

„Vájajtý“ má namířeno do pražské rezidenční top-five



Author: SF / Petr Bým | Published: 21.10.2011

Společnost YIT (ve Finsku „jit“, v ČR „vájajtý“) vstoupila na náš trh už v roce 2008, a to akvizicí projektové firmy Euro Stavoconsult, ale teprve loni - zpoždění padá na vrub krize - v Praze „koplá do země“. A to hned ve třech projektech se shodným jménem KOTI (finsky „domov“), jež se liší jen označením lokality, tedy KOTI Hostivař, Troja a Hájek. Ty celkem představují 146 bytových jednotek a investici ve výši 500 mil. Kč. Právě nyní finišuje výstavba prvního z nich, přitom v KOTI Hostivař čekají na své majitele už jen poslední čtyři byty z celkových 28. V dalších projektech Hájek a Troja je prodáno z 35, resp. 83 bytů už dnes 35, resp. 18 %. Dokončeny budou v průběhu příštího roku a developer je i stran dalšího odbytu optimistický. „Naším cílem je vždy prodat poslední byty maximálně do půl roku po dokončení projektu a věříme, že se nám to povede i tentokrát,“ říká Tom Sandvik. Je na místě dodat, že YIT v Praze prodává byty za 50-60 000 včetně DPH.

Finská specifika made in Czech

KOTI Hostivař, stojící na pomezí Zahradního města a průmyslové zástavby Hostivaře, nabízí 28 bytů o dispozicích 1 + kk až 4 + kk, a to v cenovém rozpětí od 2,25 - 6,5 mil. Kč. Není to málo, ale prodejní úspěch naznačuje, že i za současného přetlaku nabídky nad poptávkou je produkce českého YITu atraktivní. Odpovědí na otázku „proč?“, když nízká cena to zjevně není, je více. Tak například byty 1+kk a 2+ kk mají v ceně kuchyňskou linku. „Chtěli jsme podpořit prodeje menších bytů pro investice, tedy na další pronájem, takže jsme se rozhodli dodat je více vybavené. Budoucí vlastník tak nebude ztrácet čas objednávkou a výrobou kuchyňské linky. U větších bytů předpokládáme, že nový majitel zůstane v daném bytě delší dobu bydlet, a tudíž bude chtít mít kuchyňskou linku přesně podle svých představ,“ vysvětluje Vladimír Dvořák, ředitel české expozitury YITu.

Další prodejní argument by měla představovat architektura a provedení, respektive zvláštní „finský“ styl bytů v KOTI. Už vzhledem k severskému původu nezarazí nízkoenergetický standard třídy B, když v KOTI Hájek se uplatní i solární panely na ohřev teplé vody. Jinak je rodokmen developera patrný na u nás nezvyklém zakomponování saun do některých bytů a častějším využíváním přírodních materiálů, především dřeva. Na své české pilotní projekty si „vájajtý“ nicméně najala domácí architektky: ateliéry Hlaváček & Partners, C. A. I. S. architekti a Consilium.

Vysoké ambice

Společnost YIT, která napřesrok oslaví 100. narozeniny, má 24 000 zaměstnanců a je pevně etablována hlavně na skandinávském trhu (ale také například v Rusku, kde působí už od roku 1960), u nás má plánu poměrně dost a v dobovém kontextu i dost ambiciózních. „Připravujeme další projekty a doufáme, že příští rok začneme realizovat tři až pět staveb. A to podle toho, jak budeme úspěšní ve schvalovacích procesech,“ prognózuje Vladimír Dvořák, výkonný ředitel české filiálky YIT, s tím, že plánované projekty se „odehrají“ v Košířích, Braníku, Modřanech a Strašnicích. Celkem firma v příštím roce plánuje start výstavby 250 bytů.

V dohledné době by značka YIT Stavo chtěla konkurovat takovým developerům, jako je Central Group či Ekospol, a zařadit se mezi pět největších „dodavatelů“ bytů pro pražský trh. To, že Finové nepotřebují bankovní úvěry a financují se z vlastních zdrojů (YIT měl loni obrat více než 3,5 mld. eur, tedy zhruba 85 mld. Kč - z toho se 38 % generuje v domovském Finsku), je nepochybně výhodou a umožní jim plánovat projekty nikoli pod bankovní kuratelou, ale podle stavu trhu. Ten ve firmě hodnotí střízlivě. „Není doba na extrémně velké projekty. Vzhledem ke kupní síle mohou mít na pražském trhu úspěch jen projekty spíš menší,“ říká V. Dvořák. O to více mohlo znalce domácích poměrů, ale i laika zarazit, jak management firmy s velkými tradicemi a rozsáhlými mezinárodními zkušenostmi odůvodňuje svou českou ofenzívu. „Naše firma se ve všech svých aktivitách a v každém okamžiku řídí náročnými a striktními etickými pravidly. Z tohoto úhlu pohledu považujeme Českou republiku za nejvyspělejší v celém středoevropském regionu, a proto jsme se rozhodli vstoupit právě na váš trh!“ - tolik Tom Sandvik. To příliš realisticky nezní. Možná ale jde jen o projev severské zdvořilosti, které právě čeští podílníci v YIT Stavo dodávají odpovídající praktický rozměr.

Cena nebo originalita?

Tak či onak, dostat se mezi hlavní pražskou rezidenční TOP-FIVE nebude pro Finy snadné. V české metropoli je dnes neprodaných bezmála tři tisíce bytů (Ekospol jejich počet odhaduje na 2 500, statistiky Trigemy mluví o více než 2 700 jednotkách). Na druhou stranu se ale zdá, že prodej má větší dynamiku než před rokem 2008, respektive krizí. Signály z trhu se ovšem špatně vyhodnocují (a dvojnásobně to platí pro predikce), ani zdaleka nejsou jednoznačné, byť nepochybně avizují marketingový význam ceny, rozuměj nízké ceny. Tak například už zmíněný Ekospol právě nyní dokončil projekt Nový Park Písnice s 217 byty standardních parametrů nijak výjimečné architektury a v nijak zvláště lákavé lokalitě, ovšem v nízkých cenách - a v okamžiku vztyčení glajchy měl prodáno vše. Ostatně samotný developer tvrdí a dokonce garantuje, že jeho ceny jsou v Praze nejnižší.

Metrostav v tuto dobu zase dokončuje 1. etapu docela pozoruhodného projektu alfarezidence se 124 byty. Jde o rozsáhlý komplex s originálním konceptem bydlení (počítá se s vytvořením sousedské komunity), navíc ve výjimečném architektonickém provedení (včetně širokého využití severské jedle na fasádách domů), celkem pochopitelně se ovšem prodává ve vyšších cenových relacích. „Máme prodáno, rezervováno a v jednání 30 % bytů,“ říkají diplomaticky zástupci developera. Řečeno napřímo - prodej zjevně příliš „nefrčí“. Je ovšem na místě dodat, že v celé Praze se letos prodalo celkem kolem tří stovek bytů (!!) a imperativ „výhodných“ cen či slev respektují už všichni větší developeři. A tak například i Sekyra Group, až dosud specializovaná spíše na vyšší segment bydlení, chystá velký „laciný“ projekt ve Vinoři a trh hodlá atakovat jeho „agresivní“ cenou.

V těchto poměrech jsou prodejní výsledky prvního projektu YIT v Česku více než slušné, zvláště právě vzhledem k cenám, které rozhodně nesahají na pražské dno. Ve „vájajty“ nejspíš zvolili tu správnou kombinaci domácích standardů se skandinávskou originalitou - a době adekvátní rozměr projektu.

Foto a vizualizace:

1. KOTI Hájek
 2. KOTI Hostivař
 3. KOTI Troja
-

21.10.2011 09:05, SF / Petr Bým