

# CTR group si podmaňuje drážďanský trh

## CTR group is seizing the Dresden market

**Dešifrovat název společnosti CTR group vypadá na první pohled složité. Je to však jednoduché. Defnuje oblasti, v nichž firma působí: cement, transport a real estate.**

Jána Horvátha CEO real estate společnosti CTR group jsme požádali, aby nám firmu i její aktivity představil.

### Na co všechno se vaše společnost zaměřuje?

Naše společnost dlouhodobě působí ve třech hlavních oblastech podnikání. V oblasti výroby a distribuce stavebních hmot, zejména je aktivní v obchodě s cementem a v těžbě a zpracování zeolitu, což reprezentuje písmeno „C“. Písmeno „T“ znamená transport, tedy obchodní a privátní leteckou dopravu, „R“ je real estate, realizace rezidenčních a komerčních developerských projektů, a to v Čechách, Německu a na Slovensku. Real estate zároveň dělíme do dalších dvou podskupin – prodej a pronájem. Naše společnost některé z projektů, které realizuje, dále provozuje. Např. rezidenční projekt v Praze 2 Albertov Rental Apartments, což je 270 plně zařízených bytů, nebo business centra v Košicích. V segmentu nájemního bydlení bychom chtěli pokračovat i nadále a připravujeme projekty v Košicích, Drážďanech a Regensburgu, kromě toho na německém trhu prověřujeme i další lokality.

### Jak se profilujete na domácím realitním trhu?

Letos v květnu jsme dokončili projekt 17 luxusních bytů v Praze 5 – Residence Výhledová, kde doprodáváme poslední 3 byty. Aktuálně máme ve výstavbě Atrium Kobylisy, 140 bytů v Praze 8, v těsné blízkosti stanice metra a ještě letos chceme zahájit výstavbu projektu Panorama Pražáčka v Praze 3. V různých fázích přípravy pak máme další rezidenční projekty v Karlíně, Nuslích a na Žižkově.

### Převážně tedy jde o bytovou výstavbu?

Ano. V portfoliu ale máme i další projekty, které budou obsahovat kromě bytů také kanceláře a retailové prostory. Jedná se o projekty v Praze – Viktoria Žižkov Center, Drážďanech i v Košicích.

### Jaké projekty realizujete na Slovensku?

V Košicích máme těsně před fází realizace projekt Rezidencia při radnici, který je unikátní zejména svojí polohou v historickém centru Košic. Prodej bytů jsme již zahájili letos v říjnu. Je to největší projekt, který aktuálně stavíme – 390 bytů, z toho 270 k prodeji a 120 k pronájmu. V Košicích také provozujeme business centrum s 18 000 m<sup>2</sup> kancelářských ploch,



JÁN HORVÁTH

Největší rozdíl je podle našich zkušeností jednoznačně v rychlosti vyřízení stavebního povolení. Doba od koupě pozemku po získání stavebního povolení je v Německu i na Slovensku výrazně kratší než v Praze. Důležité při tom je, že na obou zahraničních trzích se dodržují správní lhůty a nedochází tam k obstrukčním řízením ve smyslu různých odvolání, jejichž cílem je oddálit výstavbu nebo výstavbě úplně zamezit. Naše společnost má projekty zejména v centrálních lokalitách a např. v Německu jsme některé pozemky koupili přímo od města nebo spolkové země Sasko. Pokud koupíte pozemek v centrální lokalitě, máte přímo v kupní smlouvě uvedeno, dokdy musíte začít stavět a dokdy musíte realizaci stavby ukončit. To vnímám v porovnání s Prahou jako zásadní rozdíl.

### Je nějaký rozdíl ve vztahu ke klientům?

Pokud budeme mluvit o stavebních materiálech nebo standardech vybavení bytů, tak to je v podstatě stejné nebo srovnatelné jako u nás. V Německu se klade větší důraz na ochranu proti hluku nebo přehřívání interiéru a na úspory primární energie. Pro projekty od určité velikosti je městem stanoven revizní statik, který dohlíží nejen na realizační dokumentaci a statické výpočty, ale kontroluje i samotné provádění stavby. Je to člověk, který hájí zájmy úřadu i klientů. Jde sice o placenou službu, nicméně ji považují za účelovou.

### Jakou klientelu chcete v zahraničí oslovit a v čem se liší?

Projekt Residence am Zwinger v Drážďanech je ve vyšší cenové relaci, minimálně vyšší střed. Z prodejů, které tam dosahujeme, vnímám, že klienti jsou ochotni si za vyšší standard a za dobrou lokalitu připlatit. Co se týká nějakých odlišností, řekl bych, že německý klient očekává, že u bytů 2+kk a větších má koupelnu přístupnou přímo z ložnice. To je jedna z dispozičních odchylek. Naprostým standardem je podlahové topení. Německý klient se více zajímá o technické a technologické standardy budovy, zatímco na Slovensku o provozní náklady

bytu. Po některých případech, které se na Slovensku udály, se zajímají i o statiku a zda je stavba z tohoto pohledu pod kontrolou. V Německu má také každý projekt místnost pro kola a to, že se lidé dopravují na kole i do zaměstnání, je naprosto běžná součást života. Naše právnička, která vystudovala v Mnichově a dlouho tam žila, byla zvyklá jezdit do kanceláře na kole každý den. V Praze tato zvyklost není.

### Co dalšího připravujete v cizině?

V Drážďanech připravujeme dva další projekty, také v centru města. Naše společnost se již stala největší developerskou společností v Drážďanech. CTR group tam získala velký respekt na trhu a je vnímána jako velice profesionální společnost. Provozujeme vlastní obchodní centrum v historickém centru města, které bychom zároveň chtěli využívat i pro obsluhu zájemců o pronájem bytů. Aktuálně máme v našem portfoliu v Drážďanech více než 500 bytů a zajímáme se o další akvizice. Samozřejmě jsou to dlouhodobé plány, neboť absorpční kapacita Drážďan, co se týká bytů, se nedá srovnávat s Prahou. Naším cílem bylo, a to se i povedlo, mít pozemkovou banku v Drážďanech, abychom projekty postupně mohli dávat na trh a měli tak zajištěnou kontinuitu. Projekt v Regensburgu, který připravujeme, je určen k pronájmu (nájemní byty). CTR group má zájem vstoupit na trh i v dalším německém městě. Myslím si, že jsme velice blízko akvizici, která by mohla být největší akvizicí naší společnosti za poslední období.

### Takže Mnichov?

Mnichov je velice složitý trh... Pečlivě ho sledujeme a čekáme na vhodnou příležitost. Není ale naší prioritou.

### Budete nabídku v Německu směřovat i na české zájemce? Drážďany jsou přece dost blízko...

Ta myšlenka tady byla. Očekával jsem větší zájem klientů z České republiky, nicméně předpoklad se zatím nenaplnil. Češi zatím drážďanský trh za účelem investice neobjevili, i když tam z Prahy po dálnici dojedete dřív než do Brna.

které jsme sami realizovali, a pak ještě obchodní centrum. V Bratislavě máme ve fázi přípravy jeden rezidenční projekt.

### Jak aktuálně funguje realitní trh na východě Slovenska?

Košický trh je pochopitelně výrazně menší než pražský, nicméně ho vnímáme jako stabilní. Klienti se zajímají o provozní náklady novostaveb. Velká část z nich přichází s myšlenkou pořízení nového bytu na hypotéku se zápočtem budoucích úspor na provozních nákladech a energiích. Spíš tedy než na investici si byty kupují skutečně k vlastnímu bydlení.

### Jak se společnost CTR group dostala do Německa?

Naše společnost měla záměr působit na dalším trhu. Hledali jsme trh, který je stabilní, předvídatelný a zároveň geograficky snadno dostupný. Logicky nám z toho vyšlo Německo. Vstup na německý trh je pro nás i návratem ke kořenům, historicky první předchůdce společnosti CTR group byl založen na území SRN.

### Můžete tedy z vlastní zkušenosti porovnat rozdílnost domácího a zahraničního trhu?

▲ Residence Výhledová, Praha

► Residenz am Zwinger, Drážďany



**Jak realizujete stavbu v zahraničí?**

Prostřednictvím vlastního managementu. Za úspěchem společnosti CTR group na domácím i zahraničním trhu je vysoce profesionální tým řídicích pracovníků s vysokým nasazením. Pokud vstupujeme na nový trh, vždy přesně definujeme klienta a produkt. Veškeré zadání přichází od nás a projekty si řídíme sami. Zároveň využíváme služeb místních architektonických společností, které nám zpracovávají projektovou dokumentaci. Samotné stavby realizujeme formou generálních dodávek nebo subdodavatelským systémem.

ARNOŠT WAGNER

**Deciphering the name of the company CTR Group seems difficult at first but it is simple. It defines the areas in which the company operates: cement, transport and real estate.**

We asked the CEO of the Real Estate company CTR Group, Ján Horváth, to introduce the company and its activities to us further.

**What does your company focus on?**

Our company has been, in the long term, operating in three main business areas. In the area of production and distribution of building materials, being especially active in business with cement and mining and processing zeolite, which is represented by the letter 'C'. The letter 'T' represents transport, that is business and private air traffic (services) and the letter 'R' stands for real estate, the realisation of residential and commercial development projects in the Czech Republic, Germany and Slovakia. We then divide real estate into two further sub-groups – sales and leasing. Our company also operates some of the realised projects. For instance, the residential project in Prague 2 – Albertov Rental Apartments – with 270 fully equipped apartments and the business centres in Košice. We would like to continue within the segment of rental housing and are also preparing projects in Košice, Dresden and Regensburg. Apart from that, we are also investigating other locations.

**How do you present yourself in the local real estate market?**

This May, we completed a project of 17 luxurious apartments in Prague 5 – the Residence Výhledová, where we are selling the last three apartments. Currently we have the Atrium Kobylisy with 140 apartments in Prague 8 under construction, the project located within the immediate vicinity of the underground station and this year we want to commence construction of the Panorama Pražáčka project in Prague 3. Then we have other residential projects in Karlín, Nusle and Žižkov, all at different stages of construction.

**So it is primarily residential development?**

Yes, it is. However, our portfolio also includes other projects, which will, apart from the apartments, also include offices and retail premises. Those projects are located in Prague – Viktoria Žižkov Center, Dresden and Košice.

**What projects are you realising in Slovakia?**

In Košice, we have the project Rezidencia by the town hall be-



Haus Merkur,  
Drážďany

fore its realisation phase. The project is mainly unique for its location in the historical centre of Košice. The sale of apartments has already been commenced this October. It is the largest project we are currently constructing – 390 apartments whereby 270 are for sale and 120 for lease. There we also operate a business centre with 18,000 sq m of administrative premises that we realised ourselves and then also a shopping centre. In Bratislava, we have one residential project at the preparation phase.

**How is the real estate market currently working in the east of Slovakia?**

The Košice market is obviously significantly smaller than the Prague market. Still, we see it as a stable one. Clients are interested in operational costs in new buildings. Many come with the idea of acquiring a new apartment via mortgage including future savings on operational costs and energies. So, they would rather purchase apartments for their own housing than for investment.

**How did the CTR Group get to Germany?**

Our company had the intention to operate in another market. We were looking for a market that was stable, predictable and also geographically easily approachable. Germany fitted the picture. Entering the German market also represents a return to our roots as the historically first predecessor of the CTR Group was founded in the area of the Federal Republic of Germany.

**Can you compare the differences between the local and foreign market from your own experience then?**

Based on our own experience, the biggest difference is clearly in the speed of dealing with a building permit. The time from

land purchase to the acquiring of a building permit is much shorter in Germany and Slovakia than in Prague. What is also important is that on both of these foreign markets they keep to an administrative deadline and there are no obstruction procedures in the way of various appeals that are to postpone development or to completely prevent it. Our company mainly owns projects in central locations and in Germany, for instance, we purchased some plots directly from the town and from the Free State of Saxony. If you purchase land in a central location, your purchase contract states until when you have to commence the construction and before when you must complete it. I see this as a fundamental difference in comparison with Prague.

**Is there some variance in relation to clients?**

If we speak of building materials or the standard equipment of apartments then it is basically comparable with the situation in our country. In Germany, they put more emphasis on protection against noise or overheating interiors and the saving of primary energy. Projects starting from a particular size have a structural engineer inspector appointed by the town council. He supervises the realisation documentation and statistical calculations and also controls the realisation of the construction per se. It is someone who protects the interests of both the council and clients. It is a paid for service but I consider it very effective.

**Which clientele do you want to approach abroad and how does it differ?**

The Residenz am Zwinger project in Dresden is at a higher price level, minimally the higher medium. I see within the sales that we have achieved there that clients are willing to pay extra for a higher standard and a better location. As for certain differences, I would say that the German client ex-

pects that one bedroom apartments and larger ones come with an en suite. That is one of the differences with regards to the layout. Floor heating is completely standard. The German client is more interested in technical and technology standards whilst in Slovakia they are interested in the operational costs of the apartment. After some cases that occurred in Slovakia, they also show an interest in structural stability and whether the construction is under secure control from this point of view. In Germany, every project comes with a bicycle room and the fact that people also cycle to work is a normal part of life. Our lawyer, who studied in Munich and lived there for many years, was used to cycling to the office every day. This is not that usual in Prague.

**What other projects are you preparing abroad?**

We are preparing two other projects in the city centre in Dresden. Our company has already become the largest development company in Dresden. CTR Group has gained great respect in the local market and is seen as a very professional company. We operate our own shopping centre in the historic city centre and would also like to use it for serving clients interested in the leasing of apartments. Our portfolio currently includes more than 500 apartments in Dresden and we are interested in further acquisitions. Those are naturally plans for the long term as Dresden's absorption capacity cannot be compared with Prague when it comes to the apartments. Our aim was to have a land bank in Dresden in order to be able to put a project onto the market gradually and thus have some continuity secured. This was successful. The project that we are preparing in Regensburg is intended for lease (rental apartments). CTR Group is also interested in entering the market in another German town. I think that we are very close to an acquisition that might be our largest acquisition within the last period.

**So, is it Munich or?**

Munich is a very difficult market... we are monitoring it carefully and waiting for a suitable opportunity. However, it is not our priority.

**Will you also aim the offer in Germany to Czech clients? Dresden is, after all, quite close...**

The idea was there. I expected more interest from Czech clients but the assumption has not yet been fulfilled. The Czechs haven't discovered the benefits of the Dresden market for investment purposes just yet even though you can get there quicker than to Brno on the motorway from Prague.

**How do you realise construction abroad?**

Through our own management. The success of the CTR Group is, on both local and foreign markets, supported by a highly professional team with great enthusiasm. When entering a new market, we always define the client and product accurately and precisely. All instructions originate from us and we control the projects ourselves. We also utilise the services of local architectural companies that elaborate project documentation for us. As for the construction itself, we realise it through general contracting or a sub-contracting system.

ARNOŠT WAGNER

Panorama Pražáčka,  
Praha

