

# Rezidenční development: jak na nižší ceny?



Author: SF / Petr Bým | Published: 26.05.2011

„Současná situace umožňuje výrazně snížit ceny mnoha vstupů, zejména stavebních prací a pozemků,“ konstatoval Evžen Korce ze společnosti Ekospol. To podle něj v kombinaci s maximálním využitím výměry pozemků a racionální volbou použitých materiálů (a jejich dodavatelů) umožňuje finální ceny bytů stlačit směrem dolů relativně výrazně, a to bez dopadů na výslednou kvalitu bytu. „Ceny řady produktů, třeba dlaždic a obkladů, se neodvíjejí od jejich skutečné kvality, ale takových faktorů, jako je velikost výrobní série a podobně,“ upozornil na jednu z možností úspor generální ředitel Ekospolu, jehož marketingová komunikace se dlouhodobě opírá o nabídku a garanci nejnižších cen v Praze. Další prostor ke snižování nákladů je podle E. Korce v efektivní organizaci práce: „Naši zaměstnanci v porovnání s jinými podniky odvádějí podstatně více práce. Výsledkem jsou úspory v oblasti firemní režie, ovšem zároveň také velmi vysoké mzdy.“ Za zmínku stojí i jeho negativní postoj k tzv. open-space: „Máme tradiční oddělené kanceláře, které našim zaměstnancům zajišťují prostor a klid na práci a vedle toho také potřebné soukromí.“

## Úsporný holding

Jiný recept na dosažení cen, které je trh (dnes trh kupujícího) ochoten akceptovat, ordinuje holding Trigema. „Naše společnosti a jejich produkce tvoří v podstatě uzavřený cyklus,“ vysvětloval Marcel Soural, ředitel holdingu. V jeho rámci působí (seskupeny kolem mateřské společnosti jako investora) developerská, stavební, projekční, prodejní a v neposlední řadě i správcovská firma, resp. divize. Jejich vzájemné vztahy se díky majetkovému propojení odvíjejí spíše na bázi spolupráce než konkurence a umožňují koncentraci všech na výhodnou konečnou, resp. spotřebitelskou cenu namísto usilování o maximální marže v jednotlivých fázích „výroby“. Všechny samostatné součásti holdingu přitom musí hledat zakázky i mimo jeho strukturu, například stavební společnost Trigema tímto způsobem realizuje 60 % svého obrátu. „Naše know-how a znalost trhu se tak neustále aktualizují,“ konstatoval v této souvislosti M. Soural. Upozornil i na to, že holdingové uspořádání umožňuje také efektivně řídit veškeré finanční toky. Právě „cash-flow“ je v období současných odbytových potíží často nejoblavějším místem ekonomik developerských společností.

Na rozdíl od Ekospolu ale Trigema pracuje s bankovním úvěrem. „Vyjednáváním lze v současnosti dosáhnout velmi výhodných úrokových sazeb, PRIBOR se dnes pohybuje mírně nad jedním procentem. Úvěr považujeme za nejlepší a samozřejmě i nejlevnější způsob financování developmentu,“ konstatoval M. Soural v reakci na vystoupení E. Korce. Ten naopak za významný faktor minimalizace nákladů a následně i prodejních cen bytů označil financování výstavby z vlastních zdrojů a bankovní půjčku za další, nikoli nevýznamnou nákladovou položku, která se nemůže nepromítnout do ceny.

## Cena kvalitní architektury

Na jiný aspekt cenové politiky v oblasti rezidenční výstavby upozornil Martin Sladký z ateliéru Podlipný Sladký architekti. Ten se specializuje hlavně na nízkoenergetické domy, kde jsou ceny bytů obvykle mírně vyšší než u standardních staveb. Majitelé si ovšem zároveň „kupují“ budoucí úspory v podobě nižších provozních nákladů. „Na trhu je dnes naprosto jednoznačně hlavním kritériem výběru prodejní cena. Pokud ale máme možnost s klientem pracovat, dostat se s ním do osobního kontaktu, pak argument budoucích nízkých nákladů na provoz zabírá,“ konstatoval v této souvislosti Petr Podlešák z realitní sítě RE/MAX. I tato slova potvrzovala jeho přesvědčení, které spolu s ním sdílí řada realitních obchodníků: tuzemský development otázku cen v současné době akcentuje až příliš a naopak podceňuje celou oblast prodej, ať už jde o komunikaci s potenciálními kupci, schopnosti a dovednosti prodejců či organizaci distribuční sítě.

Ani v oblasti dnes populárních nízkoenergetických či pasivních domů a bytů ale není možné ignorovat převládající náladu a atmosféru na straně poptávky. „Díky důrazu na racionalitu architektonického řešení i stavebních postupů náš největší klient prodává byty v nízkoenergetických domech za ceny obvyklé v té které lokalitě,“ řekl M. Sladký. Podle něj se cenové konkurenceschopnosti v této oblasti výstavby dosahuje i tak, že pořízení některých úsporných technologií (např. fotovoltaické panely) je až na budoucím majiteli a nepromítají se tedy do prodejních cen developera.

Jak Martin Sladký, tak řada dalších účastníků diskuse upozorňovala na to, že cena i kvalita bytu jsou spojeny s úrovní architektury. Její roli ovšem nelze redukovat jen na vizuální efekty. Základním úkolem architekta je především v zajištění maximální funkčnosti - a i v zájmu přijatelných cen tedy například v racionálním rozvržení vnitřních dispozic bytu či společných prostor.

### Ceny: vysoké nebo nízké?

Z diskuse byla patrná i jistá ošidnost veškerých cenových úvah a prognóz. V Česku je komerční rezidenční výstavba z hlediska ekonomických statistik stále ještě novinkou a krátké časové řady neumožňují především potřebné komparace. Navíc stále nejsou k dispozici skutečně spolehlivé údaje. Problém je především v diferencích mezi cenami nabídkovými (které jsou často už samotným prodejcem „zpochybňovány“ nabídkou slev) a realizovanými. Jejich hloubku lze stále jenom odhadovat, a to značně nepřesně vzhledem k regionálním a kvalitativním rozdílům a koneckonců i skutečnosti, že každá nemovitost - rezidence je řadou svých parametrů originální.

Na jistý paradox cenového vývoje ve sféře rezidencí upozornil architekt Michal Šourek ze společnosti MSG holding: „Údaje z vyspělých západních zemí, například americký index Case-Schiller, ukazují, že ceny bytů jsou přes veškeré výkyvy v zásadě stabilní a v čase se příliš nemění.“ Podle něj ovšem právě v minulých desetiletích ceny reagovaly na v podstatě celosvětový prodejní boom prudkým vzestupem, po němž přišel zákonitě poměrně strmý pád.

Úvahám, kam až aktuálně probíhající cenová deprese může jít, se účastníci diskuse víceméně vyhýbali, stejně jako prognózám o jejich opětovém vzestupu v dohledné době. Nejspíš i proto, že pro optimistické vize v tomto ohledu zjevně není mnoho prostoru. Zatím sice jen proponovaná politika úspor ve veřejných rozpočtech se totiž nejspíš stane realitou - a její negativní dopad na kupní sílu české populace a následně i její „bytový“ nákupní apetit se asi stane skutečností, s níž český rezidenční development musí počítat už nyní. Problémy mu pravděpodobně způsobí i (byť zatím rovněž jenom deklarovaná) změna státní bytové politiky. Podle slov řady vládních představitelů napříště stát hodlá podporovat hlavně výstavbu nájemních bytů. Mj. i na základě teze, že u nás rozsah vlastnického bydlení už přesáhl únosné ekonomické i sociální dimenze. Hledání možností, jak trhu v těchto nikoli ideálních podmínkách nabídnout skutečně atraktivní ceny (a další výhody?), tedy v českém rezidenčním developmentu nepochybně musí a jistě také bude pokračovat.

**Dalšímu aspektu realizace developerského projektu, a to marketingu, konkrétně využití internetu a**

sociálních sítí, se bude věnovat diskusní setkání Stavebního fóra nazvané „Internet jako fenomén developerských projektů“ (9.6.2011 od 11 do 13 hod., hotel Jurys Inn Prague, Sokolovská 11, Praha 8). Více informací o programu diskuse a on-line přihlašovací formulář naleznete [na webu diskuse](#).

Foto: Chris Johnson

---

26.05.2011 10:00, SF / Petr Bým