

Klára Čvikotová (POSCA Slovakia): Kríza zabezpečí vyvážený vzťah predávajúci - kupujúci

Author: Mgr. Katarína Kešjarová | Published: 30.07.2009

Ako vnímate aktuálny stav developmentu na Slovensku - do akej hĺbky je podľa vás zasiahnutý krízou?

Development u nás zažíva veľmi ťažké obdobie. Vnímam to s každým zobudením sa do nového dňa. Súčasný stav na našom realitnom trhu vyvolalo viacero faktorov. V prvom rade alarmujúce správy o kríze, ktoré mu uškodili viac ako kríza samotná. Najmä spočiatku mali za následok všeobecný strach medzi ľuďmi a zníženie spotreby. Kúpa nehnuteľnosti je do veľkej miery pocitovým rozhodnutím, a preto ho pri náznaku neistoty človek automaticky odkladá. Faktor prechodu na euro a neistoty s tým spojenej postupne vymizol, lebo si ľudia uvedomili, že k žiadnej zásadnej zmene v cenách nedošlo. Na prelome rokov 2008 a 2009 však nastalo výrazné sprísnenie financovania zo strany bánk v spojení s nedôverou ľudí a nízkym počtom hlásených žiadostí o úvery. Postupne je čoraz viac viditeľná realitná bublina v niektorých segmentoch, z ktorých najviac vnímame fenomén „nadhodnotených“ starých bytov v Bratislave, ale aj v iných regiónoch Slovenska. Keď sa byty prestali predávať a ich ceny začali klesať, výrazne sme to pocítili i my - keďže klienti rátali s inými sumami na nové bývanie, ako boli v tom čase reálne za ich staré, najmä panelákové byty.

Do akej miery môže tento stav súvisieť s naplnením trhu?

Pozorujeme väčšiu opatrnosť klientov a dlhšie rozhodovanie o kúpe. Posledné mesiace sme v oblasti rezidentu - najmä bytov - zaznamenali drastický pokles ich záujmu a počtu zrealizovaných predajov. Menej výrazný pokles bol pri stavebných pozemkoch. Tieto sa predávajú pomalšie, ale pomerne kontinuálne. Nezaznamenali sme však naplnenie trhu - u pozemkov sme v roku 2009 zrealizovali celkovo 5 predajov z ponúkaných 17 stavebných pozemkov na individuálnu výstavbu pri Bratislave.

Podnikli ste už konkrétne opatrenia na zmiernenie či elimináciu dopadov krízy?

Áno, podnikli - najmä v oblasti výrazného zníženia niektorých nákladových položiek, revidovania určitých výdavkov, prerokovania situácie s partnerskou bankou či prehodnotenia spustenia nových projektov.

Na ktorý segment boli tieto projekty zamerané?

V príprave máme napríklad 250-bytový projekt v Trnave, ktorý má už právoplatné územné rozhodnutie. Tento sme však práve kvôli situácii na trhu dočasne stopli. Projekt je zameraný na strednú vrstvu, ale možno ho chápať aj ako prvé bývanie.

Uvažovali ste už vzhľadom na reštriktívnu úverovú politiku bánk aj nad inými spôsobmi financovania svojich projektov?

Prehodnocujeme aj ďalšie možné alternatívy, ale ešte sme sa pre žiadnu konkrétnu nerozhodli. Financovať developerské projekty výlučne z vlastných zdrojov sa nechystáme.

V súvislosti s krízou sa všeobecne očakáva, že hráčov na trhu donúti stavať kvalitnejšie. Nehrozí práve opačný efekt - že sa začne robiť lacnejšie a menej kvalitne?

Ťažko povedať. V posledných mesiacoch často počuť, že kríza vyčistí trh, obávam sa však, že tento efekt

nastane len krátkodobu. Keď sa akémukoľvek sektoru, vrátane developmentu nehnuteľností, začne opäť dariť, vstúpia do neho ďalšie firmy (vrátane tých, ktoré kríza povedzme zničila, alebo nových, s nulovými skúsenosťami - čo sa odrazí na kvalite developmentu). Dúfam, že po kríze sa bude stavať lepšie a klienti tak dostanú za svoje peniaze aj príslušnú kvalitu. Na druhej strane sa obávam, že pri nevyhnutnosti výrazne znižovať náklady, a tým finálnu cenu bývania pre klienta, sa niektoré firmy uchýlia práve k zníženiu kvality.

Ktorá oblasť realitného developmentu má v Bratislave a na Slovensku podľa vás najväčší rozvojový potenciál?

My sa venujeme výlučne rezidenčnému developmentu a myslím si, že ten má stále výrazný potenciál rozvoja tak v Bratislave, ako aj v ďalších regiónoch Slovenska. Podstatné však bude správne nastavenie projektu.

Očakávate ešte reprízu silnej konjunktúry trhu, akéj sme boli svedkami v rokoch 2006 až 2008, alebo je vaša prognóza iná?

Myslím si, že situácia zo spomínaného obdobia sa v rovnakej miere už nevráti (aspoň nie v dohľadnom čase). Verím však, že realitný trh sa postaví na nohy spolu s ostatnými sektormi hospodárstva - i keď zrejme v pozmenenej forme. Je potrebné, aby sme dosiahli vyváženejšiu situáciu medzi predávajúcimi a kupujúcimi. Extrém spred niekoľkých rokov, keď bol klient bábkou v rukách developera, ani naopak terajšia arogancia kupujúcich pri komunikácii s developerom nie sú v poriadku. Preto si myslím, že sa treba dostať niekam do stredu - do vyváženého vzťahu medzi predávajúcim a kupujúcim.

Čo by mali v čase recesie robiť aktéri nášho developerského trhu inak?

Developerský trh bude potrebovať sa poohliadnuť okolo seba a poučiť sa z chybičiek a hrúbok, ktoré boli napáchané. V našej oblasti je dôležité, že rezidenčné nehnuteľnosti sa už v posledných mesiacoch kupujú viac na bývanie a menej (takmer vôbec) ako investícia. Je potrebné prehodnotiť dispozičné riešenia, kvalitu realizácie a najmä zameranie obytných komplexov a zón tak, aby boli stavané pre ľudí, a nie ako „pomníky“. Najťažšou úlohou bude znovu získať dôveru kupujúcich, čo však čiastočne súvisí aj s prekonaním krízy a čiastočne s povedomím existencie krízy medzi ľuďmi. V tomto môže svoju úlohu zohrať aj štát - nepovažujem za reálne ani šťastné cielené podpory povedzme na bývanie, i keď pri správnom nastavení by to mohla byť cesta.

30.07.2009 08:00, Mgr. Katarína Kešjarová