

# Definícia úspešného projektu v období recesie



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 31.03.2009

Ani prvý tematický panel konferencie Stavebného fóra.sk [Real Estate Market > Slovakia 2009, Veľtrh investičných príležitostí](#) (24. 3. 2009) nemohol nereflektovať rozmanitosť tendencií. Aktuálna situácia na poli developmentu a stavebníctva je predsa oblasť, ktorej sa médiá venujú prakticky denne. Vplyv reštriktívnej politiky bánk na osud projektov, využiteľnosť marketingových nástrojov na zvýšenie ich predajnosti, potenciálna úspešnosť niektorých rozbehnutých a začínajúcich realitných projektov v časoch gradujúcej krízy... Kto zo zasvätených by k takto nastoleným sylabom nechcel niečo dodať, podotknúť či pripomenúť.

## Receptom poznať štruktúru dopytu

Segment nadštandardného bývania u nás definitívne skončil a začal sa nový trend menších pohotovostných, štartovacích alebo seniorov bytov - konštatoval hlavný architekt Bratislavy Štefan Šlachta. Ako povedal, relatívne solventná generácia dnešných šesťdesiatnikov už nechce bývať v centre, ale takpovediac „v záhradke“. Únik mimo mesta sa však v súčasnosti ukazuje ako veľký problém, pretože riešenie dopravy formou obchvatu veľkomesta je zatiaľ v nedohľadne. O to viac naberá na význame hľadisko kvality a dispozičného riešenia bytov. „Trebá spoločnými silami odbúrať predsudok, že si kvalitnú architektúru nemôžeme dovoliť - nejde o luxusný tovar. Chcem, aby ste túto vetu registrovali a posúvali ju ďalej,“ apeloval Šlachta. Moderátor Ivan Čarnogurský (IPEC Management) šikovne využil prítomnosť kolegov z rozličných odborov a dal medzi nich kolovať otázku, čo je z ich pohľadu úspešný projekt v období recesie.

Pragmatik Radoslav Jakab zo Slovenskej sporiteľne ho definoval ako ten, ktorý sa predáva. „Každá banka má portfólio rezidenčných projektov, ktoré nemá záujem nefinancovať, ale diferencovať podľa potenciálnej úspešnosti,“ obhajoval naštrbenú povest' peňažných ústavov a dodal: „Začíname pri 30 percentách vlastného kapitálu. Ekonomická stránka projektu sa ukáže, až keď sa dokončí. Veľa developerov dnes redukuje svoje expanzné plány.“ Na trhu nastala disproporcja, preto treba dobre spoznať štruktúru dopytu - práve tam je podľa neho možné dosiahnuť úspech. Potenciálnu „masu“, pokiaľ ide o dopyt, vidí v segmente od 1 000 do 1 500 euro za m<sup>2</sup>. Kým ešte donedávna sa viazaný účet s bankovou zárukou využíval na Slovensku minimálne, dnes sa tento produkt začína uplatňovať pre prípad, že by sa projekt nedostaval. Pozitívny efekt zavedenia eura na Slovensku vidí Jakab v tom, že vylúčilo menové riziká. Negatívom je, že pre okolité lokálne meny, ktoré oslabili, sa stalo drahšie. „Všetko sa odvíja od dopytu, no v USA mu pomáhali až do takej miery, že to prerástlo do hypotekárnej krízy. Pokiaľ sa byty budú kupovať, nevidím dôvod, aby bol stavebný sektor ohrozený,“ uzavrel svoj pohľad.

## Lokalita podrží v dobrých aj zlých časoch

# Stavebné fórum.sk



Dobre naslúchať, ale mať pritom vlastnú hlavu a nebrať hneď všetko, čo sa hovorí. Taká je univerzálna rada, ktorú (nám) všetkým adresoval Miroslav Tým z firmy DUBRA & PARTNERS. Poľsko, Slovensko a Česko označil za jediné tri európske štáty, kde banky držia prebytok likvidity v rádovo stovkách miliárd korún. Napriek tomu požičiavajú málo a nechotne. „Je otázka, či im je to ich matkami umožnené,“ zauvažoval hypoteticky a dodal, že z tohto zadrhnutia sa treba dostať. „Nemám na to recept, ale musia to urobiť sami,“ zdôraznil Tým. A poukázal hneď na ďalšiu zmenu, tentoraz na strane investorov, ktorí si dnes kupujú radšej ako projekt na zelenej lúke hotový projekt alebo existujúcu stavbu s históriou. „Nevidím až taký antagonizmus medzi tým, čo chce banka a čo investor,“ zaoponoval Peter Kordoš z IURIS Group. Riešením je podľa neho hovoriť s bankou otvorene - teda nielen o pozitívach, ale aj o rizikách projektu, ktoré treba spoločne identifikovať a ošetriť. „Banky sú ako ženy - s nimi ťažko, bez nich ešte ťažšie,“ vypomohol si metaforou. Popri presune objektívu na nižšiu strednú triedu považuje Kordoš za predpoklad úspechu lokalitu, ktorá podľa neho „podrží v dobrých aj zlých časoch“.

Peter Danihel (BOND Reality) považuje za úspešný projekt taký, ktorý má jasnú cieľovú skupinu. Podľa neho nastal čas prehodnotiť rozsah bytových jednotiek. „Vraciame sa ku klasickým sídliskovým formátom,“ skonštatoval a pripomenul, že nádej na úspech majú dnes také začínajúce projekty, ktoré obsahujú kombináciu malometrážnej alebo radovej výstavby „na kľúč“ s opciou modulového spájania bytov. Ako uviedol, každý projekt, aj ten najväčší, sa dá realizovať na etapy, aby ľudia netrpeli 10-ročnou výstavbou a mohli čím skôr bývať. „Nebudeme stavať monštrá, ale porcovateľné projekty. Lepšie sa predáva 10 bytov zo 60 ako 60 zo 180,“ nadviazal na jeho slová Čarnogurský. „Treba čo najskôr zabudnúť na prudké 20 až 30-percentné nárasty,“ pokračoval Danihel. „Pokiaľ ide o marketingové nástroje, investorom radíme nezavádzať klientov, nekresliť im pekné fasády, vzdušné zámky. Ľudia chcú kupovať realitu, treba im ukázať hotový byt, zaštrngat' kľúčmi. Na každom kontrolnom dni sa dnes rieši, na čom ušetriť, aby sa mohla znížiť cena,“ prezradil a dodal, že developerov treba viesť tak, aby nehnuteľnosť, ktorú postaví, mal aj kto spravovať.

### Čo so zle nastavenými projektmi?

Na otázku, čo s ležiakmi, ktorými sú dnes veľkometrážne a predaja neschopné dvoj- a trojizbové byty s výmerami nad 100 m<sup>2</sup>, Danihel pripomenul, že na túto disproporciu poukazoval už pred tromi rokmi. Bankár Jakab v tom žiadny špeciálny problém nevidí: klient, čiže developer buď predá toľko, že banku vyplatí, alebo nastaví predaj tak, aby v ňom mohol pokračovať napríklad úpravou ceny nadol. „Kupci na veľkometrážne byty stále sú a je možné ich so zaujímavým profitom predáť,“ myslí si naopak Tým. Zároveň však poukázal na terajšie „preťahovačky“, keď stovky ľudí, ktorí prejavili o ne v Prahe záujem, teraz zistili, že môžu nakúpiť výhodnejšie. „Všetko meriame a porovnávame s rokom 2007, keď bol absolútny boom. Prečo nie oproti štandardnej situácii? Počítajme to číslami na bývanie, a nie na investovanie!“ - odporučil Tým.

Prínosom prvého panelu konferencie bolo, že nepriniesol výlučne „Variácie na tému Kríza“, ale si tematicky „odskočil“ aj do problematiky zlého nastavenia projektov v nedávnej minulosti. Napriek tomu, že konkrétna odpoveď na vyslovenú otázku, čo s nimi, tentoraz nezaznela.

Ilustračné foto - autor, J&T

---

31.03.2009 09:26, SF / Juraj Pokorný