

Glosář Tala Groznera: Development by měl přinášet užitek celé lokalitě



Author: Tal Grozner | Published: 21.11.2014

Její zastupitelé vědí nejlépe, co obyvatelům schází, zda jsou to restaurace, obchody, zeleň nebo mateřská škola a na tyto a podobné potřeby místních by měl být developer schopen reagovat. Prostě by neměl je „postavit a odejít“. Měl by také přispět ke kultivaci lokality a tím i zlepšení života nejen svých klientů, ale i stávajících obyvatel. Vynaložené úsilí a náklady se developerovi vrátí v úspěšných prodejkách a spokojených klientech. Vzpomínám například, jak každý zájemce o byt v projektech Kejrův Park I a II obdivoval krásné okolí revitalizovaného Hořejšího rybníka - na tom jsme spolupracovali s městskou částí Prahy 9. Stačilo jen, aby zájemce o byt dorazil na prohlídku, a bylo prodáno.

Už nejde jenom o byt

Z našeho pohledu jsou navíc pryč doby vysoké poptávky po menších bytech 1+kk a 2+kk, které doslova „frčely“ před pár lety. Jako investice se sice kupují stále, ale silná generace tzv. Husákových dětí, pro kterou byly ideálním bydlením do začátků, už odrostla a její potřeby se změnily. Právě jim jsme v jednom našem projektu nabídli nejen větší byty, ale i cyklostezku a sportoviště pro dospělé i děti. Vyplatilo se to. Priority rodin s dětmi jsou totiž specifické - většinou jsou silně motorizované a blízkost centra pro ně tedy není rozhodující. Naopak nejdůležitější kritéria pro výběr bydliště pro ně jsou hlavně pocit bezpečí a kompletní občanská vybavenost, která tolik chybí v dříve oblíbených satelitech. Není tedy divu, že v posledních dvou letech pozorujeme až dvojnásobný nárůst poptávky po větších bytech v našich projektech, u nichž ovšem dbáme na kvalitu jejich širšího okolí. Především mladé páry a rodiny s dětmi, které dnes patří k nejsilnějším klientským skupinám rezidenčních developerů, oceňují možnosti volnočasových aktivit. Nová cyklostezka, beach-volejbal, minigolf a dětská hřiště přilákaly mnoho rezidentů Kejrůva Parku. V prostorech podzemních garáží je tady navíc k dispozici dvanáctimístné 3D kino s dětským koutkem a malým barem. Současný kupující se zkrátka už nabažil strohé bytové výstavby uvnitř nebo vně města, nyní hledá zeleň a zábavu nedaleko svého bytu. Cyklostezky, promenády, kavárny a obchody přitahují klienty mnohem víc než pouhé „noclehárny“ s kuchyní zdarma ke koupi bytu.

Hledání konkurenční výhody

Proto v našem posledním projektu už stavíme nejen byty, ale také třeba 500 metrů asfaltové cyklostezky a na ní cvičební hnízda pro děti, dospělé i seniory. Součástí projektu bude také menší komerční centrum s restauracemi, obchody a mateřskou školou. A na pozemku mezi první a druhou etapou výstavby plánujeme centrální náměstí, které opět nabídne prostor pro společné setkávání.

Trend zvelebování celé lokality bude v budoucnu určitě ještě výraznější, a to především u větších projektů, v nichž se nadstandardní investice snáze rozpustí v nákladech. Naopak malé projekty nemají šanci takové vlastně „neproduktivní“ náklady pokrýt, jakkoli pro developera takové zpestření znamená konkurenční výhodu a přispěje k budoucí spokojenosti klientů. Snažíme se tím řídit. Samozřejmě - těžko můžeme v projektu vybudovat deset tenisových kurtů nebo fotbalové hřiště, ale chceme místa pro různé aktivity klientům nabídnout alespoň v menším měřítku.

Autor je ředitelem společnosti Star Group.

21.11.2014 08:40, Tal Grozner