

# Milan Halgaš (Greefin): Lepšie je predávať za menej ako vôbec

Author: SF / Daniela Medvecká | Published: 14.01.2010

## Lákajú menšie a najmä lacnejšie novostavby

V dôsledku nepriaznivému trendu investori síce hýbu s cenami vybraných bytov smerom nadol, stále však ide skôr o kozmetické ako reálne poklesy. Prípadne sa snažia prilákať nových či udržať si tých zazmluvnených klientov bonusmi v podobe kuchýň či nadštandardného vybavenia v cene štandardu. Že to zväčša nestačí, dokazujú nepredané byty v efektných III vežiach, Obydicku, Jégeho aleji, Vienna Gate, River Parku a ďalších bratislavských rezidenčných súboroch, ktoré sú zväčša skolaudované a prichystané na nast'ahovanie.

A kým sa veľkí developeri snažia zbaviť svojich luxusných „ležiakov“, niektoré menšie pružnejšie spoločnosti našli medzeru v súčasnom realitnom trhu v segmente bývania a vydali sa opačnou cestou. Od veľkého k malému, od predraženého k cenovo dostupnému, a predsa modernému bývaniu. Tejto stratégii sa drží aj developerská spoločnosť Greefin, ktorá nielen stavia, ale si aj sama financuje a predáva vlastné menšie projekty. Firma je na trhu tretí rok a za tento krátky čas už zrealizovala tri zaujímavé projekty:

- Bytové domy pri jazere Veľký Biel - v každom zo 4 trojpodlažných objektov sa nachádzajú iba 3 štvorizbové bytové jednotky (1 byt = 1 podlažie), všetky majú rozlohu vyše 80 m<sup>2</sup> a terasu s výmerou 13 m<sup>2</sup>.
- Bytový dom Čierna Voda - pozostáva z 13 dvoj- až štvorizbových bytových jednotiek s rozlohou od 44 do 92 m<sup>2</sup> a s terasami od 5 do 16 m<sup>2</sup>, 2 byty sú riešené ako mezonety.
- Polyfunkčný dom Stupava - so šiestimi 2- a 3-izbovými bytmi s obytnou plochou od 44 do 69 m<sup>2</sup> a terasami s výmerou 8 až 16 m<sup>2</sup>.

## Ako sa udržať na trhu v čase krízy

Všetky tri objekty majú viacero spoločných vlastností, ktoré charakterizujú „rukopis“ tohto investora. V zásade ide o menšie rezidenčné projekty nachádzajúce sa v blízkosti hlavného mesta, v lokalitách, kam stále ešte mieria, aj keď už v menšej miere obyvatelia Bratislavy túžiaci vymeniť mestský ruch za pokojné vidiecke prostredie. Byty v klasickom štandarde spĺňajú parametre moderného bývania, a pritom za mimoriadne priaznivú cenu. Napríklad vo Veľkom Bieli stojí štvorizbový byt s rozlohou 80,24 a terasou 13,36 m<sup>2</sup> okolo 110-tisíc eur, na Čiernej vode 2-izbový byt s rozlohou 49 m<sup>2</sup> od 69-tisíc eur, pričom v cene je už zahrnuté aj parkovacie miesto pri dome.

Aká je „politika“ a úspešnosť developerskej firmy Greefin, prezradil v rozhovore pre Stavebné fórum.sk jej zástupca Milan Halgaš.

**Vaša spoločnosť ponúkla za tri roky svojej existencie tri rezidenčné projekty. Slušná bilancia. Mienite takýmto tempom pokračovať?**

Áno. Na rok 2010 máme naplánované ďalšie dva rezidenčné projekty, ktoré sú momentálne vo fáze prípravy. So stavaním by sa malo začať v polovici roka.

**Už stojace a skolaudované bytovky na Čiernej Vode, vo Veľkom Bieli a v Stupave majú niekoľko**

**spoločných prvkov - sú realizované v blízkom dosahu Bratislavy, v blízkosti dopravných tepien a zároveň v relatívne vidieckom prostredí. Je to zámer, ktorý mienite uplatňovať aj v budúcnosti?**

Všetky naše aktivity vyplývajú zo situácie na realitnom trhu. Ľudia mali záujem o vidiecke prostredie za rozumnú cenu, tak sme im postavili projekty, ktoré tento zámer, respektíve potrebu napĺňali. Teraz už začíname pociťovať dopyt po dostupnom bývaní v hlavnom meste. Aj preto budeme jeden zo spomínaných pripravovaných projektov stavať v Bratislave. Druhý vyrastie opäť vo Veľkom Bieli.

**Vráťme sa k už stojacemu objektu. Ide o pomerne malé obytné domy, ponúkajúce iba zopár bytových jednotiek. Je realizácia takýchto projektov v dnešnej dobe poznačenej krízou rentabilná?**

Doba je ťažká a pre stavebníctvo a realitnú sféru obzvlášť. Ale trh sa nezastavil úplne. Dôležité je nastaviť pomer nákladov a predpokladaný výnos tak, aby bol aplikovateľný aj v súčasnej situácii.

**Výsledkom takéhoto zrealizovania pomeru nákladov a výnosu sú skutočne prijateľné ceny za moderné bývanie, ktoré ponúkate. Sú lákavé aj v porovnaní s už existujúcou ponukou v daných lokalitách. Čo sa ešte odrazilo v nastavení cien?**

V neposlednom rade treba zároveň spomenúť, že kríza zasiahla stavebníctvo i tým, že klesli ceny materiálov a práce. A nakoniec je našou filozofiou byť najlacnejší v danej lokalite, respektíve konkurencieschopní okolitým projektom.

**Predpokladám, že náklady na výstavbu sa znížili aj tým, že ide o oblasti s relatívne lacnými pozemkami, že vaše objekty sú nízkopodlažné, nemajú výťah ani podzemné garáže. A v ponuke máte iba holobyty.**

Áno, váš predpoklad je správny, aj keď ceny pozemkov sú relatívne, znamená to, že čím nižšia cena, tým je pozemok ďalej od mesta, a tým teda klesá aj jeho predajnosť. Snažili sme sa preto zvoliť vhodný kompromis. Všetky nami zrealizované projekty sú financované spoločnosťou priamo, čiže do financovania a cenotvorby bytov nevstupuje ďalší element (banka). Čo je pre klienta výhodné aj z toho hľadiska, že si môže na financovanie bytu vybrať peňažný ústav, ktorý mu vyhovuje. Pre nás to však znamená aj to, že môžeme reagovať na správanie trhu flexibilnejšie ako konkurencia, keďže nie sme viazaní zmluvami o financovaní a podobne.

**Akú skupinu záujemcov považujete za svoju hlavnú cieľovú skupinu?**

Našími klientmi sú ľudia patriaci k strednej vrstve, vlastne najširšia skupina obyvateľstva.

**Vzhľadom na lokalitu i vybavenie obytných domov možno usudzovať, že klienti ich kupujú na bývanie, nie ako investíciu. Je o tento typ bývania momentálne dostatočný záujem?**

Áno, o takýto typ bývania je momentálne najväčší záujem, pretože väčšina klientov dnes kupuje na bývanie, a nie špekulatívne, respektíve investične. No keby bol tento záujem väčší, asi by to nenahnevalo nikoho z nás, mňa určite tiež nie.

**Veľkú časť bytov máte predanú, čo je v dnešných časoch úspech. Stvorila vašu v súčasnosti určite zaujímavú ponuku kríza, alebo ste aj vy pociťovali jej dopady?**

Dopady krízy pocítil úplne každý, kto pôsobí v tejto oblasti a v každej jej zložke. Aj my sme sa, samozrejme, museli zaoberať otázkou, ako ďalej. A dospeli sme k záveru, že je lepšie predávať za nižšie ceny, ale určite nie stratovo, ako ponúkať za vyššie ceny s vidinou väčšieho zisku, ktorý je však v nedohľadne.

Foto - Greefin  
1 - Veľký Biel  
2, 3 - Čierna Voda  
4 - Stupava

---

14.01.2010 09:31, SF / Daniela Medvecká