



VLASTIMIL FABÍK:

ČAS DEVELOPEROVI
NIKDY NEHRAJE DO KARET

Dobře ví, **JAKÉ TO JE BÝT V PRVNÍ LIZE**, a to nejen co se týče rozvoje obchodních prostor. Fastav Vlastimila Fabíka je buduje po celém Česku a Slovensku, *chystá se pustit do rezidencí* a k tomu sponzoruje velmi úspěšný **FOTBALOVÝ KLUB**.

TEXT PAVEL ZYCH / FOTO ONDŘEJ PÝCHA



Sešli jsme se sice v Praze, ale těžiště vaší práce a společnosti Fastav jsou regiony, kde se věnujete komerčním nemovitostem.

Začal jsem podnikat, když mi bylo jednadvacet. Měl jsem stavební firmu – tehdy v devadesátých letech jsem musel být nejmladším zlínským podnikatelem se stovkou zaměstnanců – ale dva roky nato jsem přešel na klasický development. Dodnes si o nás lidé myslí, že jsme stavební firma, ale naším oborem je už dlouho rozvoj komerčních nemovitostí, tedy shopping center nebo retail parků. Naším konečným uživatelem jsou společnosti z oblasti potravinářských supermarketů, v případě retail parků nájemci, kteří provozují jednotlivé obchodní jednotky.

Čím je vaše zaměření specifické?

Aby takový retail park prosperoval, je důležité nejdříve najít vhodný pozemek, kde si dokážeme představit, že si obchody pronajmou naši vyzkoušení nájemci. Takový pozemek musí být v dobré lokalitě, zákazníci do něj musejí mít blízko. Soustředíme se na města o střední velikosti, takže se jedná o dost široký segment. Retail parky zasazujeme většinou do brownfieldů, takže se dá říci, že jimi oživujeme zanedbané části obcí.

Jak vlastně obchodní parky fungují?

Poté, co vyřídíme příslušná povolení, zafinancujeme realizaci a zadáme stavbu dodavateli, tak pronajímáme jednotky konečným uživatelům, kteří v nich provozují obchody. Je pro nás výhodné, že retail parky zůstávají v našem vlastnictví. Je to vždy samozřejmě risk – co když se v nějakém objektu nebude vašemu dlouhodobému partnerovi dařit? Proto se musíme snažit, aby byl každý náš retail park zdařilým počinem.

Stavět rezidence vás neláká?

Chystáme se na ně zaměřit v příštích letech, protože trh komerčních nemovitostí začíná být nasycen. Neznamená to, že bychom se obchodům přestali úplně věnovat, ale začínáme se poohlížet i po jiných příležitostech.

Hledáte tyto možnosti opět mimo hlavní město?

My jsme se vždy hlavně orientovali na Moravu, a to z jednoduchého důvodu: bydlím ve Zlíně a firma má sídlo ve Vsetíně. Každopádně do budoucna bychom chtěli fungovat i v Praze a v jejím okolí.

Řekl byste, že má development mimo Prahu nějaké zvláštnosti, nebo se potýkáte se stejnými komplikacemi, jaké mají vaši zdejší kolegové?

Můj názor je, že problémy v developmentu jsou všude stejné. Čas vám nikdy nehraje do karet. Příprava developerského projektu trvá vždy několik let, což je z velké části dáno legislativními procesy. Samozřejmě Praha je v tomto ohledu proslulejší než jiné části republiky.

Kraje Česka jsou často přehlíženy a development se koncentruje do několika velkých měst. Máte pocit, že se i menší města začínají rozvíjet?

Určitě ano, ale není to podle mě dáno developmentem. Obchody jsou potřeba všude a těm se věnujeme. Pokud jde o bydlení, tak se v regionech mimo Prahu žádné velké objemy nových bytů v posledních letech ne realizovaly. Teď v celém Česku chybí jejich dostatečná nabídka.

Kromě Česka stavíte obchody i na Slovensku. Jaké to bylo rozšířit podnikání mimo vlast?

Máme tu výhodu, že Vsetín je skoro na slovenských hranicích – dokonce bych řekl, že Slovensko znám víc než Čechy. Development na Slovensku začal asi o pět šest roků později než u nás a pořád je trochu za námi, co se týká počtu obchodních center.

Když jsme tam přišli v roce 1999, tak už jsme měli zkušenosti, které slovenským developerům ještě chyběly. Řekněme prvních pět let, co jsme tam intenzivně podnikali, jsme tam v podstatě neměli konkurenci. Teď už se to samozřejmě změnilo. A co se týče přístupu úřadů vůči developerům, tak situace je tam v podstatě stejná jako u nás.

Ze Vsetína je to blízko i do Polska a do Rakouska. Nelákalo vás zkusit tyto trhy?

Dá se říct, že ano, hlavně Polsko, ale dobře se dá zvládat jenom něco. Někteří čeští developéři tam už pronikli před lety, ale já jsem upřednostnil Česko a Slovensko. Rád se totiž věnuji věcem, které jsou mi blízké.

Předpokládám, že teď máte na mysli i fotbal a tým, který nese název vaší společnosti. Co vás přimělo stát se generálním sponzorem Fastavu Zlín?

Bydlím ve Zlíně a vyrůstal jsem u fotbalového stadionu. V mládí jsem dělal jině sporty a fotbal jsem začal hrát až ve třiceti. Důvodů, proč se moje společnost stala generálním sponzorem zlínského klubu, je více. Samozřejmě že mě fotbal baví, ale zároveň chci zlínskému fotbalu dlouhodobě pomáhat. Nejdříve jsem sponzoroval druhou ligu, teď už čtvrtým rokem sponzoruji tu první, což mě přirozeně těší.

Pociťujete, že váš vstup do zlínského klubu tamnímu fotbalu pomohl?

Partnerem zlínského týmu jsem se stal před osmi lety a nějakých úspěchů už jsme dosáhli. Postoupili jsme do nejvyšší fotbalové soutěže, zvítězili jsme v MOL Cupu a dosáhli jsme účasti v evropské fotbalové lize. Ale je to hlavně práce lidí, kteří se o fotbal ve zlínském klubu starají. Já spíše chodím na zápasy, kde se bavím a prožívám adrenalin. ●