

Investor Monarskej aleje 2: Cieľového zákazníka sme nezmenili



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 20.09.2010

Projekt Monarská aleja investora Nechasim - člena developerskej skupiny Vara Group - má už bilancovanie prvej etapy za sebou. Ako sa osvedčila z hľadiska celkového fungovania v rámci satelitného mestečka na Čiernej Vode?

Výstavbu i predaj môžeme hodnotiť úspešne. Za 18 mesiacov sa nám podarilo predat' všetkých 98 pozemkov a 19 rodinných domov v rámci radovej výstavby. Bolo to spôsobené nielen realitným boomom, ktorý v čase predaja Monarskej aleje 1 na Slovensku bol, ale aj dopytom po bývaní v satelitných častiach Bratislavy. Navyše ako prví a jediní sme prišli s koncepciou bývania spojeného s občianskou vybavenosťou, čo sa tiež vo výraznej miere podpísalo pod úspech predaja. Ten pocit'ujeme aj naďalej pri predaji Monarskej aleje 2. Práve vďaka úspechu Monarskej aleje 1 sme rozbehli aj predaj jej druhej časti.

Ďalší investor skupiny Vara - Ganim už naplno rozbehol práce na realizácii druhej etapy Monarskej aleje. V blízkom okolí však, ak nespomenieme nedokončený Triangel, už prebieha výstavba projektov Malý raj, Hrudky či Piaty element a pripravuje sa aj kontroverzný megaprojekt 45-tisícového sídliska medzi Čiernou Vodou a Triblavinou. Ako chcete v tejto vyslovene masívnej konkurencii obstáť?

Ľudia vidia a vnímajú i na príklade Monarskej aleje 1, že nie sme klasickí investori so „širokými lakt'ami“, ktorých primárnym a, žiaľ, často jediným záujmom je ich vlastný zisk, ale že sa skutočne snažíme o to, aby sme ľuďom umožnili maximálny komfort. Okrem výbornej polohy a istoty, že sa cez cestu nebude ďalej stavať, považujeme práve tieto fakty za najsilnejšie argumenty.

Jedným z logických pokrízových opatrení každého hráča na realitnom trhu je redefinícia cieľového klienta, resp. cieľovej skupiny. Bolo to nevyhnutné aj v prípade Monarskej aleje 2 a, pokiaľ áno, s akými konzekvenciami?

Cieľového zákazníka sme nezmenili. Stále ide o mladé rodiny s deťmi, ktoré túžia po úniku z mesta a môžu si dovoliť kúpu domu za porovnateľné ceny ako pri bytoch v Bratislave. Sekundárnou cieľovou skupinou sú kupujúci, ktorí nadobúdajú túto nehnuteľnosť so zámerom ďalšej investície, keďže ide o pozemky, ktoré nestrácajú na hodnote.

Realitná a hospodárska kríza však nekončí. Odrazilo sa to na prípadných zmenách projektu, pokiaľ ide

o jeho charakter či rozsah? Počítate naďalej napríklad s výstavbou Senior House, ktorý bol sympatickou črtou celého zámeru?

Na príprave tohto projektu naďalej intenzívne pracujeme. Stále sme presvedčení, že môže byť ďalšou pridanou hodnotou celej lokality i samotnej skupiny seniorov.

Monarskú alej 2 ste odštartovali výstavbou dopravnej infraštruktúry a inžinierskych sietí, v rámci čoho riešite, ako vidno, aj odvodnenie celej zóny trpiacej vysokou spodnou vodou. Máte na tento problém svoj vlastný „patent“, prípadne ste sa poučili z chýb developerov v susedstve?

Veľa sme sa poučili z vlastných chýb, ale predovšetkým spolupracujeme so skúsenými odborníkmi v danej oblasti. Popri jednotlivých pozemkoch sme vybudovali cestné odvodňovacie rigoly, ktoré budú odvádzat dažďovú vodu z jednotlivých pozemkov do retenčných nádrží a cez výpustný systém pri potoku budú do neho odvážané. Na hlavnej komunikácii sú vybudované puste na odtok dažďovej vody, ktoré ústia do retenčných nádrží, čím zamedzíme udržaniu vody na ceste.

Čoskoro uplynie rok od slávnostného otvorenia nákupného Centra Monar, ktoré malo kompletnou obchodnou vybavenosťou a spektrom služieb pokryť základné potreby obyvateľov nielen vášho projektu, ale prakticky celej lokality a jej okolia. Dnes je však evidentné, že tento zámer zostáva stále nenaplnený: chýba sľubovaná reštaurácia, spoločenská sála, lekáreň, banka či pošta...

Väčšina z týchto prevádzok je už v dnešnej dobe zazmluvnená a postupne budú otvorené. Momentálne sa vybavujú príslušné povolenia a riešia technické detaily.

Ich prevádzkovatelia však vidia hlavnú príčinu fluktuácie a nedostatočnej obsadenosti centra v príliš vysokom nájomnom za prenajímanú plochu. Neuvažujete rozlúsknuť problém z tohto konca?

Sme si vedomí fluktuácie, ktorá však bola spôsobená aj podcenením situácie zo strany samotných prevádzkovateľov. Ceny prenájmov riešime individuálne a prispôbujeme ich s ohľadom na charakter prevádzky i veľkosť priestoru. Prevádzkovateľom sa tak snažíme zabezpečiť podmienky na dobrý štart, avšak pozitívne výsledky si vyžadujú trpezlivosť aj na ich strane.

Ako vnímate možnosti budúcej koexistencie veľkého počtu sídelných celkov na Čiernej Vode z hľadiska absorpčných limitov a dopravnej vyťaženia dotknutého územia? Posunula sa v tomto ohľade úroveň spolupráce s tvorcami územných plánov na vyššiu priečku?

Zaujímame sa o riešenie zlepšenia infraštruktúry v rámci lokality. Veríme, že k zlepšeniu situácie prispeje aj projekt dlho očakávaného zjazdu z diaľnice úseku Triblavina, ktorý, ako je známe, je už v pokročilom štádiu.

Ilustračné foto - autor (1,2), Vara Group (3)

1. Monarská alej 1: dokončená radová zástavba
2. Centrum Monar
3. Monarská alej 2: výstavba inžinierskych sietí

20.09.2010 09:35, SF / Juraj Pokorný