

Prokop Svoboda, Svoboda & Williams: Projektů se chystá hodně, ale silná je i poptávka



Author: Petr Bým | Published: 23.02.2015

Loni jste si stěžoval na nedostatečnou nabídku luxusních rezidencí?

Ano, před časem došlo v tomto segmentu k jistému výpadku, kvalitních bytů bylo opravdu málo. Dnes je to mírně lepší, ale ta nabídková nouze tak trochu trvá. Viděli jsme to na prodeji bytů v komplexu Quadrio. Prodaly se ani ne za rok, a to ještě developer zvedal ceny, zhruba o 20 %. A když se podívám na naše aktuální poměry, tak nabízíme jen dva nové projekty - Royal Triangle a Pecháčkova No. 3 - plus další dva nebo tři přibudou do konce roku. A to je všechno. Ale vůbec si nechci stěžovat, naopak, daří se nám dobře. Kdybych měl možnost uzavřít smlouvu s ďáblem, pak bych vyměnil tuto situaci za příslib dalšího růstu. Pražský rezidenční trh zjevně hledá nějakou rovnovážnou polohu - a kdyby to mělo být to, co prožíváme dnes, můžeme si jen blahopřát.

Už loni se objevily hlasy, že výstavba je příliš aktivní, že nám co nevidět zase hrozí velký přetlak nabídky. Dnes ale zaznívají názory spíše opačné, které kvůli útlumu stavební aktivity v období recese prognózují perspektivně chabou nabídku?!

To víte, málokdy se aktéři realitního dění shodnou. Ono to bude tak něco mezi těmi dvěma možnostmi. Já jsem ale v zásadě optimista. Pokud bude ekonomika podávat takový výkon, jaký se nyní předvídá, pak bychom neměli mít problémy. Projektů se sice chystá hodně, ale silná je i poptávka, která by tuto posílenou nabídku měla bez potíží absorbovat. Samozřejmě - jako vždy se budou prodávat kvalitní byty, s těmi horšími budou mít prodejci potíže.

Zase se vrátím do minulého roku - tehdy jste mluvil o developerských plánech. A dnes vidím na dveřích tabulku „Svoboda Williams Development“. Ze záměrů se zjevně stává realita?!

Zatím ovšem nepublikovatelná, musíte počkat na závěr roku. Ale abych vás tak úplně neodbyl: našim prvním projektem bude rekonstrukce a přestavba činžovního domu v centru Prahy. Půjde o dvanáct bytů v luxusním provedení.

Takovým mediálním i profesním evergreenem je kvalita makléřů, přesněji řečeno její slabá úroveň. Chystá se také nová legislativní úprava realitního obchodu. Jak to vidíte vy?

Tak především si myslím, že kvalita práce realitních kanceláří se zlepšuje a ty - řekněme - tradiční a zavedené už poskytují dostatečnou záruku kvality služeb. A pak je také zapotřebí si uvědomit, že všechno nelze pohlídat, prověřit, zaručit, garantovat a zkontrolovat, a to jakkoli detailní právní úpravou. Není to ani třeba - naši zákazníci nejsou žádní tupci. Pokud chce někdo provést obchodní transakci, jejíž hodnota se pohybuje v řádu milionů nebo dokonce jejich desítek, musí být trochu poučený a připravený. A také bývá.

Takže máte za to, že nějaká větší regulace, třeba v podobě makléřství jako vázané živnosti, není třeba?

Já bych byl velmi opatrný. Nějaká míra regulace nepochybně vždy prospívá, ale já bych se raději spoléhal na tu příslovečnou neviditelnou ruku trhu. A hlavně mám obavy, že jeden krok v tomto směru by vedl k dalším, které by už nebyly inspirovány a motivovány pouze a jen ochranou zákazníků. Jsou tady skupiny či subjekty, které by tímto způsobem rády eliminovaly konkurenci a které mají tendenci takto chránit své pozice. A že by nám větší regulace přivedla více klientů, tomu nevěřím - určitá část transakcí bude vždy probíhat mimo oficiální trh.

Je ve vašem segmentu - tedy ve sféře luxusních rezidencí - role makléře vůbec nějakým způsobem zásadní? Vaši klienti asi dost dobře vědí, co chtějí, nakonec jste o tom před chvílí mluvil, a pak už jde jen o kvalitu provedení a lokalitu?!

Ale to se mýlíte. Naši prodejci působí i jako poradci a klidně se může stát, že klientovi jeho záměr rozmluví - řada lidí nemá tak úplně přesné představy o tom, co vlastně chtějí, a ponětí o všech souvislostech koupě bytu či domu.

No, to nezní moc věrohodně ...

Pochopitelně mohou nabídnout jinou variantu, ale především: my s našimi zákazníky budujeme dlouhodobé vztahy. Movitější lidé prostě reality kupují a prodávají častěji než bývá běžné. Pokud klientovi jednou dobře a kvalifikovaně poradíte, pak je skoro jisté, že se k vám v budoucnu vrátí.

23.02.2015 08:00, Petr Bým