

Alexej Veselý, Trikaya: Brno je dnes trhem lokálních developerů



Author: Petr Bým | Published: 22.10.2013

Brno svou populací představuje zhruba čtvrtinu Prahy. Brněnský bytový trh je ale jen zlomkem toho pražského - na tom se za první pololetí prodalo zhruba 2 400 bytů, v Brně jen něco přes 200. Čím to je?

Vysvětlení je nasnadě. Je to nepoměrně nižší kupní síla brněnské populace. U nás sice také působí mnoho nadnárodních firem, příkladem IBM či Infosys, jenže ty do Brna umísťují hlavně svá provozní oddělení s nízkopříjmovými kategoriemi zaměstnanců. Typicky jde o call-centra. Regionální top-management těchto společností naopak sídlí v Praze. Výsledek je zjevný: i v relativním porovnání s Prahou podstatně méně Brňanů dosáhne na vlastní bydlení.

Tím spíše, že ceny jsou na první pohled takřka stejné?!

Řekl bych, že nový byt je v Brně přece jen trochu levnější, ale rozdíly to opravdu nejsou velké. Oba trhy se liší především cenovým rozpětím. V Praze se nabízejí byty v cenách od 30 000 do 100 000 a více korun za metr čtvereční, v Brně je ta horní hranice někde kolem 60 000 korun. Vychází to právě z té menší kupní síly.

Co se na brněnském rezidenčním trhu nejlépe prodává?

Samozřejmě jako jinde spíše byty menší, a proto i levnější, typicky jde o byty 2 + kk. A především klienti preferují bydlení v sevřené městské zástavbě s už hotovou a fungující infrastrukturou. Nový rezidenční bytový development v okolí Brna je podle našeho mínění na několik dalších let mrtvý, v takových lokalitách se nyní už jen doprodávají starší projekty. Lidé v Brně dnes zjevně dávají přednost prodejnám, školám a

zdravotnickým zařízením před nějakými zelenými výhledy. Naše statistiky - sledujeme nabídku a prodej v měsíčních intervalech - to potvrzují.

A jaká je nabídka nových bytů v Brně? Vlastně mluvíme o vaší konkurenci.

Rezidenční Brno je dnes trhem menších lokálních developerů. Jedinou nadnárodní společností, která se tam v bytové výstavbě angažuje, je francouzský Sogeprom. Ostatní velké developerské firmy už Brno opustily, pokud na něm nějak aktivní vůbec byly. Ono to vychází z toho, že v Brně zejména dnes není místo pro velké projekty. A souvisí to s tím, o čem jsem už mluvil. Brňané chtějí byty uvnitř městské zástavby či v širším centru a ve městě pro nějaké projekty o stovkách bytů není prostor. Takže konkurence není velká, tím spíše, že recese trh pročistila. Zůstali jen profesionální developeři a naopak odešli ti, kteří jen tak zkoušeli výhodně investovat, například bohatí advokáti, kteří to jednou dvakrát zkusili. To už je za námi a myslím, že je to dobře i pro klienty, výstavba je kvalitnější.

Občas jsou slyšet stížnosti na to, že Brno je takový sevřený politicko-podnikatelský propletenec, který o nějaké „přespolní“ vůbec nestojí.

To je do jisté míry pravda. Pro podnikání Brno nenabízí nijak zvláště přátelské prostředí. Na rozdíl třeba od Ostravy, kde je při všech jednáních se samosprávou patrný zájem o podporu hospodářského života a podnikání vůbec. Ale protože jsme optimisté, tak věříme, že se tato situace vylepší.

Nicméně Trikaya svůj ostravský bytový projekt Františkov nedokončila?!

To je pravda. Kámen úrazu ale nebyl v problémech s vedením města a podobně. V Ostravě bohužel poslední dobou bytový trh nedovoluje žádnou marži a podnikat s nulovým ziskem nemá smysl. Takže plánujeme projekty jen pro Brno a aktuálně o expanzi do jiných regionů jinak neuvažujeme.

Co máte teď na stole?

Je to především bytový komplex Neumanka, jde o tři domy s celkem 62 byty. Doufám, že na jaře začneme stavět, do nabídky tyto byty dáme v dohledné době.

Hodně se mluví o vašich projektech Pod Hády a Ponava. Jsou zajímavé i tím, že je hodláte stavět na už zastavěných parcelách, jde vlastně o využití brownfieldů. Developerům se do takových projektů obvykle moc nechce, jsou obvykle dražší než stavby na zelené louce?!

Je to sice dražší, ale má to také své výhody. Jednak jsou takové objekty obvykle ve vnitřním prostoru města, v okolí jsou tedy veškeré služby, totéž platí pro komunikace a dopravu. Stejně tak bývá v těchto lokalitách už stabilizovaný územní plán, není třeba žádat o změny či výjimky, což je zpravidla dost dlouhodobý a komplikovaný proces. A v neposlední řadě ty staré stavby mají nemalý estetický náboj, vytváří *genia loci*, to lidí zajímá a přitahuje. Tenhle aspekt ale má jen Ponava, kde využijeme části staré továrny na nábytek. Čtvrť Pod Hády vznikne na místě nikdy nedokončené průmyslové budovy z let před rokem 1989, tam přijde ke slovu demolice, z toho starého se nezachová nic.

V jakém stadiu je ten projekt nyní?

Je to docela velké sousto. Nyní máme k dispozici šest hektarů pozemků a možná to nakonec bude hektarů deset. Jde celkem o 250 bytových jednotek, to je v brněnských poměrech nová čtvrť. Půjde o jakýsi hybrid mezi individuálním a hromadným bydlením - základem by měly drobné bytové domy, tak zvané *clustery*, dělené na menší jednotky tak, aby měla každá svou zahradu a vytvářela stejný komfort jako v rodinném domku. Chceme dosáhnout vyšší hustoty osídlení, nejméně 100 obyvatel na hektar, to by mělo zajistit atraktivitu lokality pro dodavatele služeb všeho druhu. A tak budoucím obyvatelům poskytnout vše potřebné v místě jejich bydliště, nutnost sedat do automobilu kvůli každému nákupu by měla odpadnout. Zatím se intenzívně radíme s architekty a urbanisty, plánujeme, uvažujeme, počítáme. Když půjde všechno dobře, v roce 2015 začneme stavět.

Projekt Ponava je pro vás trochu nezvyklý, nejde o byty. Jak ten pokračuje?

Původně ale jít mělo, uvažovali jsme o mixu byty - kanceláře - obchod. Tento koncept jsme ale už opustili, máme za to, že taková kombinace je v životě nepraktická. Takže je projekt Ponava čistě administrativně komerční budova, nabízet bude celkem 24 000 metrů čtverečních.

Nemá Brno dnes moderních kanceláří až až, 17 % ploch je neobsazených?

Snad ano, ale všechny jsou na jih od centra. Přitom většina brněnské populace žije právě na opačné straně, na severu. Proto věříme, že si Ponava své zákazníky najde poměrně snadno.

22.10.2013 08:00, Petr Bým