

Rezidenční projekty: rozhoduje o ceně jenom lokalita?



Author: SF / Petr Bým | Published: 04.03.2008

„Jestliže donedávna zájemci o byt jednoznačně preferovali takové parametry jako lokalitu a dopravní dostupnost, v současnosti se situace mění a lidé začínají vnímat i další kvality kupovaných rezidencí, a to včetně architektonického provedení,“ zahájil diskusi Michal Šourek. Své tvrzení dokumentoval na příkladu dvou z hlediska lokality obdobných projektů. „Městská část Praha 3 se rozhodla obohatit svůj bytový fond o střešní nástavby několika panelových domů na Jarově. U prvního projektu investor postupoval dosti úsporně. Provedení i standard bytů byl velmi nízký a tomu odpovídala cena - 35 000 korun za metr čtvereční bytové plochy. Přes tuto v pražských poměrech velmi výhodnou cenu jsou dodnes tyto byty neprodány. U dalšího projektu se naopak postupovalo velkoryseji, investor více hleděl na architektonickou i estetickou kvalitu nástavby i samotných bytů. Při prodeji obálkovou metodou proto jejich cena dosáhla 40 000 korun za metr a podle neověřených informací někteří kupci byty obratem prodali za ceny blížíící se 70 000 korun za metr,“ ilustroval na dvou projektech společnosti MS Group posuny v nákupních preferencích M. Šourek.



Není to ovšem názor všech realitních odborníků. „V některých případech jsou takové změny možné, nicméně otázka lokality je vždy velmi významná,“ tvrdí Petr Illetško z realitní kanceláře AAAByty. Podle něj jsou ve hře také finanční možnosti potenciálních kupců. „Při prodeji nejnižšího segmentu bytové výstavby, v Praze se jedná o byty s cenou do 45 000 korun za metr, při výběru jednoznačně dominují právě lokalita a doprava. Se stoupající cenou mají zákazníci také větší zájem o další kvality rezidencí. U drahých bytů je to velmi markantní, bohatí klienti byt hodnotí skutečně komplexně, a to včetně jeho stylu či designu. Ale i tady je lokalita důležitá, v tomto případě z prestižních důvodů,“ říká P. Illetško.

Jeho slova potvrzují i další odborníci s tím, že architektonické provedení rezidenčních projektů sice nabývá na

významu, ale vždy jenom v kombinaci s ostatními parametry. Vnímání estetických kvalit rezidencí je u nás v porovnání s vyspělými zeměmi zatím spíše na podprůměrné úrovni a nelze počítat s tím, že by účast renomovaného architekta cenu bytů zvedla až o 30 %, jako je tomu v západní Evropě. Zároveň ovšem řada přítomných konstatovala všeobecně nízkou kvalitu české bytové výstavby. „Z hlediska vnitřních dispozic a dalších kvalit 90 % u nás nabízených bytů představuje zmetky,“ konstatoval Pavel Wieshaupt z developerské společnosti CODECO. Tento stav je mj. důsledkem toho, že na rezidenčním trhu nabídka silně pokulhává za poptávkou - v takové situaci ovšem zákazník jen stěží může uplatňovat náročnější měřítko. Za určitou degradaci práce architektů ale může i marketingová strategie prodejců. „V drtivé většině případů se reklama soustřeďuje jen na propagaci fasád, další a podstatnější kvality bytů marketing naprosto pomíjí. I proto lidé často nevědí, co od bydlení očekávat a podle jakých kritérií vybírat,“ tvrdí P. Weishaupt.

Zahálejší klenoty



Slabá nabídka, nekvalitní marketing a podceňování práce architektů a projektantů nejsou jedinými problémy rezidenční výstavby v ČR. Právě z hlediska lokality je zářející i slabé využívání brownfields, kterých je u nás díky strukturálním změnám v ekonomice po roce 1989 k dispozici více než dost. Jakkoli je v České republice obecně volných pozemků a vůbec „místa“ spíše málo, drtivá většina rezidenčních projektů vzniká na nezastavěných plochách. Podle Benjaminu Fragnera z Výzkumného centra průmyslového dědictví je v tomto ohledu Česko v rámci vyspělých evropských zemí výjimkou (například ve Velké Británii se dnes 60 -70 % bytové výstavby realizuje právě v tzv. brownfields), již ovšem nelze hodnotit pozitivně. „Brownfields jsou komoditou, jejichž cena ve světě roste,“ konstatoval Fragner s poukazem na jejich nepochybné hodnoty. Mezi nimi dominuje právě - developery a prodejci tak často preferovaná - lokalita. „Jsou to obvykle jakási urbanistická ohniska, kde i dopravní dostupnost je vyhovující,“ konstatoval Fragner a poukázal také na další přednosti nevyužívaných industriálních staveb: historickou a architektonickou hodnotu, které ve svých důsledcích jsou i hodnotou ekonomickou. Podle něj je proto poněkud paradoxní, že tuzemští developři mají o brownfields tak malý zájem. Zároveň ovšem Fragner na zahraničních příkladech dokumentoval, že hlavně revitalizace větších lokalit tohoto typu vyžaduje jakousi „startovní“ intervenci, kterou v Británii i jinde obvykle provádějí specializované státní či polostátní organizace. Podle Fragnera je ovšem v Česku v tomto ohledu situace ztížena vzhledem ke skutečnosti, že většina nevyužívaných průmyslových budov je v rukách soukromých vlastníků, což možnosti státní podpory ztěžuje.



Podle Milorada Miškoviče ze společnosti Real Estate Karlín Group (REKG), která má zásadní podíl na revitalizaci pražského Karlína a jeho metamorfózu z průmyslové na rezidenční čtvrť, je problém spíše u developerů samotných. „My jsme z brownfields nadšeni. Také proto, že v tomto směru nám nikdo nekonkuruje,“ tvrdí Miškovič. Mj. je ale podle něj nutné využívat zahraničních zkušeností, a to včetně architektů - pro REKG přestavbu některých budov projektoval proslulý Ricardo Bofill. „Oproti domácím architektům mají ti zahraniční velké realizační zkušenosti, které jsou u takových projektů nezbytné,“ konstatoval Miškovič s tím, že trochu překvapivě cena jejich práce může být i nižší než u tuzemských firem.

REKG je ovšem v Česku se svým zájmem o industriální budovy výjimečná a nabídka bytů v průmyslových brownfields je tak u nás zatím velmi omezená. Také proto jsou jejich ceny velmi vysoké, dokonce tak, že tyto rezidence lze řadit do kategorie „luxus“. Podle mínění prodejců to ovšem zájem o ně nijak nesnižuje. „Nelze se opírat o žádné podstatnější statistické údaje, zatím ještě stále jde o výjimečné projekty, ale podle mého odhadu by byl trh takových bytů schopen absorbovat podstatně více,“ zhodnotil prodejnost „brownfieldových“ rezidencí Petr Illetško.

Jakkoli se zdá, že úroveň koupěschopnosti české populace není na překážku realizace bytových projektů ve starých průmyslových areálech a budovách, jejich cena je nejspíš vyšší, než by musela být. B. Fagner v těchto souvislostech upozornil na problematiku dekontaminace těchto objektů - toto podnikání se v řadě zemí stává napůl monopolním a zároveň velmi výnosným podnikáním, kde ceny diktuje několik málo firem. Jejich pozici v tomto ohledu často usnadňuje to, že zadavatelem těchto prací jsou státní či samosprávné instituce, u kterých na rozdíl od soukromých subjektů tlak na snižování a cen a ekonomickou efektivitu všeobecně nebývá příliš silný. Moderátor M. Šourek přitom zmínil další aspekt, který prodejní ceny jinde módního „továrního“ bydlení zvyšuje. „Pokud architekt či projektant nějakým způsobem zasáhne do konstrukce budovy, obvykle si to vyžádá řadu dalších stavebních úprav celého objektu. A to je velmi nákladné. Proto se v Německu i jinde takové zásahy omezují na minimum, což mimo jiné vede také k větší citlivosti vůči původní stavbě. U nás se ovšem i v těchto případech nepříliš smysluplně trvá na dodržování všech stavebně technických norem, což ve svém důsledku náklady investora velmi výrazně zvyšuje.“

Není to ani zdaleka jediná překážka, která širšímu využití brownfields brání. „Konverze jsou po všech směrech obtížná developerská disciplína. I v zahraničí řada projektů skončila fiaskem,“ konstatoval B. Fagner. Přesto je podle něj u nás vnímání brownfields trochu absurdní: „Podobně jako nákup starožitností představují i tyto staré objekty velmi výhodnou investici, která se časem výrazně zhodnotí.“

04.03.2008 17:16, SF / Petr Bým