

Ponúknuť štandard v podobe zlatých kľúčiek dnes už nestačí



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 19.04.2011

Prepad virtuálnych peňazí vyvolal opatrnejšie mýňanie

Na úvod tretieho panela prezentoval jeho moderátor Michal Šourek (MS architekti s.r.o.) Shillerov diagram, čo je graf vývoja cien rezidenčných nehnuteľností v USA zachytávajúci obdobie od roku 1870, cez obe svetové vojny, až po súčasnosť (2010). Zaužívaný názor, že cena nehnuteľností v dlhodobom horizonte, očistená od vplyvu inflácie, rastie, podľa neho nezodpovedá pravde. Najvyššia hodnota - 210 percent v roku 2007 - sa teraz niekam prepadla. Podľa teórie RENT-GAP sa ideálna pozemková renta a cena nehnuteľností v konkrétnej lokalite rozchádzajú až dovedy, kým nepritiahne záujem developerov. Potom sa šplhá späť nahor, pričom, ako Šourek zdôraznil, jedna takáto perióda trvala v minulosti približne 60 rokov, v súčasnosti však môže byť oveľa kratšia. Vzniká otázka, či trh na Slovensku bude sledovať rovnaký trend.

„Dnes sa stále hovorí o kríze, ale ja si myslím, že tá sa už skončila. Tí, čo to nepochopili, zo stavebného a realitného trhu čoskoro odídu. Prepad virtuálnych peňazí vyvolal opatrnejšie mýňanie. Klient je dnes vyššie ako kedykoľvek predtým,“ prezentoval svoj pohľad na trh Pavel Pelikán zo spoločnosti J&T Real Estate. Ako ďalej podotkol, celých 20 rokov išla krivka prudko nahor, čím sa vytvoril obrovský previs ponuky nad dopytom. „Bol to čas projektov v rádovo stovkách miliónov eur. Vynakladali sa veľké peniaze na veci, ktoré neboli toho hodné. Dnes vznikol priestor na menšie a etapizovateľné. Toto nahráva aj cene za prenájom, ktorá sa ustáli na 11 až 12 eur/m²,“ uviedol zástupca J&T na margo kancelárskych priestorov. Pokiaľ ide o logistiku, dnes sa podľa neho nikomu nechce stavať niečo, keď ešte nevie, pre koho. V segmente bývania závisí úspech od toho, ako uspokojí projekt požiadavky klientov. „Ponúknuť štandard v podobe zlatých kľúčiek dnes nestačí. Treba pridanú hodnotu v podobe dobrej lokality a komplexnosti prostredia,“ zdôraznil na záver Pelikán.

V Prešove pretrvávajú veľký nedostatok a dopyt po bytoch

„Každá samospráva má záujem, aby vytvorila územný plán, ktorý bude slúžiť všetkým. Predstavuje nielen určitú víziu, ale aj mapu investičných príležitostí pre developera. Mestá a obce sú v našom finančnom systéme značne podkapitalizované, preto treba pritiahnúť niekoho, kto sa tam toho chopí,“ povedal na úvod prezentácie o smerovaní developmentu v meste Prešov jeho hlavný architekt Vladimír Ligus, ktorý prišiel na konferenciu namiesto pôvodne ohláseného primátora Pavla Hagyarího. Ako uviedol, bytov sa v Prešove stavia málo, hoci ich nedostatok a dopyt po nich je tu veľký. Podľa neho je segment rodinných

domov zaujímavý práve na východnom Slovensku.

Kríza postihla aj retail - pôvodne tu malo vyrásť 5 obchodných centier, zatiaľ sa zrealizovalo len jedno z nich. Ako príklad ešte nepostaveného OC uviedol City Park Prešov. „Zaujímavou zónou, kde by sme privítali developerov, je oblasť Sekčov vo východnej časti mesta,“ dodal Ligus. Za ďalšie rozvojové lokality v meste označil Priemyselný park Grófske, Priemyselný okrsok Juh (kde leží aj PP Záborské), Prešov - Západ (menší výrobný okrsok), Kúpele Solivar (využitie miesta s jediným ložiskom soli formou kúpeľníctva) alebo Mestečko seniorov Cemjata, o ktorom sme na našom portáli už písali. Pokiaľ ide o dopravnú infraštruktúru, nadradenú cestnú sieť treba podľa Ligusa budovať v spolupráci so štátom.

„Čím monofunkčnejšia je zóna, tým menej je udržateľná. Je to len môj pocit, že v Prešove prevláda monofunkčnosť, ktorá sa developerom viac hodí?“ - nadhodil otázku moderátor Michal Šourek. „Cez regulatívy územného plánu sú stanovené podmienky, ktoré musí developer dodržať. My radšej ideme cestou presvedčania. Aby ľudia po prvotnom nadšení tieto obytné zóny neopúšťali,“ skonštatoval v reakcii prešovský hlavný architekt.

Developeri stále nezohľadňujú rodinné rozpočty

„Developeri stavajú preto, aby mohli niečo exitovať, čiže predávať. Očakávame, že budú referenčné transakcie, ktoré ukážu, či sa oplatí developovať. Projekty z rokov 2007-2008 však treba redevelopovať,“ skonštatoval Ermanno Boeris z poradenskej spoločnosti Colliers International, pričom za jeden z najzaujímavejších segmentov pre developerov označil retail, kde sa výnosy z prenájmu majú dlhodobo zvyšovať. Oblasťou, kde Slovensko jednoznačne mešká, sú podľa neho zelené budovy. „Rezidencia je strohá matematika. Málo developerov zohľadňuje rodinné rozpočty. Naša rola spočíva v tom, aby sme im otvorili oči,“ poznamenal Boeris.

Michal Šourek o matematike nepochybuje, treba však sledovať i psychológiu. Na Slovensku majú podľa neho svoje miesto nálady, pričom množstvo majetku majú ľudia alokované práve v nehnuteľnostiach. „Zmeniť nálady je ťažké. Napríklad nájomné bývanie predstavuje síce nový trend, no nebude sa tak rýchlo vyvíjať,“ domnieva sa Boeris v reakcii na otázku moderátora o vývoji domácich nálad.

Namiesto komplexnosti úplne monofunkčná masa

„Vyskúšal som si už pozície projektanta, architekta, developera, chýbal mi však pohľad samosprávy. Teraz som sa dostal do prostredia, kde totálne prevláda monofunkcia,“ povedal novozvolený starosta obce Chorvátsky Grob Miroslav Marynčák. Ako dodal, územný plán z roku 2001, ktorý doznal 14 zmien a doplnkov, predpokladal rovnovážny počet ľudí v pôvodnej obci a jej miestnej časti Čierna Voda (1500 : 1500). Tá je však dnes domovom oficiálne 4-tisíc a neoficiálne 6- až 7-tisíc obyvateľov! Za veľkú chybu považuje dominanciu v tej dobe žiadaných rodinných domov, ako aj fakt, že jednotlivé zóny medzi sebou nekomunikujú.

„Dnes má obec 38 rozostavaných projektov. Je to obrovská, ale maximálne monofunkčná masa. Developeri ich predali z výkresov a teraz to nechávajú na ďalších stavebníkov. Namiesto jedného tak máme mnohých, ktorých musíme naháňať, čo obec nemieni akceptovať,“ postťažoval si starosta. V ďalšej časti poukázal na katastrofálny stav ciest, žiadne centrum, obchody, školy či škôlky. Developeri sa podľa neho musia podieľať na dobudovaní infraštruktúry. „Pokiaľ pre svoje projekty nenájdu nové podnety, predaj sa zastaví. Obec len povoľovala stavby a nikdy z toho nič nemala. Nenažranosť developerov a neschopnosť obce niečo riadiť ju dostáva do tohto stavu. Na tému ‚Chyby developerov a obce‘ sa dá doslova prednášať. A znova sa dostávame ku komplexnosti,“ uzavrel Marynčák.

„Dnes mám pocit, že keď sa povie developer, tak je to nadávka. Čierna Voda je perfektný príklad nesprávneho developovania územia. Nie je predsa možné, aby malo polmiliónové mesto 45-tisícový satelit bez jediného príjazdu,“ nadviazal Pavel Pelikán z J&T na výpoveď starostu Chorvátskeho Grobu. Kritike

podrobil aj fakt, že v tejto obci neexistuje kontinuita samosprávy. Jediné obchodné Centrum Monar je podľa neho efektívny, no absolútne neefektívny projekt.

Obrázky - ÚHA mesta Prešov (1-8), Obecný úrad Chorvátsky Grob (9)

- 1) Historické jadro Prešova
 - 2) Územný plán mesta Prešov
 - 3) OC City Park Prešov
 - 4) Zóna Sekčov
 - 5) Priemyselný park Grófske
 - 6) Priemyselný park Záborské
 - 7) Kúpele Solivar
 - 8) Komunikačný systém mesta Prešov
 - 9) Územný plán obce Chorvátsky Grob z roku 2001
-

19.04.2011 09:26, SF / Juraj Pokorný