



## MLADÁ FRONTA



## Ještě není vyhráno

Na jihu je spousta vody, pokud bude pršet, průtok v Praze znovu stoupne

POVODNĚ 2013 str. 2

## Největší menšina v Irsku

Poláky z Irska nevyhnala ani ekonomická krize

TÉMA str. 16-17

DNES V LISTU

DAVID KLIMEŠ: DOSAVADNÍ POLITIKU VLÁDY  
VZALA VODA

Komentář str. 18



## jednou větou

## Zahraniční obchod přináší naději

Vývoz v dubnu meziročně zrychlil o 6,4 procenta, zahraniční obchod tak uzavřel měsíc přebytkem 33 miliard korun. str. 9

## Módní značka pietro filipi se vrací původnímu majiteli

Daniel Novák | Praha

Až si dnes milovníci módy půjdou koupit něco hezkého na sebe do sítě pietro filipi, o ziscích z utracených peněz už bude rozhodovat nový či lépe řečeno staronový majitel. Fond Genesis Capital totiž prodal svůj většinový podíl zpět do rukou zakladatele značky Petra Hendrycha. O jeho zájmu ovládnout znovu firmu informoval deník

E15 už v únoru. Pietro filipi měl přítom v posledních letech řadu dalších nápadníků. Patřila mezi ně skupina Luxury Brand Management Michaely Maláčové nebo Zdeněk Rinth ovládající společnost Kara. Zájem měli podle Hendrycha i další.

O konkrétní výši transakce žádná ze stran mluvit nechtěla. „Cena se řídí výsledky společnosti a stejně tak se řídí zájmem investorů a poptávkou na trhu. A ta se po roce 2009 výrazně

snížila. Nabídl jsem částku, která převyšovala nabídku jiných investorů, kteří projeví o společnost zájem,“ řekl v rozhovoru pro deník E15 Hendrych.

Genesis Capital koupil většinový podíl v pietro filipi v roce 2004. Za tu dobu firma ztrojnásobila výnosy. „To znamená z 200milionových tržeb na současných 600 milionů,“ doplnil šéf společnosti. Fond se snažil prodat pietro filipi už předloni, kupec se ale nenašel.

Na financování právě dokončeného obchodu se podílel jeden z partnerů Genesis Radim Jasek. „Výsledkem této transakce je dvacetiprocentní spoluúcast pana Jaska vůči mému 80procentnímu podílu,“ uvedl Hendrych.

Původem česká značka, jejíž tváří i návrhářkou v jedné osobě byla v minulých letech herečka Aňa Geislerová, nyní prodává oblečení v devíti zemích.

Pokračování **BYZNYS** str. 9

knihy,  
které změni  
vaše myšlení



prodány 2 miliony výtisků  
přeloženo do 33 jazyků

SAXO BANK  
www.paseka.cz

## STŘEDOEVROPSKÉ AKCIE

▼ PX (CZ)	957	-0,69 %
▼ ATX (AT)	2 361	-1,96 %
▲ BUX (HU)	19 204	0,34 %
▼ DAX (DE)	8 099	-1,19 %
▼ WIG20 (PL)	2 446	-0,62 %

## KURZY ČNB • str. 12

↑ CZK/EUR  
**25,775**  
0,085 Kč

↑ CZK/USD  
**19,646**  
0,107 Kč



## Samá voda.

Rozvodněná řeka se rozlila po Německu. V saské metropoli Drážďanech již dosáhla vrcholu a žene se na další spolkové země dále po proudu. Například v Dolním Sasku by vodní živel měl plnou silou udeřit v závěru týdne, v pohotovosti jsou tisíce hasičů, policistů a vojáků.

POVODNĚ 2013 str. 2-5



Foto: isifa

## CK Fischer hledá partnera v zahraničí

Jan Šindelář | Praha

Z trhu fúzí a akvizic v cestovním ruchu probublávají v poslední době zajímavé informace. Středem zájmu je především cestovní kancelář Fischer, která patří do podnikatelské skupiny KKCG. Podle dobře informovaných zdrojů deníku E15 cestovní kancelář v zahraničí sonduje mož-

nosti strategického partnerství. Pomáhá jí přitom poradenská firma PricewaterhouseCoopers. „Baví se o nějakém minoritním vstupu, jakési alianci s opcí,“ řekl deníku E15 zdroj.

Za akcí přitom nejsou finanční důvody, nýbrž další rozvoj byznysu a využití efektů ze spolupráce. Mluví KKCG Daniel Plovajko prodej popí-

rá. „Skupina KKCG v současné době neuvažuje o prodeji cestovní skupiny Fischer. Jako strategický a dlouhodobý investor chceme skupinu nadále rozvíjet, zkvalitňovat a rozšiřovat nabídku zájezdů a nabízených služeb.“ Plovajko tvrdí, že KKCG je naopak připravena v oblasti cestovního ruchu dále investovat.

Podle informací deníku E15 ale už počátkem roku přišlo několik nabídek od velkých zahraničních cestovních kanceláří na převzetí Fischera, nabízená cena se však vedení KKCG nelíbila. Nyní je ve hře spíše partnerství s menší německou cestovní kancelář, mluví se například o WTI Touristik.

Pokračování **BYZNYS** str. 8

# Regulační plány konečně zkulturní příměstské bydlení

Podnikatelské baroko bylo dítětem doby. Kdyby stát nastavil pravidla jako v jiných oborech, mohli jsme si toto období ušetřit, říká jednatel společnosti Optreal Michal Rašek.

**E15: Aktuálně prezentujete především pozemky v Dobřejovicích, pro které jste nechali zpracovat regulační plán. Dobrovolně, nebo to byl požadavek obce?**

Se záměrem přesnější regulace pomocí regulačního plánu jsme přišli my a obec jej po zkušenostech s rezidenční výstavbou přivítala.

**E15: Developeři se obecně nenechávají rádi svazovat regulemi nebo se je snaží měnit – zřejmě proto, že snižují jejich zisk. Jaký je váš pohled?**

Neřekl bych, že snižují zisk. Spíše je to tak, že více regulovaná lokalita může zpomalit prodej. Odradí ty zájemce, kteří nechtějí být nijak omezeni. Jiní klienti takovou lokalitu po právu vnímají jako kvalitnější. To umožňuje cenu nasadit výše a kompenzovat tím pomalejší prodej.

**E15: Soudíte, že Češi jsou už tak daleko, aby dokázali ocenit najnovovanou uliční čáru, umístění stavby nebo určenou barevnost domu nebo typ plotu či minimální velikost parcely?**

Byli jsme větší optimisté. K našemu zklamání musím přiznat, že většinou nejsou. Je tedy na nás a profesně dotčené odborné veřejnosti ostatní přesvědčit, že toto je ten správný směr. Ukázat na konkrétních příkladech, že v podstatě nejde o žádná omezení svobody stavět podle své představy, ale mnohem více o zabránění chybám, které v okolí Prahy můžete vidět. Jde o to nastavit novodobou kulturu bydlení v předměstských oblastech, která tu dodnes nebyla.

**E15: Je těžké váhavce přesvědčit?** Je to různé. Když přijde klient, který chce na okraji obce stavět dům o za-



## Michal Rašek (35)

Na českém realitním trhu působí více než patnáct let. Pracovní kariéru v oboru zahájil v roce 1998, kdy začal pracovat ve společnosti OFT Real. V prosinci následujícího roku byl zvolen jednatelem společnosti, jež působí od roku 2000 pod názvem Optreal. V roce 2007 se stal jediným jednatelem a současně generálním ředitelem firmy. Během své činnosti zařídil několik desítek projektů určených především k rezidenčnímu bydlení.

stavěné ploše 300 metrů čtverečních a k tomu účelu si pořídil pozemek 700 až 800 metrů čtverečních, tak jej obvykle nepřesvědčíte. Většinou ale mají zákazníci pouze obavu z omezení vlastní představy o bydlení, a tady se nám je celkem lehce daří přesvědčit, že se do regulativů bez problémů vejdu. Budou mít i jistotu bezpečné investice, která ani časem nebude novým sousedem znehodnocena.

**E15: Podnikatelskému baroku odzvonilo, informují už pár let novináři. Přesto mám pocit, že v nás stále přetrvává víra, že sami víme nejlépe, jak chceme bydlet...**

Podle mne je to ta lepší varianta a je správné mít svůj názor, vědět, jak chci bydlet. Tady bych se klientů zastal, protože jsem přesvědčený, že takzvané podnikatelské baroko vzniklo většinou z důvodů selhání příslušných

úřadů a společnosti. Je dítětem doby, kdy se o toto téma staral málokdo, ačkoli to dnes všichni rádi a černobíle kritizují. Laické představy měl někdo usměrnit a excesy nepovolit. Ne každý se narodí s estetickým cítěním. V obcích musí být lidé, kteří zodpovědně poptají odborníky, aby konkrétní území tvořilo rozumně vypadající celek jak dnes, tak třeba za 50 let. Vinit ze všeho developery je líbivé, ale často speciálně u rezidenční výstavby nefér a nelogické. Jestliže jsme například v ochranné zóně Průhonického parku v Osnici měli památkovým ústavem danou i barvu stožárů veřejného osvětlení, tak přece měla následně účinně fungovat i ochrana vzhledu nových staveb. Jako prodejci jsme v té době neměli vůbec žádné vymahatelné právní nástroje, jak ovlivnit vzhled nově vznikajících domů. Jen jsme přihlíželi tomu, jak se velkoryse pojatá lokalita stává něčím jiným, než bylo zamýšleno, a jak památkáři a úřady ke každému přistupují jinak.

**E15: Jak byste charakterizoval informovanost současné samosprávy o možných nástrojích, kterými mohou zabránit tomu, aby na jejich okrajích nevyrostl mix „šmoulich“ domků, ruských věžiček a italské renesance?**

V obcích okolo Prahy dnes většinou alespoň zhruba vědí, co je podstatou regulačního plánu. Nicméně opravdové znalosti problematiky hodně chybí. Ve většině obcí dnes sedí odpůrci rozvoje, kteří vidí jen dvě možnosti, z nichž aplikují tu „nestavět“. Často ani netuší o možnostech, které se nabízejí, a že právě oni mají díky svému kritickému pohledu ideální příležitost vzít rozvoj obce do svých rukou. Typicky černobílí vidění je i s výměrami pozemků. Často po nás ve větší vzdálenosti od Prahy chtějí velké pozemky nad tisíc metrů čtverečních, aby byla zástavba řídká a neměli problémy s nárůstem obyvatel, aut a podobně.

**E15: Co je na tomto přístupu špatného?**

Právě tímto si na budoucí problém zadělávají. Urbanisticky a také ekonomicky – jak z hlediska nákladů,

tak hlavně z hlediska poptávky – to nedává smysl. Pokud by se tamtéž připravovaly pozemky poloviční, s jasným limitem malé zastavěnosti a užitím mnoha dalších parametrů, které dnes po zkušenostech umíme

**Stále více preferujeme vzhled lokalit s mírně či více regulovanou výstavbou. To je naše specializace**

”

navrhnout, vše může velmi dobře fungovat i s podmínkami pro následně navazující služby. Výsledkem bude pěkná, přirozeně navazující nová část obce s aktivními obyvateli.

**E15: Myslím, že se stačí jet podívat do blízké Jesenice, která je uváděna jako příklad sídelní kaše. Kladu si otázku, zda šlo o neznalost, co může nekontrolovaná zástavba způsobit, nebo osobní prospěch z prodeje pozemků. Co bylo podle vás v dobách minulých tím hlavním faktorem, proč s územním plánem řada vedení příměstských obcí nakládala takto neuváženě?**

Myslím si, že viníka bychom měli hledat spíš o dvě patra výše. Stát se měl v devadesátých letech podívat směrem do západní Evropy nebo přes oceán, kde měli 40leté zkušenosti, a nastavit pravidla, jak to udělal hned v počátku v jiných oblastech. Mohli jsme si toto období ušetřit. Těžko můžete vyčítat majitelům pozemků nebo developerům, že první chtěli prodat a druhý vytvořit zisk.

**E15: Naučili se už starostové vyjednávat s developery jako s partnery, kteří by měli obci něco přinést za to, že jim umožní zastavět pole?**

Obce dnes používají při jednáních především silovou pozici. Naše společnost obcím vždy předem aktivně nabízel příspěvek na úhradu nákladů a nutných investic, jež obci přinese naše činnost, řekněme především v prvních pěti letech. Nemyslím si, že by obec měla chtít více, protože už tak je dnes podnikání v oboru velmi těžké. Bohužel je většinou praktikovaný jednostranný přístup, který staví i slušné developery do pozice těch, co jsou víceméně na obtíž, a obce mají velmi nereálné požadavky. Obce by si seriózních firem měly vážít a neuplatňovat stávající přístup, jako je často z pozice majitelů pozemků a jinak dotčené osoby neuplatňujeme my.

**E15: Posunul se podle vás vkus developerů někam?**

Určitě. Ale především se posunul vkus klientů. Krize trh hodně pročistila, posunula nás mnohem více směrem ke klientovi, a to je dobře. I my jsme se hodně naučili z vlastních chyb. Ti developeri, jimž na vkusu nezáleží, jsou již existujícími nástroji usměrnění a začíná to fungovat tak, jak má.

**E15: Proč jste si vybral právě jih Prahy? Je to hezký kout, ale ty každodenní zácpy.**

Zácpy velmi ustoupily po vybudování velkého obchvatu Prahy. Situace je dramaticky lepší, na D1 začínají kolony většinou až na Pankráci, kde už doprava autem není rozhodně nutná.

**E15: Podle čeho si vybíráte pozemky, které chcete zhodnotit? Dle mého soudu už musí být těžké nalézt volné parcely. Ti, co je získali v restituci, je myslím už dávno prodali.**

Problém není vůbec v majitelích pozemků a volných místech k zástavbě, ale na straně obcí, které neznají moderní koncept rozvoje.

**E15: Už před pár lety jsem slýchala názory, že se lidé vrátí do měst a obce bez infrastruktury s nedostatečným dopravním spojením už nebudou atraktivní. Pozorujete v tomto ohledu nějaký vývoj?** Domníváme se, že za těmito názory stála lobby a PR činnost firem, které

potřebovaly prodat byty ve městech. Pro náš národ je přirozená kultura mít vlastní dům se zahrádkou a klid. Dát si se sousedem víno nebo pivo a grilovat maso, projet se na kole.

**E15: Proč jste se zaměřili striktně na pozemky, jejich zasíťování a jejich rozprodej? Nikdy vás nelákalo postavit celou čtvrť a nabídnout i domy? Často to bývá logická cesta podnikatelů...**

Snažíme se dělat to, co umíme nejlépe, a tím stavění domů není. Je to další celkem náročná činnost vyžadující své specifické know-how. Na tomto poli investujeme s partnery, kteří to umějí, ale vždy to byl náš vedlejší produkt. V Říčanech jsme se sice už do tohoto druhu činnosti málem sami pustili, ale udeřila krize. Dnes jsme za to rádi. Stále více preferujeme vzhled lokalit s mírně

nebo více regulovanou výstavbou. To je naše specializace.

**E15: Který svůj projekt považujete za nejúspěšnější?**

Jsou to projekty s návazností na Průhonický park. Nejúspěšnější byly Zdiměřice u Prahy s jednotnou urbanistickou koncepcí na rozloze přibližně 750 tisíc metrů čtverečních s 650 pozemky na rodinné domy, řadové domy, byty, dětská hřiště, soukromou i obecní školkou a golfové odpaliště. Vybavení dalšími sportovišti a senior domem bude následovat v nejbližších letech současně s naplněním vytvořené kapacity bydlení.

**E15: Snaží se klienti ušetřit spíše na domě, nebo na pozemku?**

Pokud jsou nuceni, pak šetří na pozemku. Ale je otázka, jestli je to správné.

►Hana Boříková

A130000937

inzerce

**OD 2. 5. SNIŽENÉ CENY**

**SEKYRA GROUP**  
800 30 40 50 • [www.sekyragroup.cz](http://www.sekyragroup.cz)

**BYDLENÍ V PRAZE NA DOBRÉ ADRESE  
REZIDENCE KORUNNÍ – KRÁLOVSKÉ VINOHRADY  
OD 62.000 Kč/M<sup>2</sup> vč. DPH**