

Slovenský development a realitný trh španielskymi očami



Author: Redakce Stavebního fóra | Published: 09.07.2007

Verím, že každý jeden z developerov, ktorí u nás pôsobia už nejaký ten rôčik, má na stovky rôznych (i kuriózných) zážitkov. Odvtedy čo sme na Slovensku začali pred rokom a pol pôsobiť prostredníctvom 100% dcéry našej (španielskej) stavebno-developerskej spoločnosti CONSTRUCCIONES POSCA, S.L., máme podobných „historiek“ naozaj veľa. Keď si spomínam na prvú návštevu predstaviteľov španielskej spoločnosti, prvé „zamilovanie sa“ do Slovenska a možností, ktoré im ponúkal náš realitný trh, bolo to porovnateľné so Španielskom pred 10-15 rokmi. Čo však treba podotknúť, u nás je tempo dobiehania prudko zrýchlené, čerpajúc pritom mnohokrát zo skúseností západných krajín.



Berúc do úvahy veľkosť našej firmy, Slovensko bolo ideálnym rozhodnutím. Väčšina väčších španielskych developerských spoločností sa totiž orientuje predovšetkým na podobne veľké trhy, ako je ich domáci, sústrediac sa pritom na Poľsko a Bulharsko. Následkom je, že vo Varšave pôsobí 20 španielskych developerov, ktorí sa bijú o ten istý pozemok, toho istého architekta, atď. Naša spoločnosť naopak vidí veľa možností na Slovensku, sústrediac svoju pozornosť predovšetkým mimo Bratislavu, na obce pri Bratislave a najmä mestá v regiónoch, ktoré zatiaľ nie sú pre veľké developerské spoločnosti až natoľko zaujímavé, no dopyt po novom bývaní je v nich evidentný a kúpyschopnosť postupne dosahuje potrebnú úroveň.

Keď by som mala spomínať úplne prvé dojmy spoločníkov firmy POSCA na Slovensku, bol to najmä úžas pri pohľade na naše panelákové sídliská a veľký otáznik čo sa s týmito sídliskami bude diať v budúcnosti. Bol to záujem, ktorý v nich vzbudil náš otvorený urbanizmus a jeho úplne odlišná koncepcia od tej ich. Bolo to zistenie, že nie len vo Valencii, odkiaľ pochádzajú, poznajú dlhé kolóny áut v rannej špičke, u nás spôsobené dlhodobo zle riešenou dopravnou infraštruktúrou dobiehajúcou súčasné problémy a zabúdajúcou

na budúcnosť a trend zvyšovania počtu automobilov. Bolo to prekvapenie, že náš trojizbový byt je u nich len dvojizbovým, pretože za izby počítajú len spálne. Bolo to konštatovanie, že špekulanti a podvodníci sú hádam všade, Slovensko nevyvímajúc.



Prvé dôležité stretnutie? Banky. Generálny riaditeľ spoločnosti, p. Bruno Navarro Tomás, hneď na začiatku vysvetlil prečo. Jednoducho pri projektovom financovaní je to ako uzavretie manželstva s danou bankou. Podobností je tam vraj naozaj mnoho. Musím priznať, že väčšina stretnutí a prvotných rokovaní v bankách bolo pre nás príjemným prekvapením, pretože sme neočakávali takú úroveň priblíženia tomu, čo spoločnosť v Španielsku považuje za štandard - tak z hľadiska profesionality bankárov, ako najmä z hľadiska obchodného nastavenia podmienok projektového financovania. Prekvapenie? Možnosť komunikácie v španielčine. Až na výnimky sa v každej banke, s ktorou sme komunikovali našiel človek, ktorý hovoril plynule španielsky. Treba uznať, že to v mnohom rúca bariéry. Na druhej strane stálo i jedno nedávne negatívne prekvapenie od banky, kedy po niekoľkomesačných rokovaníach a nastavovaníach projektu podľa určitých požiadaviek a parametrov došlo ku schváleniu podmienok diametrálne odlišných od indikatívnej ponuky, s niekedy až protichodnými odôvodneniami, a samozrejme pre nás neakceptovateľných. Na takéto jednanie banky zrejme nie je zvyknutý žiaden developer, nech je z akejkoľvek krajiny. Našťastie sú tu i banky, v ktoré máme plnú dôveru. Ľudí, s ktorými sme sa stretli považujeme za skutočných odborníkov vo svojom odbore a čo je v tomto momente najdôležitejšie, máme v nich, i banku, ktorú zastupujú, plnú dôveru.

Keď sa však ešte vrátim na začiatok, nedá mi nespomenúť si na prvé rokovania so slovenskými subjektmi a taktiež priamo s majiteľmi nehnuteľností, ktoré nám v priebehu jedného dňa štyrikrát ponúkli ten istý „kúzelný“ projekt, ktorý ponúkajú už veľmi dlho každému cudzincovi, ktorý sa objaví v ich dverách. Našťastie, v ďalších dverách nám ponúkli iný „čarovný“ projekt, s podčiarknutím faktu, že nejde o taký podvod akým je projekt spomínaný pred chvíľou, čím sme za pár hodín ušetrili čas a peniaze.

Naším prvým projektom, pod hlavičkou firmy POSCA Slovakia (ako dcérskej spoločnosti CONSTRUCCIONES POSCA) bola maličká zóna 18 rodinných domov v jednej dedinke pri Bratislave. Pri úvodných rokovaníach s firmou, ktorá predávala už rozparcelovaný pozemok s komplet infraštruktúrou nám prezentovali harmonogram postupu prác. Keďže to boli architekti, ponúkli nám aj projekčnú a inžiniersku činnosť. Podľa harmonogramu sme k dnešnému dňu mali mať minimálne pod strechou všetky domy. To by však nemohlo dôjsť k niekoľkomesačnému sklzu v odovzdaní projektov i vo vydávaní stavebného povolenia.

Vo všeobecnosti možno povedať, že zatiaľ sa u nás Slovensko zapísalo na mapu prevažne pozitívne. Po roku prítomnosti realizujeme prvý projekt (pod hlavičkou JV s malou slovenskou stavebno-developerskou firmou) a v príprave máme ďalšie tri. Od začiatku rátame s „bežnými projektovými komplikáciami“ a občas natrafíme na tie nepredvídané. Zatiaľ sa našťastie podarilo vždy i tieto vyriešiť. Ešte i po dlhom čase občas natrafíme na rozdielnosť v systéme alebo na iný uhol pohľadu, čo však možno nevyplýva len z odlišnosti pôvodu, ale mnohokrát jednoducho z individuality každej osobnosti a každej firmy.

Autor: Klára Čvikotová, POSCA Slovakia, s.r.o.

