

Developeri si začínajú veriť a vyrážajú opätovne do boja

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 15.10.2009

Čo stojí v pozadí ich rozhodnutia podstúpiť nemalé investičné riziko bez záruky návratnosti a v čom vidia odlišnosť svojho projektu od konkurenčných, ktorá im má priniesť úspech, to sme pomocou ankety so 4 spoločnými otázkami zisťovali u 4 relevantných developerov.

Projekt vašej spoločnosti predstavuje náročný investičný zámer, ku ktorému pristupujete v čase vrcholiacej krízy. Čo prezrádza prieskum trhu a prognóza jeho úspešnosti z hľadiska vzťahu ponuka - dopyt?

Martin Danko, PR manažér Penta Investments (projekt Multifunkčné centrum Bory, Bratislava-Lamač)

Severozápadná časť Bratislavy je dlhodobo poddevelopovaná a k rozsiahlym obytným komplexom v okolí dlhodobo chýba kvalitná obchodná zóna, ktorá by pokryla nároky obyvateľov. O lokalitu je preto masívny záujem domácich aj zahraničných obchodných reťazcov.

Michal Hatina, poradca pre komunikáciu a ľudské zdroje Luka & Bramer Group (projekt East Hill Košice)

V rámci najväčšieho regionálneho projektu bývania v SR pripravujeme projekt moderného bývania za dostupnú cenu, ktorý kopíruje demografický vývoj v metropole východného Slovenska - Košíc.



Martin Popik, Sales manager, ISI group (projekt Malý Raj, Slovenský Grob)

Pred realizáciou projektu sme si dali renomovanými spoločnosťami urobiť niekoľko prieskumov trhu a verejnej mienky. Ich záver je jednoznačný - ľudia nestratili záujem o kúpu nehnuteľností, skôr u nich prevláda obava, aby „nekúpili zle“. Zle znamená u väčšiny draho resp. drahšie ako ostatní. Na druhej strane si viac uvedomujú hodnotu peňazí a sú ochotní zaplatiť viac za lepšie, kvalitnejšie veci. Po zrelej úvahe sme sa rozhodli ponúknuť klientom novú kvalitu bývania, kde bude cena reálne odzrkadľovať kvalitu.

Guy Speir, riaditeľ marketingu a prenájmu Quinlan Private Golub pre strednú a východnú Európu (projekt South City, Bratislava-Petržalka)

Bratislava sa v porovnaní s ostatnými metropolami v regióne považuje za relatívne sa rozvíjajúce mesto. Pokiaľ ide o rezidenčný segment, bývanie a obzvlášť nové bývanie bolo vždy považované za luxus. Ruka v ruku s krízou sa následkom strachu z nezamestnanosti významne znížil dopyt. Na druhej strane kríza zvýšila migráciu pracovných síl a v kombinácii s nízkymi úrokovými sadzbami i tými, čo odložili nákup nového bytu na neskôr, bude v budúcnosti narastať dopyt po modernom dostupnom bývaní.

Na čom ste postavili pridanú hodnotu vášho projektu, ktorou sa má odlišovať od iných projektov podobného typu?

Martin Danko, Penta Investments

Pridaná hodnota spočíva vo výbere lokality a vo veľkosti projektu. Vzhľadom na koncentráciu veľkého množstva obchodných reťazcov na jednom mieste vznikne najväčšia obchodná zóna v Bratislave, v ktorej budú sústredené takmer všetky obchodné značky pôsobiace na trhu. Následne bude doplnená o možnosti zábavy a športu spolu s ponukou kvalitného bývania.

Michal Hatina, Luka & Bramer Group

Na cenovej dostupnosti bytov, ako aj na pomere ceny a kvality. Pôjde o byty šité na mieru našej cieľovej skupiny. Cena nového bytu bude v danej lokalite predstavovať revolúciu.

Martin Popik, ISI group

Na základe pripomienok ľudí, ktorí sa zúčastnili našich testov a dotazníkov, vznikol projekt, ktorý ponúkne všetko to, čo iné projekty neponúkli či nesplnili. Malý raj vyrastie v lokalite známej rýchlym rozvojom domovej výstavby. Popri nej sa akosi zabudlo na vybavenosť - vznikla tak zóna so skoro minimálnymi službami a komerciou. Tento handicap riešime 34 000 na to určenými m². Na druhom mieste je relax. Po inžinierskych sieťach budeme realizovať výsadbu stromov, ktorých kumuláciou vo vybraných lokalitách vzniknú parky. To všetko doplní jazero, cyklistické chodníky a verejné priestranstvá.

Guy Speir, Quinlan Private Golub

Projekt South City bol navrhnutý s dôrazom na dosiahnutie a skombinovanie jednotlivých prvkov (cena, lokalita, infraštruktúra, dizajn, voľný čas, komfort), s hlavným cieľom vytvoriť moderné a rozvíjajúce sa predmestie vnútri mesta. V Južnom meste bude maloobchodné i rezidenčné centrum, 7-hektárový park a tiež ihrisko - tak, aby tu ľudia boli schopní žiť a uspokojiť svoje životné potreby. Rozšírením mestskej aglomerácie sa rozšíri aj dopravná infraštruktúra.



Čo podnikla vaša spoločnosť na minimalizáciu potenciálnych rizík znásobených nestabilnou situáciou v ekonomickom, finančnom i realitnom sektore?

Martin Danko, Penta Investments

Téma je rozvedená v poslednej otázke.

Michal Hatina, Luka & Bramer Group

Projekt sa so stratégiou malometrážnych a cenovo dostupných bytov pripravoval ešte v období rastu ekonomiky. Túto stratégiu dostupného bývania nemáme - naopak, presviedčame sa o jej správnosti. Predávať budeme v čase stabilizácie domácej ekonomiky.

Martin Popik, ISI group

Za našou spoločnosťou stoja investori, ktorí momentálnu situáciu na realitnom trhu vnímajú ako príležitosť, nie ako krízu. 90 % problémov spôsobila nedôvera klientov a prehnané nároky „rýchlo kvasených“ developerov. My vstupujeme na trh po ročnej príprave projektu. Ľudí táto kríza naučí minimálne jedno - kupovať to, za čo si zaplatili. Už sú preč časy, keď sa nové byty kupovali na papieri. Klienti sú opatrnejší, viac sa zoznamujú s projektom, sledujú jeho vývoj. To všetko im ponúkame - naše kroky sú transparentné.

Guy Speir, Quinlan Private Golub

Naša stratégia zostáva nezmenená s hlavným zameraním na to, aby sme investovali dlhodobo a strategicky do rôznorodých portfólií nehnuteľností s potenciálom vynikajúcich výnosov pre našich investorov. Je dôležité si zapamätať, že South City je a vždy bolo plánované ako dlhodobý a niekoľkofázový projekt. Stále pracujeme na plánovacom procese, ktorý nasleduje náš pôvodný plán výstavby.

Máte už vypracovaný pokrízový scenár ďalšieho podnikania v oblasti developmentu a, pokiaľ áno, aké zmeny v ňom oproti predkrízovej situácii nastali?

Martin Danko, Penta Investments

Je prirodzené, že v dôsledku krízy boli takmer všetci významní developeri prinútení prispôbiť svoje plány novej situácii poznačenej zhoršenými možnosťami financovania a značným úbytkom špekulatívneho investovania predovšetkým do bývania. Za našu výhodu považujeme najmä fakt, že Penta mala v čase vypuknutia krízy rozostavané 2 administratívne projekty - Digital Park v Bratislave a Tesla v Košiciach. Obidva dopadli úspešne a našli si priestor na trhu.



Michal Hatina, Luka & Bramer Group

Áno, projekty Park Hill v Bratislave, East Hill v Košiciach a Palace Hill v Poprade sú v realizácii. Každý má svoj vlastný trh, pre ktorý sa pripravuje. Naša stratégia je mať dostatočne jasne definovaný segment a vedieť, čo tento segment v danom regióne od svojho bývania vyžaduje.

Martin Popik, ISI group

Kríza priniesla klientom nezanedbateľné pozitívum: v jej svetle sa jasne ukazuje serióznosť a dôveryhodnosť. Po nej bude veľmi jednoduché rozdeliť developerov na tých, čo mali jasnú víziu a podnikateľský zámer, a tých druhých. Dôveru si musí developer získať a nestratiť. Referencie spokojných klientov sú to, čo k nemu privádza ďalších. Kríza, tak ako všetko, má svoj začiatok i koniec. Ľudia potrebujú bývať, pri výbere sú limitovaní vlastnými možnosťami, preto hľadajú kvalitu zodpovedajúcu cene - a to je presne to, čo chceme ponúknuť.

Guy Speir, Quinlan Private Golub

Odpoveď je obsiahnutá v rámci predchádzajúcej otázky.

Vizualizácie:

- 1 - Bory, Bratislava-Lamač (Penta)
- 2 - East Hill Košice (LBG)
- 3 - Malý Raj, Slovenský Grob (ISI group)
- 4 - South City, Bratislava-Petržalka (Cresco)

15.10.2009 12:50, SF / Juraj Pokorný