

Jozef Šimek (GTC): Spomalenie trhu vnímame ako boj o klienta

Author: SF / Martin Gajdoš, jup | Published: 22.07.2009

Do akej miery ovplyvnili zmeny na realitnom trhu investičné zámery vašej spoločnosti na Slovensku?

Na aktuálnu situáciu a zmeny na trhu určite reagujeme. Hoci patríme medzi najvplyvnejších hráčov na stredoeurópskom trhu, dokážeme sa flexibilne prispôbiť aj lokálnym požiadavkám. Dôkazom je aj akvizícia budovy na Jarošovej ulici a naša ponuka B+ kancelárskych priestorov.

Vplyvom krízy sa spustil tvrdý boj o zákazníka. Aké zmeny ste v úsilí o vytvorenie konkurenčného náskoku podnikli?

Spomalenie trhu vnímame ako boj o klienta. Našou najväčšou devízou je, že sme kapitálovo silná spoločnosť s garanciami dokončenia projektu. Našími partnermi sú spravidla renomované a silné spoločnosti a banky. Ku každému projektu sme od začiatku pristupovali veľmi zodpovedne - a to tak z pohľadu dispozičných riešení a štruktúry bytov, ako aj ich nacenenia. Čiže sme nemuseli pristupovať k paušálnemu zlacňovaniu. Navyše, dokážeme ponúknuť klientovi nový produkt financovania bytu formou určitého nájomného (leasingu) s možnosťou odkúpenia za zostatkovú cenu po dvoch rokoch. To, myslím si, dostatočne reprezentuje našu finančnú stabilitu.

Prebieha výstavba rezidenčného projektu Vinohradis podľa avizovaného časového harmonogramu? Aký typ bytov tu patrí k najpredávanejším?

Ukončenie projektu je predpokladané v zmysle zmluvných podmienok a meškanie sa neočakáva. Dnes máme ukončený skelet a už čoskoro bude hrubá stavba. K najpredávanejším bytom z dlhodobého hľadiska patria dvojizbové byty a v tesnom závесе trojizbové. Dnes však evidujeme zvýšený záujem o väčšie, 4kk byty.

Okolie Vinohradisu sa však tak skoro nezastavia. Považujete ho za dostatočne atraktívne, alebo plánujete nejaké vylepšenia?

Už v súčasnosti predstavuje toto územie viac ako len atraktívnu lokalitu. Blízkosť lesa, krásne výhľady, dobrá dopravná napojenosť. Našou úlohou je vybudovať k tomu novú infraštruktúru a zároveň aj úpravu zelene a ďalšiu výsadbu, ktorá bude korešpondovať s architektúrou. Súčasťou budú aj dizajnérske detaily súvisiace s navigáciou a informačnými tabuľami v rámci tejto oblasti, ktoré dotvoria celkový výraz projektu.

Na Jarošovej ulici v Bratislave rekonštruujete aj už spomínanú administratívnu budovu, v ktorej vzniknú kancelárske priestory na prenájom s označením štandard B+. Bol jej nižší štandard prvotným zámerom alebo prehodnoteným rozhodnutím s prihliadnutím na aktuálnu situáciu na trhu?

Už len tým, že sa rekonštrukcia týka existujúceho objektu, musí ísť o štandard B. To „+“ za B-čkom znamená, že vybavením a technickým zabezpečením sa približuje k bežným kancelárskym budovám triedy A. Zároveň dokážeme ponúknuť atraktívne cenové podmienky pre nových nájomníkov, čo v dnešných časoch „optimalizácie nákladov“ považujeme za silnú konkurenčnú výhodu.

Vplyvom konkurenčného boja však extrémne - až na 10 eur - kleslo aj nájomné za kancelárske

priestory kategórie A+. Ako tomu prispôsobíte cenovú ponuku vo vašom projekte?

Určite dokážeme konkurovať A-čkovým budovám aj napriek tomu, že boli nútené znížiť nájom na 10 eur. Pokiaľ ide o kapacitu parkovania, súčasťou rekonštrukcie je aj vybudovanie parkovacieho domu, kde sa vytvorí ďalších približne 160 nových stojísk.

Chystáte v blízkom období aj iné investície na území Slovenska? Ak áno, v ktorom realitnom segmente?

V blízkom období nie. Dnes neplánujeme nové akvizície, hoci GTC má dostatok vlastných zdrojov, aby tak mohlo spraviť. Na druhej strane vidíme tu ešte priestor na výhodnejšie akvizície, ale tak o pol roka až o rok neskôr.

Aký vývoj realitného sektoru na Slovensku predpokladáte: kedy dosiahne pokles cien a predaja nehnuteľností dno?

Pokiaľ bude na Slovensku zdravý finančný sektor a banky budú naďalej poskytovať hypotekárne úvery, neočakávame nejaký výrazný pokles dopytu oproti súčasnosti. Výraznejšiu revitalizáciu trhu však predpokladáme najskôr v 2. kvartáli 2010.

Aktuálne dianie v našom realitnom developmente (a nielen v ňom) sa dá označiť aj ako „očista trhu“. Následkom krízy zanikne viacero spoločností a cieľom každej z nich je ostať v skupinke, čo prežije. Predstavuje tento jav pre vašu spoločnosť hrozbu, alebo to vnímate len ako príležitosť?

Patríme medzi najlikvidnejšie realitné spoločnosti sveta, predstavujeme silnú a etablovanú skupinu v medzinárodnom ponímaní. Súčasnú situáciu vnímame ako ozdravnú, z ktorej sa vykryštalizujú iba hráči, ktorí vnímajú realitný development ako dlhodobú aktivitu, a nie iba ako momentálnu príležitosť.

22.07.2009 09:17, SF / Martin Gajdoš, jup