

S dobrým riadením mohol outlet prežiť. Máme aj záujemcu, ktorý ho chce oživiť



Zdroj: Milan David

24.1. 6:02

Príbeh prvého slovenského outletu vo Voderadoch sa nateraz neskončil happy endom. Centrum pri Trnave sa dostalo do konkurzu a napokon sa ocitlo v dražbe, v ktorej sa hľadá kupec. Predstavy o ďalšom využití areálu majú možní záujemcovia rôzne, hovorí pre TREND Reality Peter Vetrák z Dražobnej spoločnosti, ktorý má predaj outletu na starosti.

V rozhovore sa dočítate:

Prečo klesá vyvolacia cena outletu v dražbe a kam sa až môže dostať
Čím to, že koncept neuspel a prečo ešte existuje šanca napodobniť Parndorf
Aké zámery majú potenciálni záujemcovia s areálom vo Voderadoch



Čím outlet potenciálnych kupcov odrádza a naopak prečo môže byť zaujímavou investíciou

Prečo počet dražieb klesol o polovicu a ako to, že sa u nás stále nedraží cez mobil z obývačky

Outlet vo Voderadoch sa dražil už tri razy, zakaždým neúspešne. Čím to, že sa zatiaľ nenašiel záujemca? Nebola cena nastavená privysoko?

Niekedy sa to aj v médiách stavia do roviny, že keď sa dané aktívum hneď nevydraží, je problematické respektíve ponúkané za prehnanú cenu, ktorá sa potom nárazovo znižuje. Na vysvetlenie, štandardná prax pri dražbe nehnuteľnosti je, že si objekt necháte ohodnotiť znaleckým posudkom. Ten však pri takom type nehnuteľnosti, ako sú Voderady, takmer nikdy neodráža reálnu trhovú cenu. Takže začíname na vyšších cenách, kde je malý predpoklad, že sa niekto prihlási. Takéto dražby iniciujú veritelia, ktorí majú v projekte peniaze, a konzervatívny prístup je predurčený, či už statusom banky, alebo citlivosťou prípadu. To znamená, že cena neklesá hneď na povedzme polovičnú úroveň. Padá relatívne pomaly a väčšinou sa začína práve na cene podľa znaleckého ohodnotenia, alebo niekedy ešte vyššie na úrovni výšky pohľadávky. Takže ak je reč o tom, že cena klesla o dva či tri milióny z pôvodného odhadu desať miliónov, nemusíme automaticky ukrajsť z reálnej trhovej ceny. Neposkytujeme žiadne „zľavy“ – len sa k v skutočnosti prepracovávame k reálnej cene.

Nie je to potom strata času aj pre dražobníka, ak vie, že niečo ponúka za cenu, ktorú nikto nezaplatí?

Súvisí to so spomínaným konzervatívnym prístupom a potrebou otestovať trh, či sa predsa nenájde záujemca, ktorý by bol ochotný dať vyššiu cenu. V prípade Voderád ide o konkurznú dražbu, ktorú navrhuje správca na pokyn veriteľov, a klesanie môže byť na tri – štyri kolá. Závisí to od prístupu a stratégie, aká sa zvolí. V posledných kolách je už klesanie spravidla miernejšie, lebo už sa očakáva, že niekto z trhu zareaguje. Predstava by však nemala byť skreslená, že „život“ prebieha len v samotnej dražobnej miestnosti, to je už len absolútne finále procesu, ktorému predchádza veľké množstvo príprav, rokovaní so záujemcami, technické a právne audity.

Momentálne sa chystá, zároveň sa rokuje intenzívne s niektorými záujemcami, ktorí sa už dlhodobo na dražbu pripravujú a zabezpečujú si potrebné technické, právne, ale aj finančné zázemie, aby v deň dražby mohli spraviť víťazné podanie, k čomu naša snaha smeruje. Teda aby najbližšie kolo bolo úspešné.

// Neposkytujeme žiadne „zľavy“ – len sa k v skutočnosti prepracovávame k reálnej cene.

Očakávate teda, že sa Voderady v dohľadnom čase – pri najbližšej dražbe – predajú?

Ťažko sa to odhaduje, boli by sme samozrejme radi. Skúsenosti hovoria, že aj záujemcovia niekedy potrebujú čas. Napríklad pri dražbe Steinu sa vedelo o tom, že sú finálni uchádzači, ktorí boli dávno rozhodnutí na úrovni spoločníkov, že do toho určite idú, no aj tak celý prípravný a schvaľovací proces trval viac ako trištvrte roka. Je pochopiteľné, že pri veľkých dražbách býva proces zložitý aj z pozície záujemcu.

Aká je reálna hodnota Voderád? Za kolko sa môžu predať?

Nejaké cenové rozpätie mám v hlave, ale nerád by som to teraz predikoval. Diapazón záujemcov je pomerne široký a na naše prekvapenie aj rozptyl cien, ktoré zvažujú.

Pozrite si fotogalériu One Fashion Outlet vo Voderadoch

Ak dala banka do projektu povedzme 14 miliónov, ale z dražby získa len šesť, je ten rozdiel čistá strata?

Je to od prípadu k prípadu, môže tam byť ešte iná forma zabezpečenia úveru. Suma môže pozostávať z viacerých zložiek, teda istiny a úrokov, z ktorých už môže byť v čase dražby časť splatená. Zároveň určitú sumu môžu mať už takpovediac „vyoprávkovanú“ v rámci účtovníctva, takže v čase dražby ich to nezasiahne ako priama strata, lebo tú si odpísali už v rámci minulých období.

One Fashion Outlet Voderady Zdroj: Maňo Štrauch

V médiách bola aj informácia, že ďalšie kolo dražby pri Voderadoch už byť nemusí. Čo by to znamenalo?

Veritelia by sa museli rozhodnúť pre inú formu transparentného predaja, nebol by to však priamy predaj.

Takže nemáte istotu, že sa predaj dokončí cez dražbu, teda ani vašu províziu z predaja.

Vyslovene garanciu nemáme. Je to však o tom, že pokiaľ si našu prácu urobíme dobre a nájdeme záujemcu či záujemcov, tak nám klient spravidla nechá predaj dokončiť.

Hovoríte, že mimo dražby by nemohlo ísť o priamy predaj. Aké sú teda možnosti?

Špecificky Voderady sa predávajú z konkurzného konania a pre konkurz platia trochu iné pravidlá. Jedným z nich je, že veritelia rozhodujú, akým spôsobom sa zrealizuje predaj v zmysle zákona o konkurze a reštrukturalizácii. Správca má síce viacero možností, ako predat' nehnuteľnosť – okrem dražby napríklad aj ponukovým konaním, ak nehnuteľnosť bude tvoriť súčasť podniku. Musí vždy ísť o nejakú formu transparentného ponukového konania a predávať napriamo konkrétnemu záujemcovi nemôže. To platí aj o outlete



// Záujemcovia niekedy potrebujú čas. Pri Steine trval schvaľovací proces trištvrte roka.

Čiže ak ho chce dnes niekto kúpiť, musí prísť na najbližšie kolo dražby a dať oficiálnu ponuku.

Áno, súvisí to aj s tým, že pri konkurze nemáte jedného veriteľa, ale je ich niekoľko desiatok. Potrebujete im zdôvodniť, prečo sa dosiahol daný výťažok. Kebyže zrealizujete priamy predaj, ťažko budete vysvetľovať, že na trhu sa nedala dosiahnuť iná, vyššia cena. Pri verejnom ponukovom konaní alebo dražbe naopak tento argument v rukách máte – lebo účasť ste umožnili komukoľvek, kto má potenciálne záujem. Z predaja teda získate teoreticky možné maximum. A to je v záujme všetkých veriteľov.

Voderady sú asi aj pre vás netradičné aktívum na dražbu. Outlet sa nepredáva každý deň.

V dražbách máme skoro len špecifické nehnuteľnosti, málokedy je to jednoduchý predmet. Aj obchodné centrum Galan bolo pomerne špecifické. Ale je pravda, že shopping typu Voderady sme ešte nedražili. Obchodné centrá už áno, ale nie takejto veľkosti.

Čím môže byť outlet zaujímavý a čím naopak potenciálnych kupcov odrádza?

Zaujímavé je to určite z pohľadu, že ide o kvalitné stavebné prevedenie a aj architektonicky pomerne vydarené. To, čo prirodzene môže zneisťovať záujemcov, je, že jeden podnikateľský zámer tam už zlyhal, a to nedávno. Voderady boli postavené ako jednoúčelový objekt a málokto si vie predstaviť, že by po neúspešnom pokuse shopping opätovne otvoril. Na druhej strane tým, že ide o kvalitné prevedenie, nie je to úplne stratená myšlienka. Záujemcovia pre ňu sa však určite hľadajú ťažšie. Evidujeme niekoľko zaujímavých podnikateľských zámerov, ideí, čo by na mieste outletu mohlo fungovať, respektíve aj ako reálne koncept nákupného centra úspešne prevádzkovať.

Zámery záujemcov sa teda v prípade Voderád líšia. Čo ešte v outlete plánujú?

Je to od spomínaného zachovania outletu, ale v trochu inom, takpovediac „americkom“ štýle výpredajov, cez segment tovaru, ktorý v nákupných centrách dnes nie je, až po rehabilitačné stredisko alebo skladovo-logistické centrum.

Premena na inú funkciu by si však vyžadovala ďalšiu značnú investíciu.

To je relatívne, závisí to od konkrétneho zámeru. Niekomu vyhovuje, že sú tam napríklad rozsiahle parkovacie plochy, teda dobrý manévrovací priestor pre logistiku či vonkajšie skladovanie. Zároveň je stavba kvalitná, teda nevyžaduje až toľko úprav, aj keby sa tu realizoval iný koncept ako shopping.

S akou vyvolávacou cenou bude ďalšie kolo dražby?

To vám zatiaľ neviem potvrdiť, lebo ešte nepadlo rozhodnutie kľúčových veriteľov.

Je aj tu minimálna cenovka, kam sa dá klesnúť?

V rámci konkurzu je cieľ čo najlepšie speňaženie, takže neplatia bežné limity stanovené zákonom o dobrovoľných dražbách, kde sme oprávnení klesnúť na 50 percent ceny stanovenej znaleckým posudkom. Teoreticky by sme pri Voderadoch teda mohli ísť aj nižšie, ale ponuky, ktoré už z trhu evidujeme, sa zdajú byť priaznivé.

Áno.

One Fashion Outlet Voderady Zdroj: Maňo Štrauch

Prečo outlet vo Voderadoch neuspel? Skúma sa aj z pozície dražobníka podrobne dané aktívum, príbeh za ním?

Určite áno. Voderady sa často porovnávajú s Parndorfom a počúvali sme z realitného trhu, že to nikdy nebude fungovať ako v Rakúsku. Ale ani história Parndorfu nebola vždy ružová, málokto vie, že aj oni si prešli tromi – štyrmi obdobnými konaniami, ako je reštrukturalizácia alebo konkurz. Parndorfu sa začalo viac dariť po otvorení hraníc, keď sa začal postupne rozrastať. Celý rozvoj do dnešnej podoby trval centru 20 rokov. Voderady zatiaľ túto šancu nedostali a úplne by som nezatracoval, že by sa mohli dostať na úroveň Parndorfu, len by na to potrebovali pár rokov a dobrý manažment. Veríme tomu, že tá lokalita má potenciál, ani Parndorf nevyzeral pred 15 rokmi tak ako ho vidíme dnes a môže byť, že ani vo Voderadoch raz nebudeme mať kde zaparkovať.

Zákazníkov ale vo Voderadoch nezaujala ponuka. Nával tam bol len pri otvorení a potom už outlet zíval prázdnotou. Pri lepšom uchopení projektu by sa podľa vás presadil aj napriek tvrdej konkurencii?



Outletovú funkciu si tam viem predstaviť, ale hovorím o skutočnom outlete, nie ďalšom shopping centre mimo hlavného mesta. Lebo záujemcov neprilákate, ak im otvoríte obchody s rovnakými cenami a sortimentom ako v Bratislave, Trnave či Nitre. Zákazník potom nemá dôvod cestovať, keď má svoj shopping po ruke a kúpi tam v zásade to isté a za rovnaké ceny.

Aká je dnes celková situácia na realitnom trhu z vášho pohľadu, teda dražobníka?

Sme v špecifickej pozícii, pretože ekonomické krivky kopírujeme opačne. To znamená, že v čase recesie je dražobný trh na vzostupe, a naopak v čase rastu je prípadov dražieb menej, krivka klesá. Na druhej strane sa nám vtedy spravidla predáva o niečo ľahšie, lebo je vyššia kúpyschopnosť obyvateľstva. Čiže pri menšom objeme dražieb sme schopní dosiahnuť aj vyššie sumy ako v čase recesie.

Teraz sme v akej fáze?

Momentálne evidujeme výrazný percentuálny pokles, čo sa týka množstva prípadov. Aj podľa štatistík Notárskej komory máme najvýraznejšie zníženie objemu dražieb za posledných možno desať rokov. Máme zhruba o polovicu prípadov menej ako v minulosti. Aj preto sa ako spoločnosť už dlhodobo venujeme ďalším činnostiam na realitnom trhu a aktívni sme najmä pri väčších korporátnych predajoch.

Prečo je dražieb o tolko menej ako kedysi?

Faktorov je asi viac, jedným z nich sú štandardné ukazovatele, teda ekonomický rast, zvýšenie zamestnanosti. Rástli aj priemerné mzdy a zároveň sa zvýšila dostupnosť úverovania v súbehu so znížením úrokových sadzieb. Znamená to, že aj keď sa klient niektorej banky či úverovej inštitúcie dostane do ťažkostí, ešte stále má priestor, aby záloh prefinancoval v inej banke. Druhý moment je, že ak chce takýto človek nehnuteľnosť predať, dnes sa mu to na trhu podarí jednoduchšie respektíve skôr, ako sa dostane do dražobného procesu.

Sú banky trpezlivé a poskytujú dlžníkom priestor, aby pre nehnuteľnosť našli kupca mimo dražby?

Väčšinou klient takýto priestor má, hlavne ak je súčinný a komunikuje s bankou férovo, teda najmä ju v predstihu upozorní, že rieši takýto problém. Ak je prístup opačný, aj vôľa banky je



predaj a pri ňom sú očakávania, čo sa týka ceny, podstatne nižšie ako na bežnom realitnom trhu.

// Nehnutelnosť sa dnes dá predáť na trhu jednoduchšie predtým, ako sa dostane do dražby.

Dá sa pokles dražieb ilustrovať na číslach? V akom finančnom objeme ste sa pohybovali vlani?

Minulý rok to bolo niekde na úrovni 15 miliónov eur v segmente dražieb. Štandardný objem predajov v dražbách pred poklesom však býval až na úrovni 30 – 40 miliónov. Veľkú časť výpadku vykrývame cez priame predaje, ktoré nám tvorili 20 – 25 miliónov.

Aký podiel majú priame predaje v súčasnosti?

Ukrajujú si stále väčšie percento, minulý rok to bolo už okolo 35 – 40 percent našej činnosti, s čím súvisí aj naša diverzifikácia a orientovanie sa aj na štandardný realitný trh.

Zapojení ste boli aj vo veľkom predaji pobočiek VÚB po Slovensku. Ako ste sa dostali k tejto transakcii?

Na trhu pôsobíme takmer 17 rokov, v realitných kruhoch nás už neevidujú len cez optiku dražieb, ale aj práve cez to, že podobné náročné projekty sme schopní dotiahnuť do úspešného konca. S VÚB máme dlhoročnú spoluprácu, dostali sme dôveru a boli sme jeden z mála subjektov, ktorý bol prizvaný k tomuto projektu.

Na vás teda bolo nájsť čo najvýhodnejšiu ponuku na trhu?

Skôr vyhľadanie potencionálneho kupujúceho, ktorého ponuka by bola ako najvýhodnejšia posúdená predávajúcim, teda bankou. Naším klientom bol potom priamo kupujúci, pre ktorého sme poskytli kompletný servis – od úvodného indikatívneho bidu, due diligence, cez záväznú ponuku a transakčnú dokumentáciu v spolupráci s advokátskou kanceláriou, ktorá komplexne zastrešila transakciu na strane kupujúceho po právnej stránke.

Peter Vetrák Zdroj: Milan David

Bol to váš najväčší obchod?

Čo sa týka množstva nehnuteľností v rámci jedného balíka, tak áno, pretože ich bolo takmer 70 ako súčasť jednej komplikovanej transakcie. Aj celkový finančný objem bol zrejme v prípade našich transakcií zatiaľ najväčší, ale nie z pohľadu individuálnych položiek, kde samozrejme evidujeme aj vyššie ceny.

A z dražieb? Za čo zaplatil záujemca najviac?

Spomínam si napríklad, ako sa pred vyše desiatimi rokmi vydražila bratislavská historická pradiareň za približne 600 miliónov korún. Je to známy Ružový hrad pri Miletičke. Dnes je súčasťou developerského projektu, ale v minulosti bol predmetom dražby.

Je rozdiel v tom, aké typy nehnuteľností sa prevažne dostávajú do dražby dnes a predtým?

Gro dražieb vždy tvoril retailový segment – teda štandardne byty, rodinné domy. V súčasnej dobe je na vzostupe komerčný segment, teda nehnuteľnosti v rámci podnikateľských aktivít.

Nie sú to nejaké obrovské prírastky, ale určite ide o dynamickejší nárast ako pri retaile



Kolko je u nás subjektov, ktoré realizujú dražby?

Ministerstvo ich eviduje približne do 600. Aktívnych na trhu je z toho možno 50 – 60. Pre nás reálnou konkurenciou z toho je asi desať spoločností.

Kolko získavate z jednotlivých dražieb?

Je to veľmi podobné ako na realitnom trhu. Je dohodnuté success-fee, teda náš podiel z úspešného predaja. Ceny sú podobné ako na realitnom trhu, niekde mierne odlišné, keďže dražba je z procesného hľadiska náročnejšia ako klasický realitný predaj, a to po všetkých stránkach.

Ako je podiel z predaja limitovaný?

Dražby prirodzene podliehajú regulácii a limity stanovuje zákon o dobrovoľných dražbách. Naša odmena nesmie presiahnuť určité hranice, konkrétne 33 193,92 eura zvýšených o jedno percento zo sumy presahujúcej 331 939,19 eura. To je ale samozrejme absolútny horný limit aplikovateľný len pri najväčších prípadoch a zákon stanovuje aj ďalšie hranice odmeňovania pre menšie prípady.

Nie každý už videl skutočnú dražbu naživo. Prebieha inak ako vo filmoch?

V našom prípade v tejto miestnosti, kde sedíme (zasadačka v menšej administratívnej budove v Ružinove, pozn. TREND Reality). To neplatí o mimobratisklavských aktívach, ak dražíme nehnuteľnosť napríklad v Košiciach, snažíme sa k nej aj s miestom dražby čo najviac priblížiť. Na dražbe sa zídu relevantní dražitelia a spolu s nimi licitátor s notárom. Účastníci majú dražobné terčičky, zdvíhajú ruky a povedia ponúkanú sumu. Licitátor si ju spoločne s notárom zaznamená. Ak sa chce presadiť iný účastník, musí spraviť vyššie podanie aspoň o sumu minimálneho prihodenia, teda navýšiť ponuku. Podľa zákona zvíťazí ten, kto dá nakoniec najvyššiu ponuku a bude mu udelený licitátorom príklep. Mali sme raz aj kurióznú situáciu, keď účastník na dražbe „prebil“ sám seba. Bol na nej bez súpera, no aj tak prihodil k vyvolávacej cene, hoci nemusel. Nevedel zrejme presne, ako dražba funguje. Nás, ako aj navrhovateľa dražby, to však samozrejme len potešilo, lebo dvihol cenu o 100-tisíc eur. Podania z dražby sú záväzné.

// Mali sme raz aj kurióznou situáciu, keď účastník na dražbe „prebil“ sám seba. Cenu tak dvihol o 100-tisíc eur.

Môžete uchádzačov selektovať z pohľadu, aký majú s nehnuteľnosťou zámer?

Úmysel nehodnotíme, nie je teda podmienkou účasti. Nemôžeme diskvalifikovať záujemcu, nech by chcel s nehnuteľnosťou robiť čokoľvek, teda napríklad aj zbúrať ju. Na dražbu pripustíme každého, kto spĺňa podmienky podľa zákona, teda najmä, že nie je nijako prepojený s dlžníkom, ale ani s nami, teda dražobníkom. Zároveň musí zložiť dražobnú zábezpeku.

Dražby zatiaľ u nás neprebiehajú elektronicky. Prečo?

Žiaľ, ministerstvo túto nevyhnutnosť nezaviedlo do praxe. Dúfame však, podľa posledných odborných diskusií na ministerstve, že to bude jedna z priorít v oblasti legislatívy dražieb. Elektronizácia by prispela výrazne k transparentnosti a bola by prospešná pre dlžníkov, navrhovateľov aj všetky zúčastnené subjekty. Predkladanie ponúk by sa presunulo do anonymizovaného priestoru internetu, kde by bol na podania stanovený čas a dražba by prebiehala úplne elektronicky bez možnosti akýchkoľvek externých manipulatívnych zásahov účastníkov.

Vlani sa pripravovali zmeny v legislatíve, ktorá sa vás týka, no napokon sa na rokovanie vlády nedostali.

Návrh, ktorý malo ministerstvo pripravený, riešil len niektoré čiastkové problémy a nepredchádzala mu odborná diskusia. Vníмали sme to tak, že tie najzásadnejšie oblasti by ostali bez zmeny. Na druhej strane však musím uviesť, že počas legislatívneho procesu sa následne vytvoril priestor pre konfrontáciu v tom pozitívnom zmysle slova a myslím, že potrebné oblasti zmeny sa podarilo pomenovať. Žiaľ, nebol dostatočný časový priestor na zásadnejšie úpravy. Veríme, že k tejto problematike sa v širšej odbornej diskusii ešte predtým ako vznikne legislatívny návrh vrátíme.

Čo sú veci, ktoré by sa mali doriešiť primárne?

Dôležité je pre nás najmä pri elektronizácii riešiť statusové postavenie dražobníka



ministerstvo riešiť preklopením na správcov konkurzných podstát, ktorí však vykonávajú omnoho univerzálnejšiu činnosť. Chceli by sme, aby bolo zachované postavenie dražobníka, ktorý má byť tým článkom, ktorý sa stará na profesionálnej úrovni o predaje za čo najlepšiu cenu. Zvýšením právnej istoty vydražiteľa chceme prilákať k dražbám širší okruh záujemcov. S tým súvisí elektronizácia, aby dražby neboli viazané na kamennú miestnosť, ale dalo sa dražiť z pohodlia obývačky cez mobilnú aplikáciu. Zároveň by sme chceli, aby sa zaviedol centralizovaný štátny web, aby sa nestávalo, že pri veľkom počte dražobníkov ako sú u nás, sú niektoré ponuky takpovediac neviditeľné.

Ako to myslíte?

Dnes si každý dražobník zavesí ponuky na vlastný web a je v zásade na jeho uvážení, kde ich ďalej uverejní. Zákon hovorí, že to musí byť v lokálnom periodiku, no tých je veľké množstvo. Pokiaľ necháte na dražobníkovi, aby si uverejnil ponuku kdekoľvek, môže sa ľahko stať, že okruh ľudí, ktorý sa má o dražbe dozvedieť, o nej nebude jednoducho vedieť. Prehľadný štátom spravovaný web, ktorého primárnym cieľom by bolo riadne informovať verejnosť o pripravovaných dražbách, by posunul transparentnosť na úroveň, aká tu dnes nie je v žiadnom segmente nútených predajov. Internet by bol súčasne priestorom, v ktorom by mohli prebiehať elektronické aukcie. Tento zámer tu už pritom v minulosti bol za ministra Boreca, no žiaľ nedotiahol sa.

Peter Vetrák Zdroj: Milan David

Čo najväčšie momentálne dražíte okrem outletu?

V dražbe sú napríklad veľké pozemky pri bratislavskom letisku, ale aj rôzne logistické a administratívne budovy po Slovensku. V rámci priamych predajov evidujeme niekoľko hotelových zariadení. Očakávame, že pri nich dosiahneme tento rok vyšší objem ako pri samotných dražbách.

Ponuku na priame predaje nezverejňujete?

Snažíme sa zverejňovať, no závisí to od požiadavky klienta. Nie každý klient si želá pri priamom predaji, aby ponuka bola verejná ale preferujú ak záujemcom dáme pocit výnimočnosti a oslovujeme ich individuálne.

Ako na realitnom trhu hľadáte kupca pre konkrétnu nehnuteľnosť, ktorá je určená na priamy predaj?

Je to aktívne vyhľadávanie, ktorému predchádza zameranie potenciálnej klientely. Ak je to napríklad hotel a je predpoklad, že má naďalej slúžiť na prevádzku, snažíme sa zistiť, či má skôr lokálny potenciál, alebo by bol zaujímavý aj pre ľudí zvonku. Iní záujemcovi budú o rekreačné zariadenie typu penzión a iní o kvalitný hotel v kúpeľnom meste, kde už nemusí byť záber iba na Slovensku, ale od Tatier až po Blízky východ. Vyberáme z veľmi širokého okruhu a len proces intenzívneho oslovovania a hľadania trvá niekoľko mesiacov.

Komunikujete aj s najväčšími slovenskými developermi?

Áno, ale tí v dražbách nie sú takí aktívni, možno preto, že je to otvorená súťaž a nechcú veľmi odkrývať karty, alebo im nevyhovuje dražobné prostredie ako také. Naopak v rámci priamych predajov sme v kontakte častejšie.

Ak ale máte v ponuke kvalitné aktívum, len z princípu sa dražbe nebránia.

Jasné, zoberme si napokon Stein, ktorý kúpilo konzorcium YIT, čo je jeden z najväčších developerov. Nemali problém zúčastniť sa dražby. Z pohľadu slovenského právneho poriadku



Peter Vetrák (41)

Je predseda predstavenstva v Dražobnej spoločnosti. Firmu založil ešte ako študent v roku 2002, teda v čase, keď sa formovala legislatíva o dobrovoľných dražbách. Súčasne pôsobí ako advokát a partner v kancelárii Staněk Vetrák & Partneri. Je absolventom práva na Univerzite Komenského v Bratislave.

24.1. 6:02

Martin Poláš



0



Súvisiace články

Outlety zažívajú vrchol. Prečo sú Voderady výnimka

Outlet vo Voderadoch ani na tretí pokus nevydražili. Záujemcovia o areál však sú

Odporúčame



Tu ide DO TUHÉHO! Obvineného Blahu bude hájiť KALIŇÁK: Drsné obvinenia a prirovnanie k FAŠIZMU!



Istotu na bradlách mi dáva maximálna príprava tela aj duše

SPONZOROVANÉ



Posledná prázdninová nedeľa bude patriť deťom

