

Vracíme život zchátralým historickým budovám

We return life to dilapidated historical buildings

Developerská společnost ACORD Invest působí na českém trhu od roku 2006. Specializuje se na luxusní historické rezidence na lukrativních místech Prahy, které spojuje dobrá adresa, výborná dostupnost, atraktivní okolí a plná nabídka služeb.

Historii firmy i filozofii podnikání nám přiblížili Serge Mayer a Viera Šniderová, partneři společnosti.

Co bylo prvním impulzem, že jste začali podnikat v realitách?

Serge Mayer: Na počátku kariéry jsem pracoval jako právník a vydělal si nějaké peníze. Následně jsem začal uvažovat, jak zhodnotit tento první kapitál a jakým směrem se ubírat. Vždy mě více přitahovalo podnikání než právníčina. Každý podnikatel ví, že nejtěžší je vydělat první milion, a proto jsem důkladně zvažoval různé možnosti nabízející maximální zisk za minimální rizika. V rámci toho jsem vystudoval další vysokou školu se zaměřením na finance. Po důkladném zvažování jsem se v roce 2000 rozhodl svůj první kapitál investovat do nemovitostí jako obecně známého nejspolehlivějšího způsobu zhodnocení kapitálu, ale především jeho zachování.

Viera Šniderová: Vystudovala jsem fakultu architektury a krajinného inženýrství. Byla jsem třetí dcerou otce, který za svůj skvělý život postavil tři rodinné domy. Měl mě místo syna a naučil mě pracovat na stavbě, řezat a svařovat kov, řídit stavební stroje, pomáhala jsem mu opravovat televizory nebo auta... Naučil mě tvořit vlastníma rukama; škola mě naučila kvalifikovaně myslet. Otec vybudoval základ, na němž jsem postavila svou budoucnost. Vypěstoval ve mně lásku k architektuře a tvorbě krajiny. Vedl mě k samostatnosti, schopnosti rozhodovat a konat. Předurčil tím mé další kroky. Začátky mého podnikání byly už na vysoké škole.

Jak dlouho v tomto byznysu podnikáte? Vzpomínáte si na ten úplně první projekt? Jak dopadl a co přinesl za zkušenost?

Serge Mayer: Na realizaci úplně prvního projektu si pamatuji velmi dobře. Šlo o výstavbu satelitního městečka s rodinnými domy v Maďarsku, kde jsem vyrůstal. Učarovala mi architektura historických domů v Budapešti. Když

jsem se následně přestěhoval do Prahy, zamiloval jsem se do ní. Byl jsem fascinován krásou historického centra, které bylo jako stvořené k naplnění mého snu dotknout se historie. A tak jsem v roce 2006 založil společnost ACORD INVEST s.r.o. a začal jsem realizovat své sny. Když kupujete zchátralou, opuštěnou historickou budovu, která byla postavena před sto a více lety, má to jisté kouzlo ohledně toho, kolik osudů se tam odehrálo, kolik lidí se zde narodilo, zamilovalo a kolik šťastných rodin tu prožilo život. To nejlepší však přichází po několika letech těžké práce, když vidíte, jak se do toho domu opět vrací život, znovu se rozsvítí křišťálové lustry nad červeným kobercem a sálá z něj teplo domova. Tím dochází k naplnění mé vize, kterou jsem na začátku nastínil. Jde o pocit k nezaplacení, díky němuž stojí za to pokračovat v tom, co děláme. Třeba i za cenu toho, že v některém developerském projektu nedosáhneme zisku podle původního byznys plánu.

Viera Šniderová: Na Slovensku jsem se věnovala hlavně urbanismu, po přestěhování do Prahy jsem se více přiblížila architektuře. Mým prvním projektem ve spolupráci s profesorkou z vysoké školy byla revitalizace části historického centra města Skalica. Byla to prospěšná, poučná a úžasná zkušenost. Výsledkem bylo, že jsem zjistila, že mou silnou stránkou není projektování, ale řízení. Tak jsem zaměstnala některé spolužáky a založila vlastní ateliér. Deset let jsem zanechávala stopy po celém Slovensku, ale začínalo mi docházet, že potřebuji něco více. První volbou byla Praha, která měla být jen přestupní stanicí na mé cestě do „velkého světa“. Tady jsem potkala Serge a po sedmi letech naší spolupráce vím, že všechno už mám a nic „více“ už hledat nepotřebuji.

Zaměřujete se jen na Prahu, nebo jste aktivní i jinde v ČR?

Serge Mayer: Specializujeme se na hlavní města a převážně jejich centrální čtvrti. V současné době realizujeme developerské projekty v Praze, Vídni, Londýně a Dublinu. Ve



Vídni máme velmi dobré zkušenosti s rekonstrukcemi historických budov, podobně jako v Praze. V Londýně a Dublinu se věnujeme spíše novostavbám. V tomto modelu podnikání z geografického pohledu hodláme pokračovat. Změna by ani nedávala smysl, když analýzy ukazují, že v době ekonomických krizí cena za metr čtvereční v hlavních městech zásadně neklesá a naopak v centrálních částech má rostoucí tendenci.

Pro jakou klientelu stavíte? Jsou to spíše menší projekty, nebo rozsáhlejší koncepty?

Serge Mayer: S ohledem na aktuální situaci ovlivněnou omezeními přijatými kvůli pandemii COVID-19 tvoří nyní naši klientelu hlavně Češi – ve vztahu k části projektů určených na prodej. V minulém roce však byli ze 40 % našimi klienty cizinci. Druhou část našich projektů realizujeme pro investory ze západní Evropy. Aktuálně finalizujeme dohodu s velkým německým fondem, kterou příští rok zveřejníme – po podpisu. Jde o jednoho z našich klíčových investorů. S tím je spojena i plánovaná restrukturalizace společnosti ACORD INVEST s.r.o. na akciovou společnost, která se uskuteční příští rok. V Německu jsem se narodil, čímž je dáno toto propojení.

Po jakých bytech je v současné době poptávka a jak na ni reagujete?

Serge Mayer: Zaznamenali jsme zájem bydlet v centru Prahy od mladých lidí nebo párů bez dětí a bez každodenní potřeby auta. Jde o dynamickou generaci, pro niž je bydlení uprostřed centra dění stěžejní. Přesně to je cílová skupina, pro niž stavíme a rekonstruujeme byty 1+kk a 2+kk. Pro potřeby rodin s dětmi, autem a psem jsou naopak vhodnější byty s dispozicí 3+kk a větší v klidnějších lokalitách. Klientů se zájmem o byty s dispozicí 3+kk či 4+kk v centru města není mnoho především s ohledem na finanční náročnost – někdy i desítky milionů. Jde o velmi specifickou movitou klientelu, která je v požadavcích náročnější. Samozřejmostí je pro ně parkování pro několik aut, recepce, bazén či fitness centrum přímo v domě. Na takovou klientelu se nezaměřujeme.

Znám developera, který si pronajímá ve svých nově otevřených bytových projektech třeba na rok byt, aby nasál atmosféru a získal zkušenosti pro další projekty...

Viera Šniderová: Tomu rozumím. Několik desítek bytů v našich nejlepších projektech také tvoří základ naší „sbírky“. Každý náš projekt je naše dítě. I když se tomu bráníte, jedno dítě milujete více, druhé méně. Jsou projekty, s nimiž se po prodeji posledního bytu nemůžete rozloučit a chcete s ním být spojeni i nadále – nasávat atmosféru a být hrdý, že máte možnost vlastnit část něčeho tak výjimečného. Dokonce jsme zašli tak daleko, že jsme před

třemi lety založili vlastní správcovskou společnost Forum, správa nemovitostí s.r.o. a jejím prostřednictvím máme možnost pečovat o naše projekty dál.

Dnes jsou klienti náročnější, vybírají si byty především podle lokality. Ale důležitá je i možnost klientských změn apod. Nabízíte i vy nějaké podobné bonusy?
Viera Šniderová: Všichni jsme dnes náročnější, žijeme náročnou dobu. Všechny naše projekty jsou na nejlepších adresách, kupujeme pouze domy s poctivou dobovou architekturou. Naší prioritou je zrestaurovat krásu společných prostor, ale do bytů dostat moderní standard – materiály vybíráme z luxusního segmentu. Nestavíme projekty pro rodiny, vytváříme spíš investiční příležitosti. U tohoto produktu není možnost klientských změn to prvořadé, co o nákupu rozhodne. Rozhodují spíš stabilita investice, výnosnost a návratnost, možnosti financování a její diverzifikace, délka samotné výstavby, nabídka služeb péče o investici. Takovými jsou zprostředkování pronájmu, služby bytového architekta, úklidové služby, služby hodinového manžela atd.

ARNOŠT WAGNER



The development company ACORD Invest has been operating in the Czech market since 2006. They specialise in luxurious historical residences in lucrative locations in Prague associated with a fine address, excellent accessibility, attractive neighbourhood and full range of services.

Serge Mayer and Viera Šniderová, Partners in the company, introduced its history and business philosophy to us further.

What was the first impulse for going into business in real estate?
Serge Mayer: At the beginning of my career, I worked as a lawyer and earned my money. Then I started thinking how to build appreciation with this initial capital and which way to head. I was always attracted in doing business rather than law. Every entrepreneur knows that the most difficult part of business is to make the first million, so I carefully considered different possibilities that would provide maximum profit with minimal risk. Due to that I completed another university study specializing in finance. After careful consideration, in 2000, I decided to invest my first amount of capital in real estate generally recognized as the most reliable way of capital appreciation and primarily preserving it.
Viera Šniderová: I graduated from the faculty of architecture and landscape planning. I was the third daughter to a father who built three houses in his life. I was the son he never had and he taught me to work on a building site, cut and weld metal, drive construction machinery... I helped him repair televisions and cars... He taught me to create things with my own hands; the school taught me to think in a qualified manner. My father built the base on which I built my future. He cultivated my love for architecture and landscape. He encouraged me to be self-reliant, learn the ability to make decisions and to act. He predestined my future steps. The starting point of my entrepreneurial activities had already started at university.

How long have you been in this business? Do you remember your very first project? How did it work out and what experience did it provide you with?
Serge Mayer: I remember the realization of the very first project quite clearly. It was the development of a satellite development with family houses in Hungary, where I grew up. I was captivated by the architecture of historical buildings in Budapest. When I later moved to Prague, I fell in love with it. I was fascinated with the beauty of the historical centre, which was as if created to fulfil my dream to touch history. So, in 2006, I founded ACORD INVEST s.r.o. and started realising my dreams. When you buy a dilapidated and desolate historical building, which was built some hundred and more years ago, it certainly has its appeal in how many destinies occurred there, how many people were born there, how many people fell in love there and how many families lived their lives there. Nevertheless, the best part comes after years of hard work when you see life returning to the building, crystal chandeliers being lit above the red carpet again and the place starts radiating the warmth of home. That is the moment my vision, which I outlined here at the beginning, is fulfilled. It's a priceless feeling which makes it worth continuing what we do. Even at the cost of perhaps not achieving profit as originally planned in some development project.
Viera Šniderová: In Slovakia, I mainly attended to urbanism and when I moved to Prague, I moved closer to architecture. My first project, a project of revitalisation of a part of the historical centre of Skalica, was realized in co-operation with a university professor. It was a beneficial, instructive and amazing experience. This resulted in me

finding out that my strength was not in design but in management. So, I employed some school-mates and founded my own studio. For ten years, I was leaving footprints throughout Slovakia but I realised I needed more. Prague, which was only supposed to be a changing station to that 'big world', was my first choice. And it is where I met Serge and after seven years of co-operation, I know I have everything I need and don't need to look for any more.

Do you only focus solely on Prague or are you also active in other places in the Czech Republic?
Serge Mayer: We specialized in capital cities and mainly their central districts. We currently work on development projects in Prague, Vienna, London and Dublin. As for Vienna, we have a good experience with reconstructing historical buildings, as in Prague. In London and Dublin, we mainly deal with new constructions. From a geographical point of view, we are prepared to continue with this business model. Change would not make sense when the analyses show that the price per square metre does not fall in capital cities even in times of crisis and has, on the other hand, got a growing tendency.



What clientele do you build for? Are they rather smaller projects or more extensive concepts?
Serge Mayer: With regards to the current situation influenced by the restrictions adopted due to the COVID-19 pandemic, our clientele mainly comprises Czech citizens – that is in relation with a part of the projects intended for sale. Last year, 40% of our clients were foreigners. The other part of our projects is realised for investors from Western Europe. We are currently finalising a contract with a large German fund, which we will publicize next year – once it is signed. It is one of our key investors. This is also associated with the planned restructuring of ACORD INVEST s.r.o. into a public limited company, which is to take place next year. I was born in Germany, hence this connection.

What apartments are currently demanded and how do you respond to it?
Serge Mayer: We noted the interest in living in the Prague centre, this being from young people or childless couples and those without the need for everyday car use. It is a dynamic generation, which finds living in the centre of events crucial. And that is the target group for which we build and reconstruct apartments with layouts ranging from bedsit + kitchenette and one-bedroom apartments + kitchenette. As for the need of families with children, car and a dog, the larger apartments, two-bedroom ones and larger in quieter locations, are more suitable. There are not many clients interested in two to three-bedroom apartments in the city centre, this mainly being due to financial demand – sometimes even in tens of millions of Czech crowns. It is a very specific affluent clientele that is more demanding with regards to their requirements. Parking for several cars, a reception, swimming pool or a fitness centre directly in the building comes as a matter of course for them. We do not focus on such clientele.

I know a developer who rents an apartment in his newly opened residential projects for example for a year in order to bring in the atmosphere and gain experience for other projects...
Viera Šniderová: I understand that. Several dozen apartments in our best projects also form the base of our 'collection'. Every project is our child. Even though you refuse it, you do love one child more than the other. There are projects with which you cannot part when sold and want to continue being connected with them – to draw the atmosphere and be proud that you can be a part of something that remarkable. We even got to that three years ago, we founded our own facility management company Forum, správa nemovitostí s.r.o. through which we have the opportunity to continue looking after our projects.

Today's clients are more demanding. They mainly choose apartments by location. But the possibility of clients' changes and others is also important. Do you also offer some similar bonuses?
Viera Šniderová: We all are more demanding nowadays for we live in demanding times. All our projects are situated at the best addresses. We only purchase buildings with genuine period architecture. Our priority lies in restoring the beauty of common areas and also to get a modern standard into the apartments – we choose materials from the luxurious segment. We don't build projects for families. More likely, we create investment opportunities. With this product, the possibility of clients' changes is not the primary issue that is to determine the purchase. What is rather determinative is the stability of the investment, profitability and investment return, financing possibilities and diversification, the length of the construction alone, offer of services in the care of investment. Those include the arranging of a lease, interior designer's services, cleaning services, handyman's services and others.

ARNOŠT WAGNER