

bnt se chystá na mnichovský EXPO Real

Author: SF / Petr Bým | Published: 30.09.2009

Jak ukázaly letošní výsledky canneského MIPIM i vídeňského Real Vienna, zájem firem z realitní sféry o tento způsob prezentace dosti opadl. [bnt](#) naopak pro Mnichov poprvé připravuje vlastní expozici - je to v dobách marketingových diet racionální krok?

Především je třeba říci, že nebudeme v Mnichově poprvé. Vzhledem k tomu, že na EXPO Real tradičně vystavují leckteří naši klienti, každoročně jsme veletrh navštěvovali, abychom se s nimi setkali i tam a samozřejmě se také seznámili s tím, co světem realit a developmentu hýbá.

Proč právě letos - kdy realitní trh prochází krizí, která zasáhla všechny jeho aktéry - se v Mnichově chcete zviditelnit více než v předchozích letech?

Na takovou otázku se přímo nabízí odpověď. Nechci ale opakovat optimistické fráze, které dnes slyšíte všude - řeči o tom, jak se firmě dobře daří, přenechám jiným. Na druhou stranu - expozice bnt na Expo Real samozřejmě má být jistým signálem směrem ke klientům stávajícím i budoucím. Nestačí mluvit o tom, že krizi zvládáte, ale musí to také být někde vidět. V tomto směru považujeme mnichovský veletrh za velmi dobře viditelnou událost. Řada někdejších vystavovatelů - včetně advokátních kanceláří - své zastoupení na veletrhu zrušila už loni. Myslíme, že pro naši prezentaci je to hodně dobrá doba. [bnt](#) je v oblasti střední a východní Evropy už velmi dobře etablovaná a naše expozice v Mnichově to bude hmatatelně prezentovat.

Čekáte tedy od Mnichova jenom, řekněme, public relations efekt?

Každá taková akce, jako je Expo Real, je dobrou, byť nikoli dokonalou ilustrací poměrů na trhu, trendů a také aktuálního i budoucího vývoje. I proto chceme v Mnichově být. Je zapotřebí chystat se na to, co přijde. Nejhorší snad už máme za sebou, ale to neznamená, že se nemusíme starat o to, aby náš byznys nezanikl a obstáli jsme i v těch příštích, podle mého hodně jiných časech.

Jaké změny na tuzemském realitním trhu očekáváte?

Doba dosti zbrklých nákupů komerčních realit, hlavně ze strany nemovitostních fondů, definitivně skončila. Trh byl hodně přehřátý, dost se spekulovalo, nakupovaly se objekty, které neměly ani teoreticky zajištěnou obsazenost, únosná míra rizika byla v případě mnoha kontraktů překročena. Investoři napříště budou mnohem konzervativnější, budou více sledovat jak celý trh, tak kvalitu konkrétních projektů. Někdejší boom se už nebude opakovat.

Hodně „pokrizových“ úvah se týká cen. Pozorujete v této oblasti nějaký pohyb?

To nikoli. My sice nejsme specializováni přímo na obchodní transakce, máme s našimi klienty z oblasti realit dlouhodobé vztahy, ale cenový vývoj samozřejmě vnímáme. A nějaký větší pohyb cen, prodeje za supervýhodné slevy jsme nezaznamenali. Zdá se, že majitelé komerčních realit problémům čelí spíše hledáním kapitálově silného partnera. Spojení PPF - ECM je typickým příkladem toho, jak dnes trh funguje.

Máte poměrně velkou „developerskou“ agendu - liší se její charakter od dob předkrizových?

Neřekl bych, že se změnil její obsah či podstata, ale patrné je jiné tempo. Projekty se posouvají vpřed o hodně pomaleji. Pokud se týká ostatních věcí - více je kauz, které nějak souvisí s finančními potížemi

firemní sféry. Hodně narostl počet konkursních kauz či případů vymáhání pohledávek.

30.09.2009 09:13, SF / Petr Bým