

ZANIETENÝ

DEVELOPER

„Treba si veriť a byť trpezlivý,“ hovorí Štefan Beleš. Je šéfom developerskej spoločnosti Cresco, ktorú vybudoval na pilieroch vlastných skúseností zo zahraničia. Úspešne zvládol všetky výzvy ostatných dvadsiatich rokov a priviedol firmu medzi najväčších slovenských developerov. Bratislavčanom to pripomínajú nielen Tri veže, ale aj nový projekt Slniečnice.

TEXT – RADOVAN ŽUFFA FOTO – MAREK VELČEK VIZUALIZÁCIE – CRESCO GROUP



Boli už vaše začiatky spojené s developerstvom?

Nie celkom, s myšlienkou venovať sa real estate developmentu som začal začiatkom deväťdesiatych rokov. Impulzom a dôvodom tohto rozhodnutia boli moje skúsenosti z dlhodobého pobytu v zahraničí.

Na tie časy to bol solídny základ pre budúceho developera.

Určite. Dotyk s investičnými projektmi v zahraničí, možnosť partnersky sa podieľať na realizácii rezidenčných projektov v Spojených štátoch a v Kanade s profesionálnymi partnermi dali základ rozbehu tejto činnosti aj na Slovensku.

Rozbehla sa firma rýchlo?

V deväťdesiatych rokoch sme boli pioniermi v rezidenčnom biznise na Slovensku. Postavili sme prvé bytové kondomínium s takmer troma stovkami bytov v Slávičom údolí, prvý urbanisticky a architektonicky vyriešený koncept rodinného bývania v Rusovciach s dvoma stovkami domov a ďalšie stredné a menšie rezidenčné projekty v Bratislave.

V čom spočívalo to know-how?

V prenosení skúseností a ich správnej aplikácii na vtedajšie pomery na Slovensku.

Napriek tomu vás verejnosť začala viac vnímať až v súvislosti s rezidenčným projektom Tri veže v Bratislave.

Vnímali sme to rovnako, keďže týmto projektom sme na trh priniesli opäť niečo nové. A to výškové rezidenčné budovy. Išlo o jedinečnú stavbu a projekt na Slovensku. Mnohí ľudia vrátane profesionálnej komunity neverili, že tri 25-poschodové budovy so stotisíc štvorcovými metrami plochy budú ako rezidenčný projekt fungovať. Ale dokázali sme to, projekt bol veľmi úspešný. Treba si vždy veriť, byť optimista a byť trpezlivý.

Bratislava už vtedy potvrdila, že má nielen potenciál, ale aj dostatočný dopyt po drahšom type bývania.

Áno, zároveň to očividne pomohlo aj ostatným developerom, aby sa odhod-



DOSTUPNÉ BÝVANIE JE NAJPREFEROVANEJŠIE U KLIENTA A KĹÚČOVÉ Z HĽADISKA ĎALŠIEHO DOPYTU

lali ísť aj do tohto segmentu. Dnes sa znova snažíme posúvať ďalej a ako prví robíme na Slovensku mestskú štvrť s takmer desaťtisíc bytmi s názvom Slnečnice. Táto myšlienka vznikla pred takmer dvanástimi rokmi, keď sme sa do tohto projektu pustili, a až teraz sa stáva realitou.

Nebola to v tom čase s príchodom krízy prívlemlí odvážna myšlienka?

Určite, občas som sa pozastavil pri tom, či si na pleciah nedávame príliš veľa. Veril som, že to bude opäť pioniersky, veľmi špecifický a odvážny projekt, ktorý nás posunie na inú úroveň. Nášmu rozhodnutiu pomohli najmä požiadavky a trendy na trhu, ako aj potreby a záujem ľudí o moderné bývanie. Kríza viaceré rozhodnutia zabzdila, ale nezastavila.

Čo je pre developera najdôležitejšie?

Developer musí poznať detailne realitu, vedieť sa do nej vžiť a zároveň mať

smelé vízie. Pre nás bola dôležitá analýza rezidenčného trhu a predpoklady jeho ďalšieho dlhodobého vývoja. Vedeli sme napríklad, že Slovensko je na druhom či treťom mieste v rámci EÚ, čo sa týka podielu bytov na počet obyvateľov. Poznáme kúpnu silu obyvateľstva so všetkými jej limitmi. Náš produkt dostupného bývania je nastavený tak, aby bol skutočne dostupný čo najväčšej skupine obyvateľstva, ktorá stále nemá vyriešenú bytovú otázku.

Prečo je to tak?

Jednoducho preto, lebo dvadsaťpäť rokov nikto bytovú otázku komplexne nerieši. Ak si zoberiete Petržalku, vyrastala v sedemdesiatych a osemdesiatych rokoch, má približne 45-tisíc bytov a vyše 100-tisíc obyvateľov. Nová generácia, ktorá tu vyrástla, a jej požiadavky na zlepšenie či obnovenie bývania vytvárajú predpoklad na nové byty v objeme minimálne 20 percent existujúcich kapacít, čo je približne deväťtisíc bytov. >>



Zdá sa, že nové mesto v Petržalke má opodstatnenie.

Noví obyvatelia Slnčnic sú najlepším potvrdením opodstatnenosti tejto novej štvrte.

Nie sú Slnčnice pre slovenského developera priveľské sústo?

Náš najväčší projekt vznikol na 90 hektároch zelenej lúky. Vyrastie tu 10-tisíc bytov, okolo 30-tisíc štvorcových metrov predajných priestorov a kompletná mestská infraštruktúra. Predstavuje celú novú štvrť, ktorá bude tvoriť možno až štvrtinu Petržalky. Celý projekt bol plánovaný na 15 až 18 rokov. Samozrejme, bola to výzva, v rámci ktorej sme museli riešiť od urbanizmu, architektúry cez dopravnú infraštruktúru až po filozofiu financovania. Developerstvo je remeslo na veľmi, veľmi dlhé trate. Tvrdá práca, výdrž a optimizmus dáva predpoklad na úspech bez ohľadu na to, či ste zo Slovenska alebo z iného kúta sveta.

Aký je súčasný stav?

Odvzdali sme zhruba tisícristo bytov, ďalších tisícštyristo je aktuálne vo výstavbe a viac ako šesťtisíc je v procese plánovania.

Nie je už bratislavský trh nasýtený? Vo výstavbe je hneď niekoľko veľkých projektov. Nie je to primého naraz?



Myslím, že v segmente dostupného bývania dopyt stále existuje, aj keď po skúsenostiach z rokov 2008 až 2012 sme omnoho konzervatívnejší pri analýzách trhu. Dnes evidujeme silný záujem spôsobený ekonomickou konjunktúrou a lacnými hypotekárnymi úvermi a súčasná situácia nám stále potvrdzuje potrebu výstavby.

Na aké byty je dobré sa zamerať?

Som stále presvedčený, že vzhľadom na silu trhu je takzvané dostupné bývanie, na ktoré sa snažíme špecializovať, najpreferovanejšie u klienta a kľúčové z hľadiska ďalšieho dopytu. Dostupným bývaním však nemyslím nízkonákladové, teda lacné, málo kvalitné bývanie.

Sú ešte výzvy, ktoré by vás mohli posunúť?

Určite. Okrem Bratislavy skúšame aj iné regióny na Slovensku, respektíve za hranicami Slovenska. Stavíme rezidenčný projekt v Košiciach, máme rozpracovaný projekt vo Vysokých Tatrách. Máme tri vlastné rozpracované projekty v Prahe a okrem toho realizujeme menší bytový projekt vo Viedni.

Ak sa vrátite k Trom vežiam, čo vás naučili?

Že sa netreba báť väčších projektov a výziev. Kríza, ktorá zastihla koniec výstavby Troch veží, umocnila moju filozofiu zostať a držať permanentne určitý stupeň konzervatívnosti v našom biznise.



CENY EŠTE NEDOSIAHLI SVOJE MAXIMUM, ALE ČOSKORO NASTANE ICH STAGNÁCIA

Ako vnímate ceny bytov? Budú ešte rásť?

Cenový vývoj citlivo a detailne sledujeme. Veľký vplyv má neustály záujem. Súhlasím s tvrdením, že ceny možno ešte nedosiahli svoje maximum, ale myslím si, že čoskoro nastane ich stagnácia.

Ste aktívni aj na nábreží Dunaja. Oplatilo sa angažovať v tejto časti mesta?

Som presvedčený, že áno. Na nábreží máme časť spoločného projektu pri súčasnom River Parku. Našej časti projektu sme venovali obrovskú pozornosť pri tvorbe konceptu a architektúry s cieľom, aby táto citlivá časť nábrežia bola skutočným prínosom pre Bratislavu. Boli sme sa inšpirovať projektmi v Hamburgu a v Londýne a výsledkom architektonickej súťaže bol výber zahraničného ateliéru z Londýna.

Prečo?

Aj preto, že firma Bogle Architects, ktorú sme vybrali, má skúsenosti s projektmi na nábreží Londýna a vedela podľa nášho názoru priniesť pridanú hodnotu, ktorú chceme do druhej časti River Parku a nábrežia priniesť.

Týmto architektom ste zverili aj komerčný projekt v Starom Meste. Osvedčili sa?

Ako Bratislavčan som presvedčený, že naše Staré Mesto si vyžaduje mimoriadne citlivý prístup vzhľadom na svoju veľkosť. Čokoľvek nové sa tu postaví, ovplyvní všetko naokolo. Mnoho novopostavených komerčných priestorov sa stavia s cieľom dosiahnuť najlepšie ekonomické parametre, aj na úkor kvality architektúry. Vznikajú hrôzy, ktoré degradujú celé okolie, ako napríklad nová rekonštrukcia bývalého hotela Danube. Bogle Architects pre nás vytvorili jeden krásny projekt na Staromestskej ulici, ktorý znesie najvyššie svetové kritériá.

Architektúra je vaše hobby?

Áno, o architektúru sa zaujímam a sledujem ju všade vo svete, porovnávam so Slovenskom, predstavujem si mnohé návrhy u nás.

Malo by to byť súčasťou developerstva a kultúry developera.

Osobne na architektúru veľmi dbám, na nej rozhodne nešetríme, pretože na výsledok sa budú pozeráť ľudia dlhé roky. S touto filozofiou sme pristupovali aj k nášmu projektu Slniečnice a k projektom v Starom Meste. Som presvedčený, že treba pokračovať každému investorovi, ktorý sa rozhodne investovať v našom meste a priniesť peniaze na jeho ďalší rozvoj. Bratislava potrebuje rozšíriť centrum, ktoré bolo historicky zničené a veľmi zmenšené. Držím palce investorom, aby sa podarilo vhodne rozšíriť celé nové centrum vrátane nábrežia Dunaja novými projektmi tak, ako boli predstavené v poslednom období.

ŠTEFAN BELEŠ

Predseda predstavenstva Cresco Group. Narodil sa v Bratislave. Je absolventom Vysoké školy ekonomickej v Bratislave. Po jej ukončení pracoval v oblasti zahraničného obchodu, venoval sa aj investičnej činnosti a pôsobil niekoľko rokov v zahraničí.

V roku 1992 založil spoločnosť Cresco. Pod jeho vedením sa stala významnou firmou v oblasti investícií do nehnuteľností.

Za 25 rokov zrealizovala mnoho projektov, prevažne určených na bývanie - od rodinných cez bytové domy až po kancelárske a obchodné priestory. Z realizovaných projektov tvár Bratislavy najvýraznejšie ovplyvnil projekt Tri veže. Najväčším je rezidenčný projekt Slniečnice.

Očividne vás to baví.

Baví ma to celý život. Mám to šťastie, že takpovediac nepracujem, ale bavím sa prácou. Od skončenia školy je to môj koníček a skutočne každý deň je pre mňa výzvou. Je to veľmi dobrý pocit.

Čo by ste chceli ešte dosiahnuť?

Chcel by som, aby sme dotiahli naše projekty do úspešného konca a aby sme boli aj naďalej pozitívnou súčasťou rozvoja Bratislavy. Naša metropola má obrovský potenciál vyrásť a rozvinúť sa v jedno krásne, moderné mesto a prajem si, aby sa tento rozvoj nezastavil, ale naopak, urýchlil a aby všetci kompetentní tomu čo najviac pomáhali.

