

Prokop Svoboda, Svoboda & Williams: Rezidenční trh je už v lepší kondici



Author: SF / Petr Bým | Published: 27.04.2012

Dlouhou dobu byla značka Svoboda & Williams spojována takřka výhradně s luxusními rezidencemi. Zjevně to už není pravda?!

My v tomto segmentu trhu působíme stále - když ponechám stranou úvahy o tom, co to vlastně rezidenční luxus je a jak ho definovat. Vedle toho ale máme už skoro dva roky subznačku feelHOME, která se zaměřuje na kvalitní dostupné, jinak řečeno levnější, bydlení. Pro rezidenční trh tedy máme dvě značky.

Aktivní jste ale i v oblasti komerčních nemovitostí.

To je důsledek krize. Na nás dopadla hned v roce 2007, kdy začaly problémy na hypotečním trhu USA. V té době se v Evropě vlastně ještě nic nedělo, jenže naše klientela - zahraniční investoři zejména z Británie a Irska, orientovaní na spekulativní nákupy - reagovala rychle a okamžitě se začala z trhu stahovat. Trh luxusního bydlení se tak v Česku i jinde ze dne na den do značné míry zhroutil. Museli jsme začít přemýšlet, co dělat, aby stroj zůstal v pohybu. A ten stroj v našem případě představoval dlouhodobě budovaný tým několika desítek lidí se stovkami kontaktů a obchodních vazeb. Nechtělo se nám ho rozpouštět.

Takže?

Začali jsme už zmíněným rozšířením našich aktivit v oblasti rezidencí. Hned ale bylo zřejmé, že jenom s tímhle nevystačíme, proto jsme začali prozkoumávat i sféru pronájmů komerčních nemovitostí. A objevili jsme docela perspektivní, ale opomíjený a ignorovaný segment zákazníků: střední a malé domácí firmy. Ty samozřejmě také potřebují kanceláře či sklady, ale jde o zakázky menší, v rozpětí 100 - 500 metrů čtverečních, a to je pro velké globální realitky s jejich korporátní klientelou nezajímavé. Ale zajímavý byznys to určitě je. My navíc disponujeme řadou kontaktů na management těchto menších společností - to je jakési vedlejší aktivum našich rezidenčních obchodů. Postupně se naše angažmá ve sféře komerce rozšiřovalo, dnes máme i samostatné investiční oddělení, které mimo jiné prodává i developerské projekty.

Po jakých komerčních realitách je dnes největší poptávka?

Jednoznačně jsou to kanceláře - v našem případě jde hlavně o pronájmy budov kvality B+ lokálním firmám.

Co pro vás z hlediska objemu transakcí komerční nemovitosti představují?

Hrubým odhadem tak jednu čtvrtinu, tři čtvrtiny dělá náš rezidenční byznys.

Mluvil jste o tom, že trh luxusních rezidencí se za krize zhroutil - jak vypadá v současnosti?

Poptávka se obnovuje, lidé totiž mění názory - zhruba v tom smyslu, že krize nekryje kvalita bydlení je výrazným parametrem kvality života vůbec. Pro řadu kupců byt už není jen investice, ale spíše součást životního stylu, projev nějakých emocí či přání. Chci tím říci, že bohatá klientela už tolik nehodnotí ceny jako spíše kvalitu toho, co se nabízí.

Kdo hlavně luxusní byty nakupuje?

To se zásadním způsobem změnilo. Dříve tři čtvrtiny našich zákazníků byli cizinci, dnes nás stejnou měrou zaměstnává domácí klientela.

Britští a irští investoři se tedy nevrátili?

I tady je všechno jinak. Z těch 20 - 30 % našich klientů, kteří pocházejí ze zahraničí, je dobrá polovina, tedy většina, Rusů.

Jací to jsou obchodní partneři?

Jednají na rovinu, jsou vstřícní, rozhodují se rychle a mají výbornou platební morálku. Oni jsou obvykle až demonstrativně slušní - vědí, s jakými předsudky a animozitou u nás musejí počítat. Ten proud arogantní ruské moci, který v Česku dobře známe, tito lidé rozhodně nepředstavují. Jsou to opravdu noví Rusové, studovali v zahraničí, mají rozhled. Nákup luxusního bytu v Praze či New Yorku je pro ně často jakýsi plán B. Mají totiž značné obavy z Putinem opakovaně deklarovaného záměru zakázat vývoz kapitálu z Ruska.

Jaký očekáváte vývoj cen - mluvím teď o bytech obecně?

Já myslím, že trh je v lepší kondici než před takovými čtyřmi lety. Tehdy ty dva tábory - prodejci a kupci - jen těžko nacházeli společnou řeč. Od té doby se ale všichni trochu vzpamatovali, obě strany musely ze svých představ trochu ubrat, obchody se proto začínají hýbat. Já pro tento rok počítám se stabilizací cen, nečekám žádné jejich výraznější pohyby a to je v dnešních poměrech pozitivní. Ona je ovšem otázka, jaké nebo kde ty ceny vlastně jsou. Trh se rychle diverzifikuje, o ceně už nerozhoduje jen lokalita a velikost bytu, ale jeho celková kvalita až po atraktivitu výhledu.

Podle některých názorů by se rezidenční trh v druhém pololetí mohl mírně oživit?!

Bude záležet na vývoji v Unii a dalších peripetiích dlužnické krize, také na úrovni inflace u nás i jinde. Ale toto všechno mohou trumfnout domácí banky. Pokud budou pokračovat v marketingových kampaních na podporu hypoték, nepochybně se ve veřejnosti či její části obnoví důvěra v realitní trh - a pak by nás zlepšení situace nepochybně čekalo.

Hodně se dnes u nás mluví o politice, reformách, daních - obvykle negativně. Jak to vidíte vy?

Celková politická nejistota a s tím související nestabilita podnikatelského prostředí nám samozřejmě nepomáhá. Už je snad na místě očekávat spíše pohyb směrem k větší jednoduchosti a transparentnosti, vypadá to ale bohužel přesně naopak. Na druhou stranu: přese všechno žijeme v liberálním ekonomickém systému - a kreativní podnikání si vždy najde svou cestu.

Diskusní setkání časopisu Stavební fórum, nazvané „Praha: ceny bytů opět rostou?“, se koná ve

čtvrtek 24.5.2012 od 11:00 do 13:00 hodin v Centru České stavební akademie (Nadace ABF),
Václavské náměstí 31, Praha 1 (registrace účastníků 10:30-11:00 hod.).

Program:

- Jak bydlíme?
- Deregulace - privatizace - nájem - vlastnictví
- DPH a ceny
- Druhé pololetí 2012: nový boom?
- Rekordní hypotéky?

Další informace a on-line přihlašovací formulář naleznete na [webu diskusí](#).

27.04.2012 09:02, SF / Petr Bým