

Náš strategický zámer udržať sa v európskej špičke sa nemení



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 12.02.2009

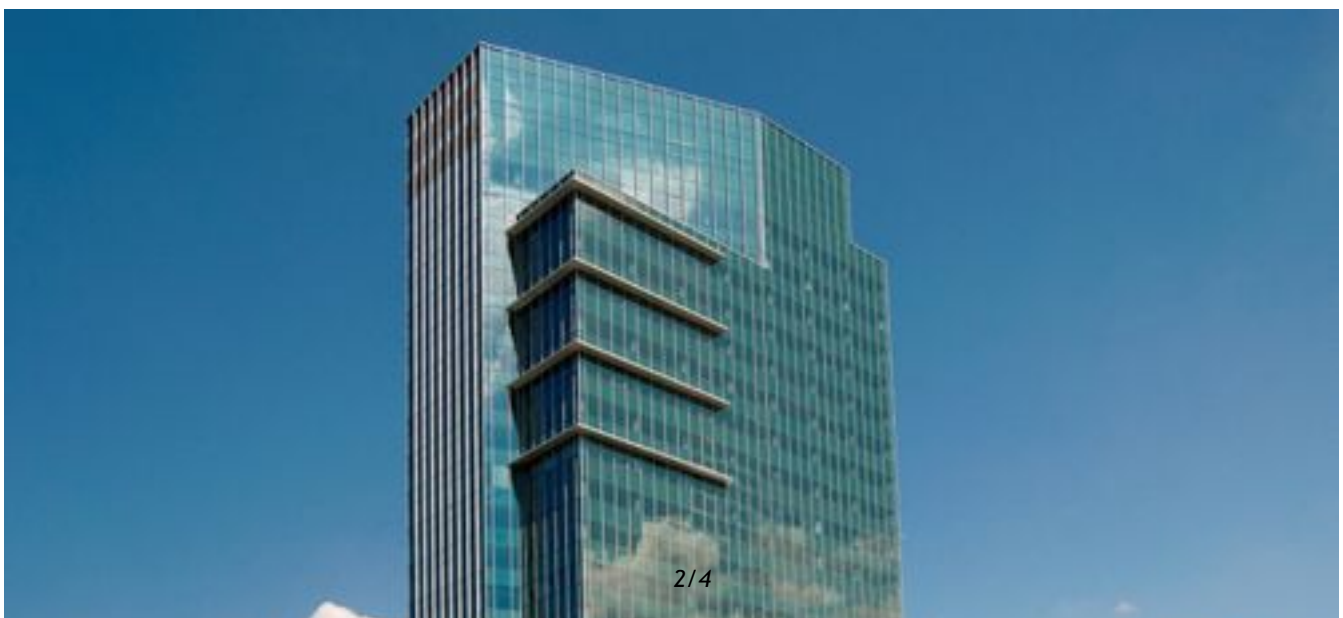
Ste údajne tretím najväčším developerom v Európe a spomedzi zahraničných prvým, kto vstúpil na slovenský trh (konkrétne projektom bratislavského nákupno-zábavného centra Polus City Center). Dajú sa takéto pozície či prvenstvá „vydokladovať“ tak, aby ich nespochybnili iní?

Kto iný? Laická verejnosť, konkurencia, potenciálni klienti? Dôkazné bremeno je predsa na strane, ktorá chce oproti verejne známej skutočnosti preukázať prípadný opak. My nemáme čo dokazovať. Vo všetkých 11 krajinách, kde TriGranit pôsobí, sa dajú ako „doklad“ klasifikovať práve ním zrealizované diela. Tu niet čo spochybňovať, veď len v Bratislave sú v mestskej časti Nové Mesto výsledky našich projektov denne na očiach verejnosti.

TriGranit mal a zrejme stále má výborné východisko na ďalšiu expanziu do realitného priestoru strednej a východnej Európy, vrátane obrovského ruského trhu, pre ktorý mal pripravený niekoľkomiliardový balík. Ako sa už na týchto zámeroch stihli odraziť stopy postupujúcej globálnej krízy?

Veľmi zodpovedne sme pristúpili k analýze možných dopadov a naša investičná politika sa prispôbuje reálnemu daniu na trhu. Chováme sa tak racionálne, ako sa dôvodne môže očakávať od subjektu, ktorý nakladá s prostriedkami akcionárov. Náš strategický zámer udržať sa v európskej špičke sa nemení.

Stavebné fórum.sk



Celkový doterajší objem investícií spoločnosti TriGranit na Slovensku predstavuje 222 miliónov eur, ktoré poskytli pracovné príležitosti pre 6000 ľudí. Nebojíte sa, že túto zásluhu, za ktorú vám ešte donedávna právom patrilo uznanie, môže najbližší makroekonomický vývoj prinajmenšom zrelativizovať?

Zvykne sa hovoriť, že čísla nepusia. Skutočnosti uvedené vo vašej otázke sú nezvratnými faktami v historicky jasne vymedzenej, ohraničenej dobe, a ako také mi pripadajú ťažko zrelativizovateľné.

Charakteristickým znakom projektov TriGranit na Slovensku aj v iných európskych krajinách je vždy multifunkčnosť, pričom okolo ťažiskového nákupného komplexu sa vinie množstvo funkcií s jednou dominantnou. V Bratislave kiná, v Budapešti klzisko, v Katowiciach však kaplnka. Ako prijala túto „symbiózu konzumu a viery“ katolícka cirkev, ktorá má v Poľsku už tradične silný vplyv?

Veľmi dobre, s uspokojením a porozumením. Na druhej strane, v rámci strategického uvažovania je pre našu spoločnosť charakteristické, že vo svojich projektoch vždy hľadá priestor na regionálne či domáce špecifiká. Dokončením diela sa totiž otvára ďalšia, nie menej významná etapa spolunažívania s domácimi inštitúciami - či už so samosprávou alebo s ďalšími zložkami štátnej správy.

Popri multifunkčných zariadeniach sa venujete aj administratívnejmu segmentu, kde - ako vyplýva z vašich propagačných materiálov - kladiete dôraz na kvalitné vybavenie v najvyššom európskom štandarde. Viacerí developeri však tvrdia to isté prízvukujúc: „Práve toto nás odlišuje od konkurencie na trhu!“ Niektorí sa už dokonca poponáhľali s vydávaním rozličných manuálov o atribútoch, ktoré má povinne obsahovať „pravé kancelárske áčko“.

Naša spoločnosť v reáli stavia a prevádzkuje „áčká“. O tom niet pochýb. Spokojnosť našich klientov je toho najlepším dôkazom. Bol by som vám vdáčný, keby ste mi taký manuál zaslali.



Vlani otvoril TriGranit v bratislavskom Novom Meste prvú fázu projektu Lakeside Park 01 -

administratívnu budovu triedy „A“, ktorú sám označil za „najvyšší štandard dostupný na slovenskom trhu“ a za „najprogressívnejšiu administratívnu výškovú budovu u nás“. Nič v zlom, ale je dosť pravdepodobné, že s takýmto hodnotením by ostatní kľúčoví hráči v oblasti developmentu kancelárskych budov na Slovensku asi nesúhlasili...

Vo vašej otázke, resp. v citácii je vystihnutá pravda. Ide skutočne o výškovú administratívnu budovu. Nepotrebujeme súhlas alebo nesúhlas kolegov z developmentu. Uvítali by sme však neprekračovanie základného etického kódexu podnikateľského subjektu vo všeobecnosti, aby sme si u klientely udržali dobré renomé. Čo mám na mysli? Každý developer, ktorý stavia a prenajíma, alebo iným spôsobom zhodnocuje projekt, by mal mať neustále na zreteli, že záujem a spokojnosť klienta je tou najlepšou referenciou. Ergo, mala by platiť latinská zásada „pacta sunt servanda - zmluvy majú byť dodržiavané“. Teda to, čo klientovi deklarujem v zmluve, mu musím aj v skutočnosti poskytnúť.

Krátka pauza či taktický útlm? Takúto otázku sme si položili pred vyše mesiacom v súvislosti s momentálnym tichom okolo rozsiahleho komplexu Lakeside Park, ktorý mal v konečnej etape (do roku 2013) ponúknuť približne 90 000 m² prenajímateľnej plochy. Môžete potvrdiť, čo sa v tejto chvíli podpisuje na pozastavení projektu, resp. posunutie termínov jeho realizácie - čakanie na zmenu územného rozhodnutia alebo skôr dopady svetovej finančnej krízy?

Je to súbeh faktorov. Podali sme návrh na zmenu územného rozhodnutia, ale na druhej strane, ako som už spomínal, veľmi pozorne skúmame dianie na trhu. A týmto skutočnostiam sa prispôsobuje aj investičná politika našej spoločnosti. Predpokladám, že mnoho ohlásených projektov v segmente office-ov sa v hlavnom meste realizovať nebude. Túto skutočnosť, keďže ju považujeme za hodnú zreteľa, registrujeme ako závažný faktor cenotvorby na budúce obdobie.

Foto a vizualizácie - TriGranit Development Corporation

12.02.2009 09:30, SF / Juraj Pokorný