



# Dušan Kunovský

# KAVČÍ HORY SI CHCI NECHAT JAKO RODINNOU INVESTICI

*Pracovní schůzky si majitel firmy Central Group, která je největším tuzemským stavitelem bytů, dává v restauraci Aureole v posledním patře nejvyšší pražské budovy City Tower. Od stolu tady Dušan Kunovský vidí jako na dlani Kavčí Hory, kde už několik let chystá svůj srdcový projekt. Původním návrhem Residence Park Kavčí Hory sice přivolał hněv pozorovatelů UNESCO i odpůrců dalších výškových staveb na Pankrácké pláni, spolupráce s uznávaným architektem Josefem Pleskotem však zároveň změnila jeho pohled na architekturu. Už zdaleka neplatí, že u plánovaných bytových domů ho zajímá hlavně barva fasády.*



Denisa Holajová  
Foto Michael Tomeš

→ **Developeři jeden po druhém podléhají nabídkám realitních fondů a dalších velkých investorů a prodávají celé bytové domy, ať už dokončené, nebo ve fázi příprav. Vy stále prodáváte „postaru“ koncovým uživatelům, respektive individuálním investorům. Proč?** Nemáme to zapotřebí. Central Group má prodejní systém vyladěný pro finálního klienta, a to včetně zajištění hypotéky, klientských změn a velkého interiérového

studia, které právě dokončujeme. Prodej institucionálním investorům nemá v našem případě efekt, protože nepracujeme s bankovními úvěry a financujeme výstavbu z vlastních zdrojů. Nepotřebujeme tedy deklarovat bance, že máme zajištěné předprodeje. Což u řady developerů hraje obrovskou roli.

Navíc, když přijde nějaký fond nebo větší investor s nabídkou na koupi balíku bytů, automaticky očekává slevu. My jsme nastaveni na prodej tisíců bytů koncovým klientům, hned bychom prodávali klidně dva tři tisíce ročně.

→ **A co výstavba nájemních bytů, které byste si ponechali? To vás také neláká?**

Není naší ambicí budovat portfolio nájemních bytů. Jedinou výjimkou je Residence Park Kavčí Hory, což je projekt od architekta Josefa Pleskota, který mám moc rád. Je to jediná věc, o které uvažuji, že by nebyla součástí byznysu Central Group, ale nechal bych si ji jako svou osobní, rodinnou investici. Byl by to projekt, který na českém trhu zatím není – skutečně luxusní nájemní bydlení s téměř hotelovým servisem, wellness a bazénem, s vnitřním parkem s krajinářskými úpravami a vodními prvky, se špičkovými restauracemi, kavárnami a vinárnami v parteru.

→ **Projekt na Kavčích Horách připravujete už deset let, během nichž jste ho upravovali,** ➤

## » bojovali s úřady i pozorovateli UNESCO. Kdy začnete stavět?

První etapa – 350 bytů – má stavební povolení, stavět začneme, jakmile nabude právní moci a vybereme dodavatele. Odhadem by to mohlo být v první polovině příštího roku. Ještě ladíme systém zázemí pro dlouhodobé nájemní byty. Radíme se, zkušeností s luxusním nájemním bydlením tady moc není. Existuje samozřejmě projekt Albertov Apartments, který už je tu ale přes deset let. Funguje projekt Luka Living od Sika, ale to je zase úplně jiný typ lokality.

→ **Zmínili jste „rodinnou“ investici. Loni o Vánocích jste se stal otcem. Že byste se s narozením dcery trochu usadil? Býval jste proslulý adrenalinovými výpravami.**

Člověk nemládne... Tento měsíc mi bude padesát, sedmadvacet let jsem všechno, co firma vydělala, vrátil do byznysu, tak uvažuju o tom, že by nějaká investice mohla zůstat v rodině.

→ **Promítá se do plánů na Kavčích Horách i vaše záliba v gastronomii?**

Přesně tak, ale já bych samozřejmě žádnou restauraci neprovozoval, od toho jsou profesionálové. Nicméně hodně jezdím po světě, a tak mám představu, co tady chybí a dalo by se rozvinout.

→ **Jakou kuchyni máte rád?**

To nelze tak jednoduše říct, ale mám rád rafinovanou asijskou kuchyni, například japonskou, nebo různé úpravy masa.

→ **Vraťte se k otázce, zda s rodinou přichází určité zklidnění...**

Tak Rallye Dakar už asi nepojedu, na severní pól už taky nejspíš nepůjdu. Člověk samozřejmě trochu brzdí. Ale stále ještě hrozně rád vyrážím s batohem na cesty. Pořád zastávám názor, že člověk toho takto zažije víc, než když přelétá mezi luxusními hotely a rezorty, kde je místu trochu odcizený. Rád chodím mezi lidmi a pobývat v jejich prostředí je pro poznání cizích zemí a života v nich cenné.



**PROČ BY MĚL STAROSTA  
PODPOROVAT VÝSTAVBU,  
KDYŽ VÍ, ŽE Z TOHO NEBUDE  
ŽÁDNÝ PŘÍNOS PRO  
MĚSTSKOU POKLADNU,  
NAOPAK SE BUDOU MUSET  
ŘEŠIT NÁKLADY NA ŠKOLY,  
SILNICE, ČISTÍRNU  
ODPADNÍCH VOD.**

→ **Které země na vás nejméně zapůsobily?**

Dlouhodobě mám moc rád Asii, třeba Bhútán a Nepál, a charakter tamních lidí. Z Jižní Ameriky patří k mým nejoblíbenějším asi Peru a Ekvádor, ve Střední Americe pak Guatemala. V Africe mě zaujaly některé místní kmeny. Pohostinnost a přístup lidí je zkrátka to hezké, cenné. Říkám si, že ve vyspělých zemích už mi moc věcí neuteče.

→ **Na druhé straně jste tvrdý byznysmen. V Praze lobbujete za lepší podmínky pro**

**stavitele. Zasadil jste se za přijetí nového stavebního zákona. Hledáte podporu pro změnu systému přerozdělování daní z nové výstavby. V čem váš návrh spočívá?**

Stavební zákon by měl zajistit, aby se mechanismus výstavby zjednodušil. Druhá věc je, aby vůbec byla vůle stavět. Ta nebude bez podpory měst a obcí. V rámci Sdružení pro architekturu a rozvoj chceme prosadit takzvaný princip 10+5. Navrhujeme, aby se systém daní a poplatků upravil tak, že by se DPH z nových bytů snížila z 15 na 10 procent. Těch zbývajících pět procent by nezůstalo ani nám jako investorům, ani klientům, ale formou místního poplatku by se odvedlo přímo městům a obcím, kde se staví. Veřejné peníze nepřijdou ani o korunu.

Nové bytové projekty přinášejí zvýšené náklady na infrastrukturu. Obce dostávají z daní jen zlomek. Proč by měl starosta podporovat výstavbu, když ví, že mu občané nebudou tak úplně tleskat? Nebude z toho žádný přínos pro městskou pokladnu, a naopak se budou muset řešit náklady na školy, silnice, čistírnu odpadních vod.

→ **Dá se prosadit projekt bez spolupráce se samosprávou?**

Malý projekt možná ano. Ale větší, u kterého je spousta vazeb, tam když se samospráva postaví proti, je v podstatě „vymalováno“.

→ **Praha už více než rok diskutuje o podobě příspěvků developerských firem na infrastrukturu, které by se odvíjely od hrubé podlažní plochy projektu. Central Group navrhoval 500 korun za čtvereční metr. Město by chtělo víc. Jak jste v těchto jednáních pokročili?**

Zatím neexistuje žádný závazný materiál. Radní pro územní rozvoj Petr Hlaváček dal městským částem doporučení vybrat 2300 korun za metr čtvereční hrubé podlažní plochy tam, kde se mění územní plán, a 700 korun tam, kde to není potřeba. To je ale nesystémová věc, která zasahuje do ekonomiky projektu. Existuje řada »



» brownfieldů, kde jsou obrovské náklady na vyčištění území, demolice, dekontaminace. Částka 2300 korun je pak hodně. Ale do určité míry chápu, proč s tím město státní na DPH přes milion korun, ale Praha z toho má minimum, a tak městu chybějí peníze na školy.

→ **Vznik Sdružení pro architekturu a rozvoj jste před pár lety inicioval s architektem Josefem Pleskotem. Upřímně, spojení vás dvoubych zrovna nečekala. Co vás kromě projektu na Kavčích Horách svedlo dohromady?**

Za dobu, co na projektu pracujeme, jsme se lidsky hodně sblížili a sprátelili, i díky překážkám všude kolem. Společnost se vyvíjí, město se musí rozvíjet, není možné žít z minulosti a tématem Josefa Pleskota je podpora kvalitní moderní architektury. Proč, jak ukazují průzkumy, u nás jen zhruba čtvrtina lidí fandí tomu, aby vznikala unikátní architektura?

→ **Zrovna Central Group se touto otázkou dříve moc nezabýval. Projekty navrhovali hlavně vaši firemní architekti. Až v posledních několika letech jste začali pracovat s předními českými ateliéry.**

Na trhu působíme téměř 28 let. Stejně jako se vyvíjí a kultivuje trh, kultivuje se i naše firma. Vždycky jsme se snažili reagovat na poptávku. Zaměřovali jsme se na střední segment, netvářili jsme se, že přinášíme na trh osvětu. Spousta firem už za ta léta zkrachovala. Naše firma mohla díky určité pokoře vůči poptávce vyrůst do současné podoby. Navzdory velikosti firmy a projektům, které připravujeme, musíme stát nohama na zemi. To znamená cílit na střední segment, který bude dál tvořit zhruba 60 procent naší produkce.

Ale máme také nadstandardní segment, což bude typicky Parková čtvrť v severní části bývalého nákladového nádraží Žižkov. A zbývajících deset procent produkce budou tvořit pomyslné třešinky na dortu typu Pleskotova návrhu na Kavčích Horách nebo unikátních staveb od architekt-

ky Evy Jiříčné, které teď řešíme v připravované rezidenční čtvrti Westpoint v Ruzyni.

→ **Není tento patnáctihektarový areál pro luxusní segment příliš veliký?**

Bude to nadstandardní, ale zase ne hyperluxusní projekt. Hlavním urbanistou celé lokality je architekt Jakub Cigler. Nadstandardní segment vyvolává poptávku nejen po kvalitní architektuře, ale rovněž po celkovém urbanismu dané lokality. Stejně jako u Parkové čtvrti angažujeme i na Westpointu řadu externích architektů a špičkových českých studií a brzy představíme jejich záměry uceleně. V každém jednotlivém bloku domů bude dominantní vstupní objekt, který navrhuje architektka Eva Jiříčná.



**OČEKÁVAL JSEM,  
ŽE PANDEMIE NARUŠÍ  
NĚKTERÉ DODAVATELSKÉ  
VZTAHY, ALE ŽE NASTANE  
TAKOVÝ ROZVRAT  
A HYSTERIE, TO MĚ  
NENAPADLO.**

→ **Ta zároveň překresluje projekt Centrum Nový Žižkov, kde s původně navrhovanou výškou staveb nesouhlasilo jak UNESCO, tak hlavní město. V jaké fázi je změna projektu?**

Existuje v podstatě shoda s Prahou, Institutem plánování a rozvoje i městskou částí na kapacitě toho území, stále probíhají diskuze s památkáři. Od počátku jsme hledali, co by zde mohlo vzniknout, na to území dlouho nebyl názor. Uspořádali jsme mezinárodní architektonickou soutěž. Koneckonců, hned vedle máme Parkovou čtvrť. Paní Jiříčná, která je hlavní architektkou, teď řeší varianty výškového a vůbec hmotového uspořádání. Stavba nepůjde tak do výšky, protože to je v Praze „červený hadr“.

→ **Proč Central Group staví i na velkých rozvojových územích pouze byty a žádné rodinné domy nebo řadovky? Přitom s rodinnými domy vaše firma začínala.**

Vycházím z toho, že město má mít určitou koncentraci výstavby, která uživí také obchody, služby, restaurace, kavárny umístěné v parteru bytových domů. Je lepší, když se koeficient výstavby využije v koncentrovanější části projektu a pak se část území vyčlení pro parky a veřejnou zeleň, než aby se nízkou výstavbou rozptýlil kobercově.

Druhá věc je, že Central Group hodně nakupuje pozemky v brownfieldech a lokalitách, které umožňují větší intenzitu výstavby. Segment rodinných domů vůbec nepodceňuji, ale tím, jak naše firma vyrostla, přesunul se její akcent jinam. Výstavba rodinných domů neváže tolik peněz, dají se realizovat postupně, ale jak postavíte první byt, už musíte v domě postavit i všechny ostatní. A jste v tom namočení stovkami milionů. U rodinných domů se dá postupovat salámovou metodou.

→ **Kolik v Praze vlastně máte pozemků?**

Více než 1,5 milionu metrů čtverečních pozemků a brownfieldů pro více než 30 tisíc bytů.



→ **Praha vám začíná být těsná. Proč Central Group nikdy neexpandoval do zahraničí?**

Kdysi jsme o tom uvažovali. Probírali jsme i se skupinou PPF, zda náš úspěšný model pro střední segment využít v milionových městech na ruském trhu. Pak se ale politická situace v Rusku zkomplikovala, i v souvislosti s Ukrajinou, přišly ekonomické problémy. Nakonec jsme se rozhodli do Ruska nejít a o to více se zaměřit na pražský trh.

Stále vnímám development jako lokálně orientovaný byznys, u něhož je nutné dokonale znát trh. Firma musí mít ve vztahu k veřejnosti, k úřadům i politikům určitý kredit, být stabilní, předvídatelná a solidní. A to lze získat jen časem. Takže se chceme držet Prahy.

→ **Budou vaše letošní prodeje bytů rekordní?**

Ano, odhadem tisíc bytů. Letos bychom také měli dotáhnout stavební povolení pro dva tisíce bytů, které chceme zařadit do nabídky příští rok. Začíná se projevat možnost sloučeného územního a stavebního řízení, kterou přinesla jedna z novel stávajícího stavebního zákona. Šetří čas. Díky tomu bychom příští rok chtěli prodat 1500 bytů a pak bychom rádi prodeje ustálili minimálně na dvou tisících bytů ročně. Samozřejmě pokud se ekonomická situace výrazně nezhorší a nenastanou zásadní otřesy na trhu.

→ **Co říkáte neustálému růstu cen? Sám jste loni předpovídal stagnaci.**

Současný stav je pro mě naprostým překvapením. A to jsem si myslel, že po 27 letech v byznysu jsem schopen predikovat vývoj trhu. Určité sanace ekonomik se v souvislosti s pandemií očekávaly, ale nikoli tak obrovské zadlužování. Všechny státy pouštějí do oběhu neuvěřitelné množství peněz. Mezi lidmi jsou obavy z dalšího vývoje. Ti, kteří mají hotovost na účtech, ji překlápějí do konzervativní likvidní investice, jakou jsou byty.

Stejně tak jsem do jisté míry očekával, že pandemie naruší na stavebním trhu

## STÁLE VNÍMÁM DEVELOPMENT JAKO LOKÁLNĚ

## ORIENTOVANÝ BYZNYS, U NĚHOŽ JE NUTNÉ DOKONALE

## ZNÁT TRH. FIRMA MUSÍ MÍT VE VZTAHU K VEŘEJNOSTI,

## K ÚŘADŮM I POLITIKŮM URČITÝ KREDIT. A TO LZE ZÍSKAT

## JEN ČASEM. TAKŽE SE CHCEME DRŽET PRAHY.

některé dodavatelské vztahy, ale myslel jsem si, že se to vykryje určitým poklesem trhu a konkurenčním prostředím v klesající ekonomice. Že na trhu nastane takový rozvrat a hysterie, to mě nenapadlo.

→ **Zpožďuje vám to některé projekty? Třeba když z továrny nedorazí včas obkladačky.**

Dobu výstavby máme nastavenou reálně a po termínu, kdy nám má stavební firma předat stavbu a my máme klientovi předat byt, si necháváme rezervu dva měsíce. Když nastaly nějaké průtahy, vždy jsme se do té rezervy dokázali vejít.

Když teď zadáváme velké zakázky, jako je třeba Tesla Hloubětín nebo Parková čtvrt, nehlásí se nám ve výběrovém řízení 25 firem jako dříve, ale třeba jen pět, a ještě chtějí nechat flexibilní cenu vázanou na určité indexy. To je samozřejmě problém. Naši klienti mají cenu pevně garantovanou, a to i v případě, že projekt má být dokončen až za dva roky. A my nemáme cenu od dodavatele. To je nezvyklá situace.

→ **Do toho se stává velkým tématem udržitelnost a odpovědné investování, známé pod evropskou zkratkou ESG. Co to pro vás znamená?**

Určitě je to trend, i když se ho marketingově chytají někteří prodejci materiálů a technologií. U středního segmentu bytů hraje stále hlavní roli poměr „cena : výkon“, optimalizace dispozic a samozřejmě je nutné splňovat všechny normy. Nicméně, v nadstandardním segmentu už jsou důležitými prvky zelené střechy a fasády, fotovoltaické panely, rekuperace, důraz na vodní plochy, systémy retencí.

To všechno budou zahrnovat projekty, na kterých teď pracují Josef Pleskot nebo Eva Jiříčná. Ze spolupráce s nimi mám velkou radost. Za tu dobu, co spolu jednáme o přípravě staveb a ladíme nejrůznější detaily, se z nás stali přátelé. To, že má člověk s takovými veličinami hezký vztah, je přidaná hodnota k práci, kterou dělám. ■

### DUŠAN KUNOVSKÝ (50)

Vystudoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy v Praze. Na univerzitě v Cambridge ve Velké Británii získal prestižní stipendium prince Charlese a titul Master of Laws. Developerskou společnost Central Group, jejímž je jediným vlastníkem, založil v roce 1994. Jeho dlouholetou partnerkou je vicemiss České republiky z roku 2008 Zuzana Putnářová. Loni se jim narodila dcera.