

# Developeri budú musieť počúvať viac svojho architekta a realitného konzultanta



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 18.11.2011

## Strednodobým faktorom dopytu demografia

Moderátor Roman Talaš z architektonickej kancelárie Siebert + Talaš vyzval na úvod panelistov, aby vyjadrili svoje očakávania, pokiaľ ide o najbližší vývoj trhu s bývaním, napríklad aj z pohľadu 200 miliónov eur, ktoré sú momentálne v bytovej výstavbe, a súčasných zhruba 3 000 nepredaných bytov.

„Osobne verím vlastnej skúsenosti s klientom. Tie projekty boli vyrábané v historicky inom kontexte, keď sa príliš nepozeralo na to, ako byty dispozične vyzerajú,“ povedal Martin Čapo z realitnej kancelárie Riešime bývanie. Trojizbový byt s výmerou 150 m<sup>2</sup> dnes už podľa neho nikto nekúpi. Zároveň, ako zdôraznil, existuje asymetria medzi Slovenskom a Bratislavou, kde stále pretrváva silný dopyt po bývaní. „Podľa môjho názoru rast aj pokles cien ovplyvňujú nálady a sentiment. Pokiaľ chceme ovplyvniť cenový vývoj pozitívne, musíme si povedať, že nebudeme robiť paniku,“ pokračoval Čapo. To, čo strednodobo ovplyvňuje dopyt, je podľa neho demografia. Ak sa aj cena nejakým smerom pohne, bude to pohyb len dočasný, pretože dopyt tu je.

„Ako architekt vidím problém v tom, že nepredané byty nie sú riešené dobre. Ďalším kameňom úrazu je mestské plánovanie, kde máme dostatok príkladov toho, ako sa to nemá robiť,“ pridal svoj pohľad Talaš s poukazom na projekt Vienna Gate. Tak ako jeho predrečník, aj on považuje za ďalší dôležitý faktor demografiu: „Bratislava rýchlo starne. Musíme sa rozhodnúť, či sa chceme rozvíjať. Ak nie, nebudeme stavať ani byty.“

## Ceny už ďalší prepád nečaká - udržia sa

„Pokiaľ vlastníci postavených budov nepôjdu na nižšiu cenu či dokonca pod cenu, tie byty nepredajú,“ domnieva sa prezident Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska (NARKS) Ľubomír Kardoš. Ako doložil, dlhodobý vývoj cien naznačuje, že po kulminácii cenovej krivky v piatom mesiaci 2008 začala táto medzioročne klesať o 4 percentá, čo sa týkalo najmä veľkometrážnych a luxusných kategórií. Investorovi dnes podľa neho diktuje banka: Ak nespustíš cenu, zoberiem ti objekt. „Nie je však pravdou, že ceny čaká

prepad - predpokladáme, že sa udržia a stabilizujú,“ očakáva napriek tomu Kardoš. Zároveň pripúšťa, že panika môže spôsobiť ďalšiu vlnu krízy.

„Ceny bytov klesajú už tretí rok. Za toto obdobie dosiahol pokles 15 % u novostavieb a 30 % u starých budov, no neplatí to pre každý projekt,“ vysvetľuje Filip Žoldák zo spoločnosti Herrys. Ako súčasne pripomína, predávajú sa najmä malé byty, ktoré sú na jednotku obytnej plochy drahšie. Pocit všeobecného poklesu podľa neho podporuje aj skutočnosť, že masa bytov, kde cena klesá, je väčšia ako počet projektov, kde cena stúpa. „V poslednom čase naozaj dochádza k optimalizácii ponuky bytov,“ skonštatoval predseda predstavenstva spoločnosti Gravitas, a.s. Peter Gerek, a doložil to aktuálnym pomerom počtu bytov dokončených a vo výstavbe 60:40.

## Norma môže odradiť investorov aj klientov

Na margo pripravovaných nových investícií Martin Čapo poznamenal, že tu treba spomenúť aj životný štýl, pod čím sa rozumejú projekty obsahujúce aj nejakú hlbšiu myšlienku, než je len cena za m<sup>2</sup> alebo dispozičné riešenie. „Developeri budú musieť počúvať viac svojho architekta alebo realitného konzultanta, ktorí môžu projekt urobiť úspešným,“ podotkol Martin Čapo.

Podľa Ľubomíra Kardoša treba projekt osadiť tam, kde nie je kolízia s neďalekými veľkými projektmi. „My sme ju v našich projektoch už dávno prekročili,“ podotkol na okraj novej normy o počte parkovacích miest na bytový dom. „Požiadavka, aby sa celá statická doprava presunula pod zem, vyvoláva tlak na developerov, aby oni riešili mestské potreby,“ postťažoval sa Kardoš. Pozemky dnes podľa neho majú koncept na osadenie stavby, ktorý však nezodpovedá zmenenej situácii.

Peter Gerek vidí problém v pozemkoch, ktoré predtým developeri vykúpili. „Ak je dnes priemerná cena parkovacieho státia v Bratislava 14 300 eur, u malých bytov to niekedy navyšuje cenu až o 20 percent, čo mnohí klienti nie sú schopní zaplatiť,“ upozornil Gerek. „Navýšenie stavebných nákladov podľa normy môže investorov odradiť, aby v tejto oblasti ďalej podnikali,“ poznamenal k tomu Filip Žoldák: „Asi by malo byť na rozhodnutí developera, či problém so statickou dopravou bude alebo nebude riešiť. V každom prípade by to nemal byť diktát samosprávy,“ vyjadril svoj názor Čapo. Podľa neho treba tlačiť na to, aby každá norma bola vždy na prospech veci.

## Tento rok je o efektívite výstavby a ponuky

„Poučili sme sa? Keď sa postavia byty, a teda všetci budú mať prácu, predajú sa?“ - položil k poslednému tematickému okruhu o vzťahu medzi stavebnou produkciou a predajom bytov otázku Roman Talaš. „Myslím si, že áno. Dopyt tu je, len je otázne, či budú aj nové projekty. Tento rok už nie je o kompromisoch, ale o efektívite výstavby a ponuky,“ zareagoval Filip Žoldák.

„Ešte v roku 2008 boli na každej križovatke žeriavy. Dnes ich už tolko nevidno - predávajú sa totiž len reálne byty. Developer v súčasnosti postaví rád aj rodinný dom, len aby sa na trhu udržal,“ ponúkol vlastný postreh Ľubomír Kardoš. Martin Čapo však predpokladá, že projektové financovanie bude ťažké aj do budúcnosti.

Spojiť územné plánovanie s rozvojom technickej infraštruktúry považuje za veľmi dôležitú tému Roman Talaš. Systém dvoch pečiatok (vyžadujúci súhlas k projektu zo strany mesta aj mestskej časti), ktorý je dnes zavedený, územné a stavebné konanie podľa neho len zdržiava a komplikuje. „Územný plán je dobrý vtedy, keď ho pochopí obyčajný, bežný občan,“ uzavrel Talaš prvý konferenčný panel.

Ilustračné foto - autor

