

# SATPO: Sacre Coeur ve finiši

Author: SF / Petr Bým | Published: 24.04.2009

Rezidence Sacre Coeur (jméno je odvozeno od nedalekého novogotického kláštera tohoto jména) je jedním z několika projektů, které má firma SATPO „v chodu“. Ta pár let po svém vzniku vstoupila na počátku dekády na rezidenční trh s bytovým projektem Lumírova a od té doby jich realizovala zhruba deset. S jedinou výjimkou (projekt Královská vyhlídka v Karlových Varech) jde o rezidenční objekty v pražských lokalitách, přičemž takřka bez výjimky SATPO své projekty orientuje na náročnější klientelu. Aktuální portfolio firmy dnes představuje vedle strahovského, respektive smíchovského Sacre Coeur komplex Jeseniova na pražském Žižkově se 154 byty, dva bytové objekty na Vyšehradě a také malý, ale o to luxusnější projekt Švédská - jde o vilový objekt, který přes ulici sousedí s domem Sacre Coeur.

## Strahovský nadstandard

Sacre Coeur v současné bytové výstavbě bezesporu patří k její lepší polovině. Půdorysně uzavírá vnitroblok mezi ulicemi Švédská a Holečkova, pohledově svou mohutnou, jen minimálně členěnou hmotou tvoří důstojný pandán k sousednímu novorománskému klášteru sv. Gabriela. I náhodného chodce zaujme svou tmavošedou „režnou“ fasádou, která je zjevně inspirována zdívkou zmíněné církevní stavby (benediktini ovšem klášter opustili už po roce 1918 a od těch dob ho využívá Česká pošta). „Ta zajímavá fasáda je do značné míry výsledek požadavků památkového ústavu,“ komentuje vzhled Sacre Coeur Irena Reichlová, obchodní ředitelka společnosti SATPO.

Vzhledem k tomu, že stojí ve svahu, má budova proměnlivou výšku, která sahá od pěti do devíti nadzemních podlaží. Projekt je koncipován jako bydlení pro náročnou klientelu a proto architekti - jde o práci ateliéru 4a architekti - mohli velkoryseji pojmout jak rozměry společných prostor, tak bytů (k těm patří i garážová stání ve třech podzemních podlažích), nadstandardní je také vybavení samotných bytů a konečně i menší dětské hřiště, které je součástí objektu. „Počítáme i s širokým spektrem služeb - bezpečnostní monitoring domu, úklid, donáška zboží, péče o domácí mazlíčky a podobně. Srdcem toho servisu bude rozlehlá recepce se stálou službou,“ říká I. Reichlová.

Propagační prospekty ovšem ještě více než o kvalitách samotného objektu, mluví hlavně o lokalitě. Bezprostřední sousedství dvou atraktivních (a renovovaných) historických objektů i blízkost rozlehlých zelených ploch v podobě Kinského zahrady jsou pro Sacre Coeur nezanedbatelnými výhodami stejně jako celkově klidná atmosféra celé lokality. Přitom k rušné srostlici obchodů a služeb kolem administrativního komplexu Zlatý Anděl je to doslova pár set metrů a pár minut chůze.

## Po zklidnění stagnace

„Rezidenční trh nijak nezamrzl, ale více než v minulosti se bude úspěch jednotlivých projektů odvíjet od jejich kvality, včetně architektonické, a samozřejmě i kvality lokality,“ říká Ondřej Novotný ze společnosti King Sturge. Sacre Coeur tak možná na trh přichází v nejlepší čas, obecně vzato ale rezidenčnímu developmentu nastaly horší časy. Po nákupní horečce v roce 2007 a jistém zklidnění v průběhu následujícího roku na bytový trh zjevně přichází doba útlumu. Odráží to jak počet poskytovaných hypoték, tak už i statisticky zachycený pokles cen. Developeři na hospodářské problémy a proměnu nálady potenciální klientely reagovali poměrně rychle a tak už v posledním loňském čtvrtletí (a pravděpodobně i v prvních třech měsících roku letošního) počet bytů dokončených poprvé převýšil úroveň zahajované výstavby. „Nabídka je široká a v současné době jednoznačně převyšuje koupěschopnou poptávku,“ konstatuje O. Novotný a dodává: „Developeři budou muset větší důraz klást na marketing a pobídky.“

Podle analýzy King Sturge ale trh letos očekává pokles cen: u nových projektů většího rozsahu a nižšího standardu až o 10 %, u starších bytů by měl být vývoj srovnatelný. „My jsme pro první kvartál snížení cen odhadli na 5 - 6 %,“ říká O. Novotný. Statistiky ČSÚ mluví o zhruba 3 % meziročním poklesu.

Podobně analytici hodnotí i letošní poptávku. Praha je ale v tomto ohledu tak trochu výjimkou. „V hlavním městě jsou obavy z hospodářského vývoje zjevně slabší než v regionech,“ říká Jan Rosák z realitní kanceláře Bonus Group. Zároveň ale upozorňuje na podstatně vyšší míru „předzásobení“ byty v hlavním městě. Ochota k nákupům, zejména v projektech, které nejsou ve výstavbě, je proto i tady poměrně malá - kupci totiž mají obavy z neschopnosti developera projekt ve ztížených podmínkách dokončit. Z toho všeho je zjevné, že nejmenší problémy budou mít developerské společnosti s delší historií a tedy i jistým renomé, a jejich projekty vyšší kvality. Sacre Coeur k takovým patří, navíc letos Smíchov (kde se loni meziročně ceny bytů zvýšily o 3,2 %) nabízí zájemcům jen málo jiných příležitostí k nákupům - za zmínku stojí snad jen Rezidence V lesíčku, nabízející zhruba dvacítku bytů v rekonstruovaném nájemním domě z XIX. Století.

### **Pomalejší tempo**

„Proдали jsme zhruba 60 % bytů. V porovnání s minulostí to dnes jde pomaleji,“ konstatuje Irena Reichlová ve shodě s aktuálními analýzami pražského bytového trhu. Tempo prodeje ostatně určuje do značné míry i cena - v Sacre Coeur je jeden metr čtvereční v průměru k máni za 80 000 korun. Cena stoupá přímo úměrně k podlaží a rozměrům bytů, garsonka je za zhruba 2,5 mil. Kč, pětipokojový byt s rozlehlou terasou za přibližně 25 mil. Kč. Tento vyšší segment bytové výstavby má svou stálou klientelu, která je ovšem vybíravá (nejdražší byty jsou už prodány) a zvláště dnes s nákupem nespíchá. „V projektu Švédská, který je vlastně přes ulici, jsme měli z celkových sedmi prodány už čtyři byty, dva zákazníci nám ale odřekli. Zjevně nešlo o to, že by najednou neměli peníze. Prostě došli k závěru, že poměry na realitním trhu jsou dnes nestabilní a s investicemi není třeba spěchat,“ popisuje I. Reichlová na konkrétním případě základní parametr současného rezidenčního trhu: váhajícího zákazníka, který má tendenci nákup spíše odkládat. Stejně jako jiní je i ona přesvědčena, že zpomalení odbytu je zároveň odrazem nepříliš kvalitní práce prodejců: „Naše spolupráce s realitními kancelářemi, byť renomovaných jmen, žádné výsledky nepřinesla. Realitky jako skuteční prodejci evidentně nefungují, pravdou je ovšem i to, že zvláště dnes zájemci raději jednají přímo s developerem. Nikam nespíchají, nepotřebují proto žádného prostředníka.“ Adekvátně rychlosti prodeje objektů, které se už staví, SATPO zvolnilo i tempo přípravy nových projektů. „Nabídek, ať už jde jen o pozemky či pozemek s připraveným projektem, je více než kdy jindy, ale musíme být opatrnější. Podstatně obtížnější je také jednání s bankami,“ popisuje současnost firmy SATPO její obchodní ředitelka, ale dodává: „Dva projekty, které zatím nechci blíže popisovat, máme ve vysokém stupni rozpracovanosti“.

Vizualizace a foto: SATPO Development, s.r.o.

---

24.04.2009 09:08, SF / Petr Bým