatovaných viacerých spoluinvestorov a tiež rôzne formy ich zapojenia.

JAKUB VAIS: Kladno je projekt investične na úrovni okolo štyroch miliárd korún (165 mil. eur). Potrebujeme doplniť ďalší kapitál, zhruba 100 miliónov korún (4,2 mil. eur), preto sa rozprávame o tom, či sa do toho pustíme sami, alebo zoženieme partnera.

Ako ďaleko ste v týchto diskusiách?

LUBOMÍR: Nie je to ešte rozhodnuté. Vždy potrebujeme mať dostatočný kapitál na úvod, kým splníme podmienky, ktoré si stanoví banka, aby bola ochotná priskočiť a pomôcť projekt zafinancovať. Preto keď sa spýtate akéhokoľvek developera, či sa cíti byť bohatý, každý z nich vám

povie, že to je ťažká otázka. Každý deň musí uvažovať, odkiaľ vezme peniaze na ďalší projekt.

Nikdy nie je bohatý dosť?

LUBOMÍR: Jasné, o tom to je stále dookola.

JAKUB: Buď musí mať nejaký fond, strategického investora, ktorý chce zhodnotiť vlastné peniaze alebo tie od veriteľov, prípadne potom na každý projekt nájde equity partnera, ktorému z neho uvoľní časť podielu.

LUBOMÍR: Rozkladá sa tak nielen zisk, ale aj stres. Viete, miera úspechu a zisku sú priamo úmerné stresu, ale aj odvahe, ktorú máte na začiatku.

To znie tak, že byť developerom nie je pre každého.

LUBOMÍR: Slovo developer je v českom prostredí ešte stále pomaly nadávka – to sú tí boháči, ktorí zaberajú verejné priestranstvá, zeleň a vodu... Prial by som všetkým tým, ktorí sa odvolávajú proti našim projektom a chodia s natrčenými rukami a chceli by sami zarábať tie „veľké peniaze“, aby si skúsili ten stres, ktorý permanentne zažívame. Verím tomu, že by to nechceli. Sám sa pomaly sťahujem do úzadia a prenechávam tú úlohu Jakubovi. Predsa mám už svoje roky a miera mojej odolnosti sa znižuje.

A miera stresu sa zvyšuje?

LUBOMÍR: Developeri teraz prežívajú najvyššiu mieru stresu za posledné roky, pretože úrokové sadzby sú šialene vysoké.

O koľko vám projekty predražujú vyššie úrokové sadzby?

JAKUB: Sú to desiatky percent zo zisku, ktoré nám tak odchádzajú.

Pocítujete rovnakú mieru stresu aj vy, Jakub?

JAKUB: Moja odolnosť musí byť väčšia ako otcova. (smiech). Ale súhlasím, v tejto dobe prežívam aj ja najväčší stres za sedemnásť rokov, čo som vo firme. Na druhej strane, každý problém je skrytá príležitosť. Nakoniec aj preto uvažujeme nad vstupom strategického partnera, aby sme stres aj náklady rozpustili.

Pri ktorých projektoch ste sa už rozhodli spojiť s equity partnerom?

JAKUB: Pri projekte Krčská záhrada sme zapojili súkromného investora a tiež do projektu

Valmont pri Máchovom jazere. Menší fond je zas súčasťou Rezidencie Mečíkova.

NA CESTE K DEVELOPMENTU

Na začiatky spomína Lubomír Vais s nostalgiou v hlase a s úsmevom. Najmä keď sa rozrozpráva o tom, ako s prvými spoločníkmi v podnikaní kreslili a stavali vôbec prvý košický supermarket na sídlisku v Ťahanovciach, či ako založil vlastný rockový klub Tuba na Masarykovej ulici v Košiciach, čím si splnil vtedajšie študentské sny. Na tvári mu však badať sklamanie, keď sa v reči dostaneme k deväťdesiatym rokom a obdobiu, ktoré poznačil mečiarizmus, a ako hovorí, určitý modus operandi, ktorý podmienoval úspech v biznise prepojením s politikou. „Zažil som rozčarovanie a šok z toho, že očakávaná, ktoré sme s vtedajšími spoločníkmi mali, sa vôbec nenaplnili,“ hovorí Lubomír Vais s tým, že politikárčenie mu nikdy „nechutilo“. Preto radšej po únose prezidentovho syna Michala Kováča mladšieho zo Slovenska koncom deväťdesiatych rokov odišiel do Českej republiky. Podnikať začal práve tam. Jakub aj mladší Dávid boli šikovnými basketbalistami, a tak nakoniec prišli po skončení základnej školy do Prahy za otcom kvôli basketbalovému klubu USK Praha, za ktorý začali hrať. „So synmi som sa delil o všetko, čo som vtedy v podnikaní prežíval, keďže som do Prahy prišiel sám, bez kamarátov či spoločníkov. Prirodzene som sa im zveroval – a akosi ich to do biznisu pritiahlo,“ smeje sa Lubomír Vais pri odpovedi na otázku, či niekedy cielene pripravoval synov na dráhu podnikateľov.

Pristavme sa ešte pri začiatkoch vášho podnikania na českom trhu, keď ste sa pustili do výstavby a prevádzkovania domovov sociálnych služieb pre seniorov.

LUBOMÍR: V Čechách som začal podnikať v roku 1996, keď som odišiel zo Slovenska. Najskôr som obchodoval s hračkami a športovým vybavením a v roku 1998 som založil EBM a začal som pôsobiť v realitách. V roku 2011 som vtedy ešte s dvomi kamarátmi zo študentských čias, ktorí mi na začiatku veľmi pomohli s financiami, začal realizovať myšlienku výstavby domovov pre seniorov. A vidíte, to bol ten najväčší stres! (smiech) Aspoň pre mňa osobne, medzi rokmi 2011 až 2017 som bol permanentne pod tlakom.

Čo sa pod vtedajší stres najviac podpísalo?

LUBOMÍR: Peniaze, nič iné. Presvedčiť banku na takéto dlhodobé financovanie je náročné, najmä zabezpečenie prevádzky domov seniorov, ktoré sú financované z viacerých zdrojov, vrátane verejných rozpočtov.

Potom ste túto časť vášho biznisu predali. Padol vám kameň zo srdca?

LUBOMÍR: Určite. Keď v roku 2017 prišla tá ponuka, dlho som nad ňou nerozmýšľal. Naše ambície od začiatku neboli prevádzkovať domovy sociálnych služieb, ale robiť development.

Ako ste uvažovali o predaji?

LUBOMÍR: Pôvodne sme chceli postaviť zhruba pätnásť zariadení pre seniorov, ktoré by dovedna prevádzkovali asi tritisíc až päťtisíc lôžok, a následne to predať nejakému fondu ako balík. Rakúska SeneCura (prevádzkovateľ domov pre seniorov, pozn. red.) sa v tom čase stala súčasťou francúzskej spoločnosti Orpea a dostala za úlohu vytvoriť na českom trhu jednotku medzi poskytovateľmi sociálnych služieb.

Prišla teda s ponukou, ktorá bola zaujímavá.

Navyše v roku 2016, teda rok pred predajom, sa moji už spomínaní finanční partneri rozhodli, že si svoje peniaze investované dovedy do našich projektov vezmú naspäť a zo spolupráce zišlo. Tým som sa dostal pod obrovský finančný tlak, takže inú šancu, ako predať, som skoro ani nemal, ak som si chcel zachovať duševné zdravie. (úsmev) Ponuka kupujúcich zohľadnila nielen hodnotu budov, ktoré sme postavili, a teda nášho biznisu – hoci, povedzme si na rovinu, žiadna hitparáda to nebola, v tom čase sme prevádzkovali len asi šesťsto lôžok –, ale aj to, že si kupovali dominantnú pozíciu na trhu. Okrem nás kúpili aj druhého poskytovateľa sociálnych služieb, s ktorým sme si dovedy konkurovali, takže mali veľký záujem získať nás a za to si aj priplátili.

Cena za predaj mala dosiahnuť trištvrte miliardy českých korún, čiže asi 30 miliónov eur.

LUBOMÍR: Tá cena bola pre nás zaujímavá a napokon nám umožnila naplno sa venovať rezidenčnému developmentu. Pochopiteľne sme museli splatiť dlhodobé úvery, ktoré sme si zobrali, všetky pôžičky a, samozrejme, tým bol

zisk z celej transakcie síce zaujímavý, ale pokiaľ by sme tvrdo nepracovali ďalej, už by bol dávno „prejedený“.

BLBÁ NÁLADA NA TRHOCH

Dnes sa vám rozhoduje viac bezstarostne, či prizvať na palubu equity partnera, než v čase, keď ste časť svojho biznisu predávali?

LUBOMÍR: Nechcem, aby to znelo nejakou ustráchanou, ale miera stresu je možno dnes objektívne vyššia, ale vtedy to bolo pre mňa osobne ťažšie. Tiež sú to rozdielne rozhodnutia. A aj my sme v lepšej situácii a už nie je dôvod sa toľko báť o budúcnosť ako vtedy. Predsa len máme svoju pozíciu, máme veľkú hodnotu v našich projektoch a všeobecne som presvedčený, že pokiaľ by stratili hodnotu nehnuteľnosti, tak sa obávam, že ani bitcoiny, ani zlato, ani AI, ani biznis rôznych startupov tento svet nezachráni.

JAKUB: Máme viac možností, už len čo sa týka financovania – môžeme siahnuť po vlastných peniazoch aj po tých od súkromných investorov, ktoré pre nich zhodnocujeme, vydávame dlhopisové emisie, môžeme založiť vlastný fond,

prizvať na palubu aj equity partnera alebo nejaký fond. Nie sme pod tlakom, že musíme zvoliť niektorú z týchto možností. Našou primárnou motiváciou je rásť. Môžeme si povedať, že nám stačí to, čo máme, a nepotrebujeme robiť nové akvizície. Tým by nám odpadol aj tento stres, pretože projekty, ktoré máme rozbehnuté, sme si už dokázali finančne zabezpečiť. Ale cítime, že je na trhu príležitosť a že máme na ňu tím aj apetít; že by sme aj teraz ešte pár projektov zvládli a k tomu už potrebujeme ďalšie peniaze. Preto uvažujeme, odkiaľ ich zobrať. Dnes nás nestresuje už ani to, že priberáme partnerov, ale skôr to, v akej dobe. Ako povedal kedysi Havel, cítime, že je na trhu teraz „trochu blbá nálada“.

Čo všetko sa pod tú „blbú náladu“ podpisuje?

JAKUB: Úrokové sadzby sú podstatne vyššie ako boli, infláciu máme v Česku jednu z najvyšších v Európskej únii a nehnuteľnosti sa dramaticky prestali predávať – nielen rezidenčné, ale aj tie komerčné.

LUBOMÍR: Na druhej strane je to momentálny sentiment daný rozhodovaním ČNB. Som pre-

VAISOVCI A ICH PROJEKTY

POSTAVENÉ A ÚSPĚŠNĚ VYPREDANÉ, ALE AJ LEN V ŠTÁDIU ARCHITEKTONICKÝCH PLÁNOV. TOTO SÚ TIE NAJVÄČŠIE „ZÁREZY“, KTORÉ VO SVĚTE PRAŽSKÝCH REALÍT ROBI SLOVENSKÁ RODINA VAISOVCOV.



Erbenova rezidencia

Najluxusnejší projekt, do ktorého sa zatiaľ skupina pustila. Celkovo priniesli dvadsaťtri luxusných bytov v pražskej lokalite Na Hřebenkách v úpätí Strahovského kopca. Prémiové bývanie dosiahlo cenovku cez 12-tisíc eur za meter štvorcový, čím sa zaradilo medzi tie najdrahšie aj v rámci segmentu luxusných nehnuteľností v Prahe. Erbenova rezidencia získala aj ocenenie Realitný projekt roka 2022. Dokončili ho v tomto roku, hodnota projektu je 565 miliónov korún.

Stromovka Kladno

Najväčší projekt skupiny, kde na viac ako 50-tisíc štvorcových metroch postaví úplne novú mestskú štvrť. Plánujú ju prepojiť s hlavnou železničnou stanicou a rýchlodráhou. Súčasťou projektu má byť 620 bytov, materská škôlka, nové námestie či domov pre seniorov so 150 lôžkami. Výstavba sa začne už budúci rok, projekt má byť dokončený v roku 2028. Celkové náklady projektu majú byť 145 mil. eur, výnosy okolo 165 mil. eur.

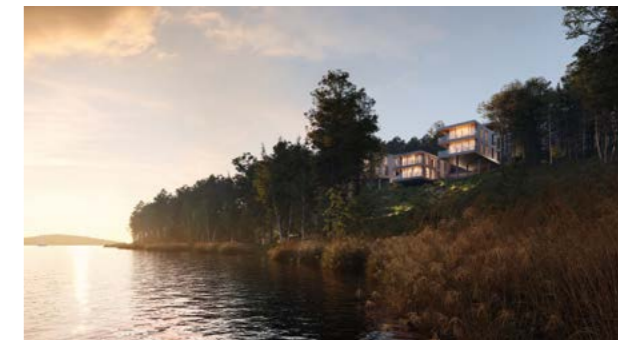


Krčská zahrada

Komorný rezidenčný projekt v uzatvorenom areáli s tridsiatimi bytovými jednotkami v pražskom Krči neďaleko Krčského lesa. Plánované dokončenie je v druhom kvartáli roku 2025. Hodnota projektu je 365 miliónov korún.

Valmont

Osem luxusných rekreačných apartmánov od renomovaného ateliéru Expert Architects sa bude rozprestierať nad Máchovým jazerom severne od Prahy. Projekt je pomenovaný podľa českého filmu Miloša Formana z roku 1989. Plánované dokončenie je v roku 2025.



svedčený, že keď sa uvoľní úrokové „šróbovanie“ ČNB a sadzby pôjdu dole, všetko sa rozbehne a odložený dopyt sa prejaví naplno – už teraz sú signály, že bude dobre. (úsmev)

Napriek tomu máte chuť rásť...

JAKUB: Pretože veríme, že každý problém je skrytá príležitosť a že tieto okolnosti nebudú pôsobiť dlhodobo. Dopyt po bytoch v Prahe a okolí bude stále a to, že sa teraz nepredávajú, spôsobí len to, že v najbližších dvoch-troch rokoch sa bude musieť predať bytov ešte viac. V Prahe každý rok pribúda niekoľko desiatok tisíc obyvateľov a potreba ľudí bývať je nevyčerpatelná. A sme to my, developeri, kto ich budeme musieť a chcieť obslúžiť. Na druhej strane dopyt po bývaní je v súčasnosti umelo znižovaný. Česká národná banka poslala úrokové sadzby do úrovni, keď je pre väčšinu našich potenciálnych klientov financovanie vlastnej nehnuteľnosti nedostupné.

Neplánujete znížiť ceny, aby boli pre ľudí byty dostupnejšie a vám sa viac rozbehol predaj?

JAKUB: Na to nie je priestor. Pre vysoké úrokové sadzby narástli aj naše náklady, ktoré sa pohybujú naozaj v rádoch desiatok percent zo zisku projektu, pričom zdraželi aj ceny stavebných

materiálov a práce. Developer nepracuje s maržou desiatok percent z obratu projektu. Cieľom síce je pohybovať sa okolo desiatich percent, ale aj tak nemáme priestor dramaticky zlacňovať. To by sme sa dostali do straty a nemuseli stavať vôbec.

Ako pristupujete k vyplácaniu dividend?

LUBOMÍR: Podľa potreby. Aj to je výhoda rodinného biznisu. Naposledy som si dividendy vyplatil ešte ako stopercentný vlastník všetkých firiem v roku 2019 a odvtedy nie. Keď peniaze nepotrebujeme, snažíme sa ich ponechať vo firme, predsa je najlepšie, aby tam pracovali.

RODINA NAD ZISK

Nedávno ste predali podiel v jednej z vašich firiem mladšiemu synovi Dávidovi. Prečo?

LUBOMÍR: Donedávna sme v spoločnosti Logport Development vlastnili 49 percent, no pred mesiacom (rozhovor sme nahrávali v polovici júla, pozn. red.) sme mu tento náš podiel predali, takže Dávid je už jediným vlastníkom. Ak vznikne možnosť spolupracovať v budúcnosti, nebudeme sa brániť.

Prečo ste z toho vycúvali?

LUBOMÍR: Nie je správne povedať, že sme odtiaľ vycúvali, pretože mojím záujmom bolo zostať. Postupne sme však začali narážať na naše rôzne záujmy – nie v osobnej rovine, ale v rovine manažmentu a de facto stretu záujmov. Napríklad som prišiel za Dávidom s návrhom, že nový projekt Logportu by mala projektovať a stavať moja firma, ale Dávid chcel svojich projektantov, svojich manažérov a svoju stavebnú firmu. Ja mu rozumiem, má svoju cestu a chce ňou ísť sám.

To sú momenty, keď rodinný biznis naráža na korporátnejšiu štruktúru?

LUBOMÍR: Presne tak. Preto sme sa s Dávidom dohodli, že mu svoj podiel predám. Predsa si nechceme kaziť rodinné vzťahy, to vôbec, tie sú pre nás nadovšetko. Dávid má svoj smer a hoci sme, odkedy bol ešte na strednej škole, robili veľa vecí spolu – cestovali, športovali – v biznise má vlastnú hlavu. V tom je možno viac mentálne podobný mne, bohužiaľ. Zatiaľ čo s Jakubom sa skôr dopĺňame, tak s Dávidom sa nám dosť bili naše egá. Nakoniec sme však urobili s Dávidom aj dobrú obchodnú dohodu – takú, ktorá dáva obom stranám zmysel a je to win-win.

Môžete byť konkrétnejší?

LUBOMÍR: Dávid nám vrátil všetko, čo sme do jeho firmy zainvestovali, to bolo asi 80 miliónov korún (3,5 mil. eur), a k tomu nám do EBM zaplatil celú kúpnu cenu pri podpise zmluvnej dokumentácie o prevode podielu. Jakubovi som v tom istom čase predal 49-percentný podiel v EBM, takže som to tak trochu spojil s budúcim vysporiadaním majetku. Čo bude aktuálne, počítam, tak o tridsať rokov. (smiech)

Aká bola cena za predaj v Logporte?

LUBOMÍR: Nechcel by som to bližšie komentovať. Povieť to tak, že ak by som predával podiel niekomu inému, chcel by som trojnásobok. Ale aj takto sme v rámci trhu a získali sme zaujímavý zisk, ktorý nám pomôže v našich ďalších projektoch.

Vráťme sa ešte do obdobia, keď ste odovzdávali pozíciu výkonného riaditeľa Jakubovi. Mali ste pre neho veľa rád?

LUBOMÍR: Ja mám potrebu dávať mu rady stále, aj keď ich už možno nepotrebuje. (smiech) Ale viete, takto rozdelené to máme len posledné dva roky. Predtým sme mali iné roly a tým, že sme firmu mali viac, tak Jakub sa väčšinu času venoval architektonicko-projekčnej firme. Tú začal rozvíjať od roku 2010, pár rokov po skončení strednej školy. Postupne dostával čoraz viac priestoru, aby firmu dobudoval. To bolo obdobie, keď som radami nešetril. Jakub má svoje ego, možno to v začiatkoch bral ako kritiku, ale ja som to tak nemyslel, skôr to bolo odporúčanie.

JAKUB: Na rozdiel od iných rodinných firiem, ktoré sú dlhšie na trhu a kde deti preberajú vedenie po rodičoch, my sme firmu budovali po reštarte v roku 2010 spolu. Začínali sme tak, že sme mali za Prahou prenajatý malý rodinný dom, kde vtedy dole býval Dávid a my sme mali hore dve izby – to boli naše kancelárie. Nemali sme žiadneho zamestnanca. Najskôr som mal na starosti projekciu, neskôr development, až kým to teraz riadim celé. Poznám firmu z rôznych úrovní, je to veľká výhoda, že som neprišiel v dobe, keď už mala sto ľudí a bola na trhu dvadsať rokov. Postupne sme rástli, videl som, ako niektoré veci robí otec, a budovali sme firmu spoločne.

Takže ste nemali pre syna nejaké vlastné motto, ktoré ste sa mu snažili odovzdať?

LUBOMÍR: Predsa jedno bolo...

JAKUB: No daj, som zvedavý, či povieš to isté, čo napadlo mne.

Rezidencia Mečíkova

Šesťpodlažný obytný dom s 39 bytovými jednotkami v lokalite Záhradného mesta v Prahe 10. Projekt je v povoloacom procese, dokončený a pripravený pre prvých majiteľov má byť v roku 2026.



Villa Resort Jinočany

Rezidenčné bývanie, ktoré ponúka 47 rodinných domov vo vysokom štandarde s dobrou dostupnosťou do centra Prahy. Projekt je v prípravnej fáze, k nastahovaniu bude k dispozícii od roku 2027. Hodnota projektu je 620 mil. korún.

Lakepark Residence

Prvý rekreačný apartmánový dom v lokalite Staré splavy pri Máchovom jazere dokončila skupina v roku 2018. S týmto projektom získali viacero architektonických cien.



LUBOMÍR: Trikrát chcieť.

JAKUB: Presne!

LUBOMÍR: Keď chcete byť úspešní, môžete na začiatku niečo chcieť, ale aby sa vám to skutočne podarilo, chcieť nestačí. Musíte to chcieť, chcieť, chcieť. To som hovorieval aj Jakubovi. Pozri sa dopredu a keď niečo chceš, musí ti tam svietiť veľký neón, ktorý ti hovorí, že to chceš, chceš, chceš. To som opakoval často, keď sme firmu budovali.

Hoci sa s Jakubom dopĺňate, sú nejaké témy, na ktorých sa nezhodnete? Máte trebárs nejaké ideologické rozpory?

JAKUB: Nemyslím si, že by sme mali nejaké veľké rozpory, smer máme veľmi podobný. Občas máme iný spôsob toho, ako by sme k tomu pristúpili, ale dnes už máme dobre odkomunikované, ako fungujeme. Riešime spolu strategické veci, ale do výkonu mi už otec nezasahuje. Vnímam ho skôr ako priateľa na telefóne. (smiech)

LUBOMÍR: Aktívneho akcionára!

JAKUB: Napríklad. (smiech) Môžem mu zavolať a potvrdiť si niečo, keď to potrebujem, povie mi svoj názor. Je to veľmi príjemné – mať niekoho, kto mi vie byť oporou. Ale neviem si predstaviť, že by sme boli dvaja v rovnakej pozícii, to by nefungovalo a k sporom by dochádzalo.

Spomeniete si, na čom ste sa naposledy nezhodli?

LUBOMÍR: No, chcel som si kúpiť novú loď.

JAKUB: (smiech) Áno, to som mu vyhovoril. Niekedy je žiaduce, že otec nemá taký „vhlád“ do denného fungovania, pretože potom príde so spôsobom, ako vyriešiť problém, s ktorým si už dlho neviem dať rady. Inokedy si tie širšie súvislosti uvedomujem viac ja než otec.

ERBENOVU REZIDENCIU POZNÁ KAŽDÝ

Medzi rokmi 2020 a 2021 vám výrazne poskočila hodnota projektov v portfóliu – z jednej na šesť miliárd korún. Čím to bolo spôsobené?

JAKUB: V tej dobe sme urobili viacero akvizícií nových projektov, veľa sme nakupovali, vtedy nám snáď pribudlo takmer všetko, čo máme v súčasnosti aktívne – či už Krčská záhrada, Villa Resort Beroun, oba projekty v Kladne. Neskôr, v roku 2022, sme akvizovali Rezidenciu Mečíkova a Valmont pri Máchovom jazere, to bolo len pred pár mesiacmi.



Máte spomedzi vašich projektov nejaké obľúbené? Také, ktoré boli pre vás výnimočné alebo extrémne náročné?

JAKUB: Myslím si, že Erbenova rezidencia. Projekt, ktorý bol veľmi rizikový a nakoniec dopadol veľmi úspešne. Na začiatku bolo architektonicky náročné naprojektovať ho, celý jeden rok sme len odkopávali svah, museli sme odťažiť množstvo pôdy a všetko precízne naprojektovať. Spomínam si, ako sme stáli dole pod svahom, sledovali ďalšie domy nad ním a dúfali, že to celé nepadne. (smiech) Samozrejme, prehľad, ale naši statici to museli mať naozaj dobre spočítané. Týmto projektom sme mierili do absolútne najvyššieho a najluxusnejšieho rezidenčného developmentu v Prahe – priniesli sme dvoj- až trojposchodové mezonety s nádherným výhľadom na Vyšehrad. Máme tam

ešte dva nepredané byty, ale klientela na to je. Boli sme odvážni a vidíte, vyplatilo sa, aj preto by som tento projekt označil za srdcový.

Aká bola predajná cena najdrahšieho bytu v tomto projekte?

JAKUB: Najdrahší byt, ktorý sme predali, stál cez 40 miliónov korún (1,67 mil. eur). Dosiahli sme tak vyše 300-tisíc korún za meter štvorcový (12,5-tis. eur), čo je veľmi slušné.

Ako sa vtedy pohybovali ceny konkurencie?

JAKUB: Keď sme začínali s výstavbou Erbenovej rezidencie, ceny sa bežne pohybovali okolo 110-tisíc korún za štvorcový meter (4,6-tis. eur), dnes je to pri novostavbách zhruba 148-tisíc korún za meter štvorcový (6,1-tis. eur).

Takže ste predávali výrazne drahšie, ako bolo na trhu bežné.

JAKUB: Áno, a to aj v segmente luxusných nehnuteľností. Tento projekt nás dostal do povedomia medzi top developerov v rezidenčnom sektore. V Prahe ho pozná každý, je zaujímavý a veľmi výrazný. Teraz nás opäť môže podobne posunúť dopredu projekt v Kladne.

Čo musí mať lokalita, aby bola pre vás zaujímavá?

LUBOMÍR: Developer sa v Prahe riadi dostupnosťou verejnej dopravy, to je zásadné, pretože doprava v Prahe je šialená. Krčská záhrada má v tomto výhodu, keďže stojí priamo nad stanicou metra – preto musíme robiť aj špeciálne úpravy, keďže metro rezonuje –, ale na zastávku metra v Krči to budú mať ľudia len pár metrov. Potom sa snaží developer v širšom centre Prahy vytvoriť priestor, v ktorom nebudú mať ľudia pocit, že bývajú na sídlisku, ale, keď to preženiem, že bývajú v záhrade.

Nie je to teda celé len o lokalite, ako sa v realitnom biznise traduje?

LUBOMÍR: Realitní makléri zvyknú hovoriť: lokalita, lokalita, lokalita. Projekt by však mal mať, aspoň podľa nás, aj nejakú pridanú hodnotu, vďaka ktorej viete aj nadpriemernú cenu za meter štvorcový obhájiť. Takto premýšľame nad každým našim projektom. Kladno bude mestotvorný projekt, ktorý je fantastický aj z hľadiska dopravy a napojenia železničnou trasou do Prahy; Krč má pridanú hodnotu v podobe záhrady; Erbenova rezidencia je na úžasnom mieste, z horných poschodí sa pozeráte na Vyšehrad a je to luxus a úplný architektonický unikát. Uvedomujeme si, že produkt developera ovplyvňuje životy ľudí na niekoľko generácií, tvorí životné prostredie, vytvára domov, pracovné prostredie, priestor pre nakupovanie. To všetko ovplyvňuje ľudské myslenie a správanie. Myslím si, že sekundárnou úlohou developera, nie však druhoradou z hľadiska významu, je pomôcť k zdravému formovaniu spoločnosti, zvlášť v našom postsocialistickom období.

Plánujete ešte niečo do portfólia prikúpiť aj tento rok?

JAKUB: Vyhodnocujeme viacero lokalít, ale nie sme teraz tak ďaleko, aby sme niektorú podpísali. Iba koncom mája sme akvizovali projekt v obci Jinočany pri Prahe. Myslím si, že tento rok už nič ďalšie asi nestihneme, ale budúci rok budeme určite akvizovať.

Nadalej platí, že ste stavili na ideu, že Praha ako aglomerácia splynie s časťou Stredočeského kraja?

LUBOMÍR: To sa už sčasti deje aj teraz, tendencia je jasná. Praha sa bude stávať čím ďalej, tým menej dostupnou pre štandardného klienta. Dopyt po bývaní v blízkom okolí bude teda stúpať a uvedomujeme si to nielen my, ale aj ďalší a významnejší developeri, ktorí sa v tomto regióne angažujú – napríklad Finep, YIT, Getberg. Predpokladom je, že v regiónoch okolo Prahy budú tisíce ľudí, ktorí budú potrebovať bývanie a za prácou budú dochádzať. Stredočeský kraj má potenciál narásť o 30 – 35 percent do roku 2040, z dnešných 2,6 milióna na takmer štyri milióny obyvateľov.

JAKUB: Buď sú to ľudia, ktorí si nebudú môcť dovoliť byť v Prahe, pretože už teraz sú extrémne drahé a budú ešte viac, alebo potom tí, ktorí si kúpia či postavlia niečo väčšie a budú v rodinnom dome. Nehovoriac o tom, že ak chce niekto bývať v rodinnom dome, tak to je dostupné len pre malé percento obyvateľov, inak musia ísť všetci za Prahu.

Rozmýšľali ste niekedy nad diverzifikáciou nad rámec rezidenčných nehnuteľností? Napríklad čo také kancelárske priestory? Po pandémii to už nie je lákavá investícia?

LUBOMÍR: Boli sme veľmi blízko tomu, aby sme tesne pred pandémiou akvizovali dva kancelárske projekty, ale nakoniec sme do toho nešli, hoci to nebolo dané situáciou na trhu, ale tým, že tam boli komplikácie na strane predávajúceho. Ale v tejto chvíli neuvažujeme, že by sme sa vydali týmto smerom. Skôr nás láka komerčný development, napríklad v logistike. Musia to však byť projekty, o ktoré nebude mať záujem Dávid. Nechcem, aby to bolo medzi nami o bezhlavej konkurencii.

Je ešte niečo iné, čo vás láka?

LUBOMÍR: Najintenzívnejšie asi nájomné bývanie, hoci teraz to s týmito úrokovými sadzbami, ktoré nastavila národná banka, nejde.

JAKUB: Na všetko sa pozeráme ako developer pomerne oportunisticky. Či už to budú kancelárie, retail alebo logistika, ak nám to bude dávať zmysel, pozrieme sa na to.

LUBOMÍR: Ešte by som chcel postaviť nemocnicu, ale všetci ma od toho odrádzajú. (smiech)

Pozeráte sa jedným okom aj po realitnom developmente v Bratislave?

LUBOMÍR: Nie. Pokiaľ sa nezmení situácia na

Ako rástla

EBM GROUP

Prvá spoločnosť skupiny vznikla už v roku 1998 ako realitná, inžinierska, neskôr aj architektonicko-projektantská a projektovo-manažérska firma.

Developer'ská spoločnosť EBM Partner vznikla v roku 2011 ako rodinná firma, ktorú primárne vlastnil aj viedol Ľubomír Vais,

neskôr postupne prenechával riadenie synovi Jakubovi. V roku 2017 skupina predala balík centier byvania pre seniorov,

ktoré postavila a prevádzkovala v Hradci Králové, Havířove, Prahe a v Liberci, rakúskej spoločnosti Senecura za zhruba 30 miliónov eur.

Potom sa pustili do realitného developmentu v Prahe a blízkom okolí. Konsolidované tržby skupiny za minulý rok boli na úrovni 620 miliónov českých korún (26 mil. eur), konsolidovaný čistý prevádzkový zisk predstavoval 45,6 milióna korún (1,9 mil. eur).

V súčasnosti majú vo výstavbe sedem rezidenčných projektov, ich súhrnná hodnota aktuálne dosahuje 7,3 miliardy českých korún (300 mil. eur). Do roku 2033 chcú získať pod kontrolu projekty v objeme 10 miliárd korún (400 mil. eur).

Slovensku, tak nevidím priestor na to, aby sme tam prišli podnikáť. Slovensko funguje na úplne iných princípoch, ako vyznávame my.

Ale sledujete výstavbu v hlavnom meste?

LUBOMÍR: To áno, pre mňa je pozitívne prekvapenie, ako sa Bratislava hýbe. Najviac ma však fascinuje, že sa tam darí developerom stavať kancelárie, že tento trh stále funguje. Pre mňa osobne sú architektonicky veľmi fajn – vrátane okolia Eurovey, tá je výborná. Myslím si, že v tomto by sa Praha mohla čomusi priučiť, pretože naratív mesta chráneného organizáciou UNESCO, ktorý neumožňuje výškovú výstavbu, nás oberá o mnohé príležitosti.

Podme ešte na chvíľu mimo firmu. Do čoho vás baví investovať?

LUBOMÍR: Najviac ma baví investovať do firmy, aj teraz peniaze z predaja Logportu zostali vo firme, ale ak si mám vybrať, do čoho investovať moje súkromné peniaze, tak je to najmä rodina. Mám 14-ročnú dcéru, ktorá študuje na súkromnej škole a raz sa chce dostať na Harvard. Investícia do vzdelania sa vždy vyplatí. Mám nejaké nehnuteľnosti a aj jednu vinárničku pri dome v Kunraticiach. Máme aj tri apartmány v Schladmingu v Rakúsku, neprenajímame ich, sú len pre naše rodiny – jeden má Jakub s rodinou, druhý Dávid a tretí ja.

A ešte máte loď...

LUBOMÍR: Mám 22-metrovú loď, s ktorou kotvím v Sardínii, ale raz by som si chcel kúpiť novú. (smiech) Prvé štyri roky som ju mal v Chorvátsku, ale vlani sme ju presunuli na Sardíniu, máme tam domovskú marínu. Baví ma vytvárať priestor, kde sa všetci cítia dobre, primárne moja rodina, deti, ich rodiny a vnúčatá, potom priatelia... Občas to spojím s biznisom a pozvem partnerov, s ktorými sme kamaráti.

Jakub, a čo robí radosť vám?

JAKUB: Mne robia radosť moje dve malé deti, baví ma sledovať, ako sa každý deň učia niečo nové. Na Sardínii sa teraz učili plávať a potápať, to bola radosť pozeráť sa na ne. Tiež ma teší, že väčšinu času mimo firmy trávim s rodinou. Či už s deťmi a manželkou, alebo spolu s Dávidom v Schladmingu, keď sa zoberieme a ideme spolu na golf, súťažime spolu na bicykloch. To je zábava, ktorú si veľmi užívam. Napriek tomu, že sme s rodinou aj v práci, dáva nám veľký zmysel tráviť spolu čas aj mimo nej. Nevieme jedno od druhého oddeliť. 📍

JEDINEČNÝ PROJEKT V PLAVECKOM PODHRADÍ

Vilky Lipky

12 exkluzívnych viliek od 127 m² zastavanej plochy od 600 m² pozemku

Jednotný štýl viliek dokonale vystihuje danú lokalitu. Materiály plné života a teplé odtiene farebnej škály domov vás preniesú do prímorského prostredia, v ktorom sa budete cítiť ako v oáze pokoja. Spojenie prímorského štýlu a majestátnych hôr, pod ktorými sa vilky nachádzajú, je dokonalou symbiózou pre každého milovníka prírody. Originálny rukopis mediteránskeho štýlu bude harmonicky pôsobiť na vaše srdce i dušu. Ak ste milovníkom vkusného dizajnu a svetlých farieb, túto lokalitu si zamilujete hneď na prvý pohľad.



0948 525 394

www.vilkylipky.sk

info@vilkylipky.sk