

Marcel Soural, Trigema: expanze na rezidenčním trhu dnes není možná



Author: Petr Bým | Published: 25.09.2012

Opakovaně jste pražskému bytovému trhu předvídal jakýsi bat'ovský výprodej - jednorázové a razantní snížení cen v zájmu přežití jejich majitelů, tedy developerů. To se ale nestalo?!

Ale stalo. Někteří developeři snížili ceny v řádu statisíců nebo dokonce milionů korun. To jsou hodně dramatické slevy. Je to ovšem postupné, nebylo to najednou, trh tvoří řadu subjektů, nikoli jen jeden Baťa.

Dokážete díky svým statistickým šetřením tu slevu definovat v nějaké průměrné hodnotě?

Průměrná cena v aktuálně nabízených projektech je nyní podle našich statistik o 1 200 Kč na čtvereční metr nižší než před šesti měsíci.

Přetlak nabídky je značný. Ale podle některých názorů je vlastně slabá - když se mluví o kvalitě, tedy o lokalitě, architektuře, dopravě, vybavenosti atd., nikoli jen ceně.

Jasně, to je pravda. Proto se hodně bytů neprodává. A skutečně kvalitní byty také proto jdou na odbyt slušně - a za dobrou cenu i pro developera. Současná nabídka bytů v Praze je trochu monotónní. Odhadem tak pro 80 % je jediným parametrem kvality nízká cena, o kvalitách jiných bych nerad mluvil. Ale to je také příležitost - skoro úplně například chybí velké byty.

Nicméně se prodává - a snad o něco více než loni?!

To je sice pravda, v prvním pololetí se prodalo možná o 150 bytů více, možná ten meziroční vzestup dělá 10 %, ale to je na úrovni statistické chyby. Nějakým zásadním způsobem se obchod s byty v Praze nezměnil ani letos, žádné skutečné oživení neregistrujeme.

Jak odhadujete výsledky za celý rok?

My jsme už v lednu predikovali nějakých 3 800 - 4 200 prodaných bytů. A v tomto intervalu to nejspíš bude, pravděpodobně v jeho spodní polovině, žádný zázrak.

Rezidenční trh sice „stojí“, ale Trigema - zdá se - spíše expanduje. Co vás k tomu vede?

Snad by šlo mluvit o expanzi, ale nikoli v oblasti rezidenčního developmentu. Tam dnes expandovat nelze. My se proto v posledních letech naši produkci bytů snažíme udržovat na stabilní úrovni 50 - 100 bytů. Protože ale samozřejmě chceme růst, diverzifikujeme. To mluvím o našem sportovním areálu Monínec, kde jsme právě investovali 100 milionů do rekonstrukce hotelu. Nadějně to vypadá i v našem vědeckotechnickém parku v Roztokách. Na spadnutí je výstavba druhé fáze, kterou bude představovat 5 000 metrů čtverečních užité plochy. Doufám, že na podzim začneme.

Pro rezidenčního developera dosti nezvyklé aktivity.

Podívejte se, jediný problém je až na konci: musíte si odpovědět na otázku, zda-li to zařízení jste schopni provozovat nebo prodat. A pokud jste si jisti, že ano, pak už je to jednoduché. Musíte výstavbu profinancovat, postavit a připravit - když to beru v opačném pořadí. Tyto fáze jsou v podstatě totožné s „normálním“ developmentem, to umíme.

Vraťme se k rezidencím. Trh je trochu zamrzlý, hodně se proto uvažuje o marketingu. Jak je to u vás?

V širším slova smyslu považujeme za marketing vše, co lze udělat pro zvýšení zájmu o naše produkty. Nejde tedy jen o reklamu. Začít je nutné už podrobným zmapováním trhu. Co a proč se dobře prodává, co naopak má odbyt slabý. Myslím, že to nedělají všichni, za marketing se obvykle považuje až ten takzvaný marketingový mix, tedy reklama, mediální aktivity, PR akce a podobně. To všechno my samozřejmě také děláme. Podstatné ovšem je, že všechno neustále analyzujeme. Permanentní sledování relací mezi náklady na tyto aktivity a úrovní prodeje považujeme za nutnost.

Je to vůbec tak složité? Neplatí i na rezidenčním trhu: dobré zboží se prodává samo?

Ono je ale dost složité ukázat trhu, že váš produkt je dobrý, ukázat to tak, aby to potenciální zákazníci poznali.

Vy si často stěžujete na nestabilní podnikatelské prostředí. V tomto

směru se ale právě letos hodně událo - nevyhovující normy postupem doby mizí, máme už nový občanský zákoník, novelu stavebního zákona a „energetického“ zákona, chystá se nový katastrální zákon. Jak to vnímáte?

Pozitivně. Je dobře, že se něco děje. Špatné ale je, že u nás ty změny jsou obvykle jaksi kontinuální. Přejde nějaká novela, ale sotva začne platit nebo dokonce ještě dříve, už přijde nějaký chytrák a hází do toho vidle. Takže sotva se to naučíme my i úředníci, už je zase všechno jinak. Bylo by dobré, kdyby v tom všem bylo více stability, aby zákony i další právní předpisy platily aspoň dva tři roky.

Máme také novou koncepci bydlení do roku 2020. Přinese to podle vás nějaké oživení bytovému trhu či developmentu?

Víte, já to četl dvakrát, ale žádnou skutečnou koncepci či vizi jsem tam nenašel. Ten dokument nedefinuje žádný cíl, žádný výhled toho, jak by se mělo v Česku bydlet v roce 2020. Jedinou koncepční věcí je, že bytovou výstavbu už stát nebude podporovat dotacemi, ale jen revolvingovými úvěry. A to je opravdu málo. Stát zjevně není schopen ani pro oblast bydlení nadefinovat, co země bude potřebovat za pět, deset či dvacet let. Bohužel se tak opakuje to, co se děje třeba ve školství. Na každém rohu vyrostla univerzita a politici tvrdili, že to ostatní „ureguluje“ trh. Takže dnes máme opravdu hodně doktorů přírodních věd, sociologů a kunsthistoriků, ovšem není pro ně práce. A na druhou stranu tady nejsou řemeslníci a inženýři, prostě lidi do prvotní výroby. To je chyba, stát si platíme právě proto, aby definoval budoucí potřeby, vytvářel koncepce a také podmínky k jejich naplnění. Náš stát to bohužel nedělá - a proto všichni a všechno žijí jen pro dnešek.

25.09.2012 07:30, Petr Bým