

Marcel Sural, Trigema: Bat'a zlevnil o 50 % - a přežil

Author: SF / Petr Bým | Published: 12.05.2010

V III. etapě vašeho projektu Barevné Letňany jste oproti té I. průměrné ceny metru bytové plochy snížili z 50 000 na 42 000 korun vč. DPH. Jak jste to dokázali?

Díky naší holdingové struktuře jsme dokázali ceny stavebních prací snížit o 15 - 20 %. Také jsme se mírně uskromnili co do výše naší marže.

Zmínil jste váš holding. Jeho součástí jsou společnosti specializované na development - stavebnictví - prodej - správu nemovitostí. Takže vaše developerská společnost přinutila vaši stavební společnost, aby šla s cenami dolů?

Ale tak to nefunguje. Naše stavební firma v rámci holdingu působí jako generální dodavatel se schválenou marží na stavební práce. A ten hledá nejvýhodnější subdodavatele. Proto jsme schopni kontrolovat ceny až po tu příslovečnou cihlu a hodinovou mzdu stavebního dělníka. My v naší stavební společnosti nezaměstnáváme přímo výrobní pracovníky, začínáme na úrovni mistra a stavbyvedoucího.

Jaké to má výhody?

Odstraňuje to tradiční antagonismus zájmů, to negativní jiskření mezi developerem a generálním dodavatelem stavebních prací. To je vždy boj o to, kdo jak velký kus si z krajíce utrhne. U nás tato rozdílnost zájmů odpadá - krajíc máme společný, všichni máme jednoho klienta, jeden produkt a stejný cíl. Projevuje se to i na kvalitě, tedy ve prospěch zákazníka. Když bytové domy sami stavíme, prodáváme a pak spravujeme, byli bychom sami proti sobě, kdybychom v kterékoli části něco ošidili. Není to takové to krátkodobé myšlení, které v developmentu v minulosti převládalo: rychle postavit, rychle prodat, rychle zbohatnout a pryč. My chceme, aby se k nám naši zákazníci vraceli.

V tom vašem takřka kompletním holdingovém kolečku jsem postrádal architekta. Ten, respektive jeho práce není pro kvalitu podstatná?

Samozřejmě, že je. My také dlouhodobě spolupracujeme s ateliérem architekta Daniela Smitky. To je sice samostatná jednotka mimo holding, ale to má jen formální význam, skoro lze říci, že je také naší součástí. I tady proto funguje společný zájem a zpětná vazba, která je po doplnění požadavků získaných od klientů převedena do projektu již v přípravné fázi. Každý náš projekt má pak vyšší architektonickou a užitnou kvalitu než ten předchozí.

Oceňuje to zákazník?

To je těžká otázka. Nákupní zkušenosti klientů nejsou většinou velké, byt si kupují obvykle jedenkrát či dvakrát za život. Myslím, že klienti zatím přece jenom více přihlíží k ceně bytu a k lokalitě, než k rozdílům mezi dobrou a špatnou architekturou. Zvláště v dobách boomu se kupovalo všechno. Tuzemský development zatím ke kvalitě architektury příliš tlačěn nebyl. Ale to neznamená, že u nás nevznikají projekty se slušnou architekturou.

Změní se to, bude jich víc?

Dnes je těžké cokoli předpovídat. Věřím, že tomu tak bude. Současný stav je neudržitelný, hlavně ty uniformní nálety stovek bytů v jedné lokalitě, to se už doufám stavět nebude.

Zatím se ovšem zdá, že poptávka vnímá především cenu. Nakonec - i vy ji snižujete?!

Ano, dnes to na trhu vypadá přesně takhle. Musí se prostě vyprodat ty dva tři tisíce bytů v zatím prázdných novostavbách, pak možná ještě několik tisíc těch, které se právě v této době dokončují. To je ohromná zásoba. Ale není to jen velký převis nabídky, který ceny tlačí dolů. Myslím, že řada developerů bude stále více pocítovat akutní potřebu hotovosti. Někteří mají v projektech vázáno příliš mnoho finančních prostředků, budou potřebovat je uvolnit.

Plošné snižování cen tedy bude v nejbližší době pokračovat?

To není a nebude nějaké všeobecné zlevnění bytů. Bude záležet na lokalitě, na kvalitě projektu a také na aktuální potřebě developera inkasovat z prodeje. Podle toho se budou ceny vyvíjet.

Dnes se mluví o 10 - 30 % poklesu cen. Kam až to může jít?

Podívejte se, Baťa v krizi ceny svých výrobků, kterých měl plné sklady a které nikdo nechtěl, jednorázově snížil o 50 %. Samozřejmě to krátkodobě byla nemalá ztráta - ale přežil a nakonec ovládl celý trh. Předpokládám, že někteří developeři budou stát před stejnou volbou: zlevnit a přežít, nebo to neudělat a mít problémy. Kam až se budou ceny v takových případech snižovat, to je otázka. Bude to ale jednorázová a lokální záležitost, nic plošného.

Viděl jsem docela věrohodnou kalkulaci, podle které u nás dnes stojí výstavba metru bytové plochy - bez pozemku - něco mezi 25 000 - 35 000 Kč. Není toto ta mezní hranice poklesu cen?

To se takto nedá počítat, to je moc velká spekulace. Jeden byt má sklep, druhý garáž, třetí ani jedno. Pak jsou tu různé standardy vybavení a provedení. Jde také o to, jak a z čeho stavíte. Někdo mezibytové příčky staví z betonu, jiný je zdí a někomu stačí jen sádrokarton. Pak také nejde jen o projekt samotný. U těch větších se developer stará i o zeleň, parky a různé vyvolané investice, a to vše v jiném rozsahu u každého projektu. A v neposlední řadě - staví se podle různých stavebních předpisů a vyhlášek, které třeba právě v Praze jsou přísnější a striktnější než jinde, třeba co se týká parkování či požární odolnosti. A to všechno se do ceny pochopitelně promítá.

Pokusme se tedy odhadnout alespoň vývoj na druhé straně. Jaká bude poptávka z hlediska kvantity, kolik bytových novostaveb je náš trh schopen v této době absorbovat? Loni se podle všeho na hlavním trhu - v Praze - prodaly jen dvě tisícovky bytů.

Já myslím, že jenom přirozená obnova bytového fondu přinese výstavbu a následný prodej 3 000 - 4 000 bytů. Ale jistě to v nejbližších letech bude méně než v dobách bytového boomu, kdy se prodávalo možná 7 000, možná až 9 000 nových bytů.

A co kvalita poptávky, jinak řečeno - o jaké byty bude zájem?

Lidé potřebují bydlet, takže i za cenu drobných ústupků z vlastních představ budou byty kupovat. Prodávat se ovšem budou hlavně byty s menší výměrou, které jsou pro klienta levnější. Za pět let jim pak bude takový byt těsný a budou poptávat byt větší. Budou také stále více hledat lokality, kde je fungující a kvalitní občanská vybavenost. O to se také stále více bude muset starat sám developer.

Pro tuto chvíli je rezidenční trh bezpochyby v útlumu. Stále častěji se proto objevují úvahy o nových, jiných příležitostech či trzích - teď právě je to třeba seniorské bydlení.

Segment seniorského bydlení potenciál určitě má a rozšířil bych ho i na oblast chráněného bydlení pro handicapované osoby. Pracujeme na takovém projektu. V tuto chvíli třeba v Praze chybí 7 000 lůžek pro osoby se speciálním režimem a nutnou odbornou pomocí. Tyto kapacity není město schopno bez pomoci developerů v žádném případě zajistit. Spolupráce na PPP projektech v tomto segmentu je však z hlediska legislativy velice složitá.

A co bydlení nájemní, u nás pole neorané?

To nám a asi ani ostatním nevychází ekonomicky. Navíc to úzce souvisí s koncepcí státní bytové politiky - a ta u nás neexistuje.

Vidíte developerské příležitosti někde jinde?

Chtěli bychom se naučit postavit developersky školu. Mít pozemek a projekt a najít finálního uživatele. Dost speciálním a pro nás právě teď velmi žhavým projektem je vědeckotechnický park, který připravujeme v Roztokách. Není to snadné. Musíme kombinovat vlastní zdroje, dotace z EU a bankovní úvěr a nastavit systém tak, aby to celé fungovalo, ale věřím, že se nám to povede.

Co vaše dosavadní klíčová oblast - rezidence?

Máme připravené další projekty, na kterých intenzivně pracujeme. Kvalitní developerský projekt však vyžaduje zpravidla dva tři roky příprav. Nerad bych publikoval projekty v tuto chvíli nepřipravené.

Na trhu je prý dnes leccos ke koupení?

Je to tak. A my máme finance na nákup. Zatím se však objevují jen projekty kalkulované na prodejní ceny v rozmezí 50 000 - 80 000 korun za metr čtvereční bytové plochy. To dnes u většiny projektů není reálné. Takže čekáme na vhodný čas a vhodnou příležitost.

Nezdá se, že by vás ekonomická recese a následná realitní krize nějak zasáhla?!

Trigema vznikla v roce 1994. Už od prvních okamžiků její existence máme krédo: jít proti proudu, nedělat věci tak, jako je dělají ostatní. Možná to zní naivně, ale nám to těch patnáct, skoro už šestnáct let vychází.

Fotografie a vizualizace: Trigema

- 1) Marcel Sural
- 2) Modrý dům B2
- 3) Žlutý dům C1
- 4) Přístavba centra Paraple
- 5) International school Nebušice
- 6) Červený dům

12.05.2010 09:20, SF / Petr Bým