

Martin Louda, SIDI: nabídka bytů v Praze je nedostatečná



Author: Petr Bým | Published: 17.09.2012

Vy jste taková zatím „jednoprojektová“ společnost - nejdříve Krásná Hůrka, teď ByTy Malešice. Zajímají vás vůbec změny, které se nyní chystají v oblasti územního plánování na pražské radnici?

Zajímají nás velmi, pro nás je to zásadní problém. A začíná to už územním řízením. Tady přicházejí ke slovu hlavně různá občanská sdružení, s nimiž se můžete dohadovat i několik let a pak raději projekt prodáte. Totéž platí pro řízení stavební. Trh se velmi rychle vyvíjí a je nutné jeho požadavkům náš produkt - tedy byty - permanentně přizpůsobovat. Každý developer by proto těsně před výstavbou ještě rád leccos změnil, od projektu ke stavbě uplyne přece jen hodně času. Jenže to je skoro nemožné. Pod tímto zorným úhlem hodnotíme i případné akvizice.

Mluvíte o nákupu projektů?

Ano. Pokud vidíme, že by projekt vyžadoval zásadní změny, nekoupíme. A právě takových projektů je v Praze hodně.

Takže v tuto chvíli neplánujete nic nového?

Ale ano, máme vytipovaný jeden projekt, poměrně veliký, jde o více než 500 bytových jednotek. Ale věci jsou v jednání, teď vám k tomu více neřeknu.

Tak se vraťme do současnosti. Jak se vyvíjí ByTy Malešice?

První fáze je pět měsíců před dokončením, celkem je to 286 jednotek a 200 je už prodáno. Prodávají se rovnoměrně všechny typy bytů, nejvíce dvoupokojové, což jsme předpokládali a také je jich nejvíce. Trochu nás překvapil zájem o byty velké, s výměrou nad 120 metrů čtverečních. A velmi dobře se prodávají i komerční prostory, těch je zhruba 2 500 metrů a prodána je polovina. Kupují je investoři, kteří je budou dále pronajímat.

Ještě k těm bytům - velká váha se dnes na rezidenčním trhu přikládá zahraniční klientele?!

Tady v Malešicích jde takřka bez výjimky o domácí zákazníky. Je to diametrálně odlišné od prodeje Krásné Hůrky - tam si přibližně polovinu koupili rusky mluvící klienti. Je to oblast, kde je silná ruská komunita, a také metro. To je pro tyto zákazníky také nanejvýš důležité, z domova jsou zvyklí na spolehlivost podzemní dráhy a naopak ošidnost dopravy osobním automobilem. Vzhledem k okolnostem jsme v Malešicích takovou klientelu ani nehledali.

Projekt ByTy Malešice má i druhou fázi - jak je načasována?

Úplně hotovo by mělo být na podzim 2014. Výstavbu druhé etapy, zase zhruba dalších 264 jednotek, začneme co nevidět, ještě před kolaudací první, takže budeme najednou nabízet celkem 550 bytů. Myslíme si a spolu s námi i UniCredit Bank, která celý projekt financuje, že si to můžeme dovolit. Každý měsíc prodáme deset bytů.

Poptávka není příliš silná. Čím se chcete odlišit od ostatních, nabídka je opravdu široká a rozsáhlá?!

Musím na prvním místě zmínit cenu. My jsme mírně pod úroveň střední třídy, prodáváme metr bytové plochy za přibližně 40 000 - 50 000 korun bez DPH. Ale máme za to, že zároveň nabízíme větší přidanou hodnotu než je ve střední třídě obvyklá.

??

Zajímavá lokalita nedaleko centra, slušná dopravní obslužnost, dobrá vybavenost. Za stejné ceny, za jaké prodáváme v Malešicích, se podle našich průzkumů prodávají v tomto ohledu projekty spíše horší, třeba dále od středu města. Projekt samotný má kvalitní architektonické zpracování. Jde nám hlavně o to, co je společné, co je hned vidět, ale co klient může jen těžko ovlivnit - zeleň, fasády, vstupy. Třeba na ztvárnění domovních vstupů jsme dokonce vypsalí soutěž, s hlavním architektem, což je ateliér CASUA, jsme se na tom dokázali dohodnout. To nebylo snadné, do jejich práce bude zasahovat jiný architekt. Mimochodem - ohlas to má více než slušný, hlásí se nám mladí architekti i renomované ateliéry. Když to shrnu, my nemůžeme a ani nechceme na trhu bojovat cenou, spíše tím, že i v detailu projekt více promýšlíme.

Dobry produkt je také třeba dobře prodat - a tady u nás situace není ideální. Jak to řešíte vy?

Prodáváme si sami. Máme sice spolupráci s některými realitkami, ale ty prodají sotva desetinu bytů. Já se nechci chlubit, ale obchod snad umíme o trochu lépe než ostatní. Vybudovali jsme atraktivní prodejní místo přímo na stavbě, jsme tu každý den od devíti ráno do osmi večer, prodáváme i o víkendu. Hodně jsme se také věnovali vizualizacím - pokud prodáváte z papíru, klient si vlastně kupuje obrázek za několik milionů korun. Nelitovali jsme proto vyšších nákladů, které si naše vizualizace vyžádaly.

Zdá se, že ani v době přetlaku nabídky není tak těžké se odlišit.

Víte, ona hlavně ta nabídka není tak silná. Statistiky sice mluví o tisícovkách volných bytů, ale jděte si koupit byt. Pokud máte nějakou konkrétnější představu - a jste také náročnější, což je pro současný trh realita -, pak zjistíte, že nabídka není dostatečná ani zdaleka. Já vlastně nevím, kde ty tisíce volných bytů jsou, ale určitě u nich bude něco špatně - lokalita, cena či doprava. Jsou prostě zastaralé, jak jsem už říkal, poptávka se rychle mění a dnes mají lidé o svém bydlení hodně jiné představy, než měli třeba před čtyřmi pěti lety. Chtějí víc ve všech ohledech.

Platí to i pro „energetickou“ kvalitu? Zdá se, že v nějaké podobě se s unijním imperativem „nearly zero“ bytových domů budete muset vyrovnat.

Já to neberu vážně. Myslím si také, že Unie má větší problémy než spotřebu energie na topení v bytech. My bychom pochopitelně nízkoenergetické nebo dokonce pasivní domy dokázali vyprojektovat i postavit, ale jak se s tím vyrovnají kupující? Ony ty směrnice a normy - mluvíme o hluku, osvětlení, ale také třeba o garážových stáních a jejich povinné výšce 2,60 metru - vůbec všechno dost prodražují a komplikují. Situace ekonomická je ale taková, že lidé ani za byty nechtějí platit více než dříve. Je to přesně naopak.

17.09.2012 08:33, Petr Bým