

# Prokop Svoboda, Svoboda & Williams: Už nechceme naskakovat do rozjetých vlaků



Author: Petr Bým | Published: 01.10.2014

## Jak jde letos bytový luxus, řekněme ten za 70 000 korun a více za metr čtvereční plochy, na odbyt?

Dobře. Až máme strach, aby se trh jaksi nevyprodal. Poptávka sílí, nabídka ale nic moc. Jinak řečeno - pocítujeme lehký převis poptávky, kvalitní byty v našem segmentu začínají chybět. Čekáme, jak se toho developeři a hlavně vlastníci bytů - u nás second-hand převládá, to je základ našeho byznysu - chopí.

## Oč je dnes největší zájem? Lze vůbec ten váš kvantitou poměrně skromný segment nějak dále členit?

Určitě. Zcela specifickým segmentem jsou třeba kvalitní vily na Praze 6, když tou kvalitou míním hlavně slušný pozemek, a to kolem 2000 metrů čtverečních. To je segment, který nikdy nebyl nabídkou nijak zvláště sanován. Když se k takové vile dostaneme, obvykle už víme, komu dům prodáme, takové případy se zobchodují velmi rychle. Pak jsou tady například byty v konkrétních mikrolokalitách, zvláště populární je v současné době Pařížská ulice a její okolí. Velmi zvláštním subsegmentem luxusního bydlení jsou také speciality na Malé Straně, třeba velkoprostorové půdní byty, byty v nějakých věžích a podobně.

## S prodejem takových rezidencí asi není mnoho práce ...

V zásadě nikoli, ale vzhledem k limitované nabídce i poptávce někdy trvá nějaký čas, než se prodejce a kupec potkají. Naši klienti mají také velmi specifické požadavky. Nedávno jsme například řešili poptávku po bytu v už zmíněné oblasti Pařížská, zákazník ovšem vysloveně požadoval její okolí - bydlet přímo na Pařížské ulici mu totiž přišlo už příliš snobské. Dalo nám docela práci najít vhodný byt. Ale to jsou takové speciality. V zásadě se náš obchod soustřeďuje na centrum a jeho širší okolí, přičemž lidé poptávají především byty v dispozicích 2 + kk o zhruba 50 čtverečních metrech či větší 4 + kk o ploše 150 metrů.

# Obchod je vaše tradiční parketa, nedávno ovšem proskočily zprávy o vaší orientaci na samotný development?

V tomto ohledu nyní jdeme dvěma směry. Především jsme založili poradenské oddělení pro developery a také investory. Geneze jeho vzniku je jednoduchá. My nejrůznější analýzy, posudky, finanční rozvahy a marketingové strategie našim klientům poskytujeme už delší dobu - máme na to potřebné zkušenosti a know-how, myslím, že leckteré trendy dokážeme přechytit dříve než jiní. Donedávna jsme ale tyto služby „dodávali“ v rámci našeho standardního obchodního servisu. Jenže z toho nám vznikla maličká frustrace. Často se totiž klient s námi dlouho radil, získal od nás potřebné informace a podklady, aby se k nám pak otočil zády, zařídil se po svém a hlavně bez nás. Takže nyní poskytujeme už jen placené konzultační služby, proto jsme pro tyto účely vytvořili zvláštní oddělení.

## Jaký je ohlas?

Docela slušný. Našli si nás developeři i investoři privátní i institucionální. A především jsme rádi my - konzultace obvykle přerostou ve spolupráci obchodní a pro nás je mnohem lepší být u projektu od jeho počátků, než se k němu dostávat až ve finální fázi. Tohle nastupování do rozjetého vlaku často bylo více než obtížné. Co obchodník zmuže, když projekt má nějakou zásadní slabinu, třeba nevyhovující dispozice?

## Jste schopni poradit i v regionech?

V zásadě nikoli, takovou objednávku bychom nyní museli odmítnout, zatím v tomto ohledu zůstáváme jen v Praze. Ale nejspíš se to časem trochu změní. Už máme prvního zaměstnance v Brně, to se nám jeví jako perspektivní, takže nějaká expanze do regionů už tady vlastně je.

## Mluvil jste o dvou „developerských“ směrech rozvoje?!

Tou druhou je samotný development. Máme na tomto poli vlastní ambice, připravujeme se na vlastní projekt - zásadní otázkou je získání vhodného pozemku. Pro všechny další etapy developmentu máme dostatečné know-how my sami nebo nám vypomohou partneři. Jsme na trhu už takřka dvacet let, za tu dobu jsme nasbírali potřebných kontaktů více než dost.

## O jaké se má jednat byty, respektive rezidence?

Kvalifikovaně konzultovat můžeme od mainstreamu trhu až k jeho high-end segmentu. Náš vlastní development orientujeme tam, kde jsme nejsilnější, tedy do oblasti luxusního bydlení.

*Prokop Svoboda bude jedním z přednášejících na tradiční konferenci Stavebního fóra [REM Autumn](#), která se koná dne 23. října v pražském hotelu angelo. V panelu, věnovaném hlavně perspektivám rezidenčního trhu, kromě šéfa RK Svoboda & Williams vystoupí také Pavel Kühn z ČS, M. Soural ze společnosti Trigema a Štěpán Havlas z FINEPu.*