

Pre zákazníkov zostáva najdôležitejším kritériom pri výbere nehnuteľnosti cena a lokalita



Author: CEEC Research | Published: 09.06.2016

Kľúčovým faktorom, podľa ktorého sa zákazník rozhoduje pri výbere nehnuteľnosti, je podľa názoru developerov cena nehnuteľnosti. Riaditelia všetkých developerských spoločností tento faktor ohodnotili 8,9 bodmi z maximálnych 10. Druhým, veľmi významným prvkom, je lokalita (8,4 bodov z maximálnych 10, potvrdzuje 100 percent riaditeľov). Dôležitá je pre zákazníkov tiež dopravná dostupnosť, spôsob financovania, profesionálny prejav predajcu, referencie a stabilita developerskej spoločnosti. Naopak, v súčasnej dobe nemá na rozhodnutie kupujúcich veľký vplyv energetická náročnosť budovy, veľkosť projektu alebo miera rozostavanosti. „Charakteristickým znakom je dopyt po kvalitných pracovných priestoroch, ktoré dokážu uspokojiť rastúce nároky zamestnancov na pracovné prostredie, kde trávajú väčšinu aktívnej časti dňa. Vďaka prieskumom už firmy vedia, že najmä mladí ľudia kladú veľký dôraz na zdravé a motivujúce pracovné prostredie. Zároveň štatistiky potvrdzujú, že s kultúrnym a zdravým prostredím rastie pracovná efektivita a klesá napríklad práceneschopnosť,“ komentuje súčasné požiadavky zákazníkov Adrián Rác, výkonný riaditeľ HB Reavis Slovakia a. s. „Sofistikovanosť postupu dnešného zákazníka sa oproti minulosti výrazne zvýšila, z čoho máme radosť. Vie rozlíšiť kvalitu od kamufláže, spoľahlivosť od vypočítavosti, zákaznícky servis od chladného transakčného postupu. Nechce sa zmieriť s kompromisom „buď cena, alebo kvalita“ a chce aj jedno, aj druhé.“ dopĺňa Milan Murcko, generálny riaditeľ, podpredseda predstavenstva, YIT Slovakia a. s.

Hlavným nepriateľom developerských spoločností sú, podľa výsledkov najnovšieho výskumu, úrady a byrokracia. Riaditelia všetkých firiem označili za hlavný faktor, ktorý limituje ich firmu v raste, byrokráciu zo strany štátu (požiadavky kladené na developerov, dlhé lehoty pre rozhodovanie, atď.). Na stupnici od nuly do desať, kde desať maximálne limituje firmy v raste, ohodnotili problém byrokracie číslom 7,9. Iba s miernym odstupom si postažovali na nekvalitnú legislatívu a jej časté zmeny (7,1 bodov z maximálnych 10, potvrdzuje 100 percent riaditeľov). Spoločnostiam sa tiež nepáčia požiadavky majiteľov pozemkov (6,6 bodov z maximálnych 10, opäť potvrdzuje 100 percent riaditeľov). Za najmenší problém považujú poprední predstavitelia developerského trhu nedostatok financií a nedostatočný dopyt. „Myslím, že všetci developeri sa zhodnú v tom, že spolupráca s úradmi nie je na požadovanej úrovni. Napriek tomu, že orgánom územného plánovania je obec či mesto, tento nástroj využívajú obce stále nedostatočne, a podľa môjho názoru, aj neodborne. Žiadny investor nemá záruku, čo bude môcť na pozemku postaviť, aké budú urbanistické požiadavky, jednotlivé parametre si obce často vysvetľujú v rozpore so stavebným zákonom a z toho potom vzniká tlak na úradníkov a vytvára sa priestor pre korupciu. Kvalitné územné plány považujem za jeden z najdôležitejších nástrojov v rukách miest a obcí, ale podľa mňa chýba politická vôľa na ich obstarávanie,“ popisuje situáciu Oľga Petková, riaditeľka, FINEP SK a. s.

Dobu schvaľovacích procesov úradov hodnotí väčšina riaditeľov developerských spoločností ako neúmerne

dlhú (potvrďuje 59 percent riaditeľov). Necelá polovica riaditeľov (41 percent) potvrďuje, že úrady dodrďujú zákonné lehoty. S nadštandardne rýchlymi vybavovaniami sa firmy nestretávajú. Za veľký problém považujú spoločnosti tiež námietky niektorých organizácií proti stavbám. Podľa názoru popredných developerov majú organizácie, ktoré sa odvolávajú proti stavbám, oprávnené námietky iba v niektorých prípadoch (potvrďuje 64 percent riaditeľov). Viac než tretina developerov sa domnieva, že námietky sú neoprávnené. Štvrtina dokonca potvrďuje, že ide iba o účelové námietky.

09.06.2016 09:17, CEEC Research