

Developeři spíše čekají na další vývoj krize



Navzdory realitní krizi nelze očekávat hromadný pád developerských společností a pokles ceny nabízených bytů či rodinných domů v řádu desítek procent. Pokud dojde k finančním potížím u slabších subjektů, pak to prý tuzemské banky ustojí, není to nic nového. Tvrdí to alespoň Martin Louda, ředitel české pobočky holdingové společnosti SIDI Investments.



Vy jste společnost, která nepodniká jen na českém trhu, ale také v Maďarsku a Rumunsku. Můžete srovnat podmínky pro developery u nás

a v zahraničí?

Obecně lze říci, že banky jsou mnohem opatrnější, komu a za jakých podmínek poskytnou úvěr, všude na světě. V Čechách se pro developery rapidně zvýšil požadavek na množství vlastního kapitálu vloženého do projektu, ale zájem o bydlení tady je. V Rumunsku se naproti tomu byty téměř vůbec neprodávají, aktivity v Bukurešti jsme zrušili. V Maďarsku prodej bytů výrazně oslabil a banky jsou o mnoho přísnější. V Budapešti máme v přípravě dva velké projekty. Důležitou roli zde hraje, stejně jako v Čechách, historie a zkušenosti developera.

Jaký je hlavní rozdíl v podnikání českých a zahraničních developerů?

Oproti Maďarsku a Rumunsku jsou u nás podmínky pro podnikání developerů rozhodně lepší. Srovnáme-li však developerské služby zákazníkům v ostatních vyspělých státech Evropské unie a u nás, máme co

dohánět. Na českém rezidenčním trhu je velká skupina lidí, kteří mají zájem nakupovat nemovitosti, ale nekoupí je. Očekávají lepší služby a zásadnější slevy.

Řada developerů v současné době slevy nabízí. Jak se na jejich poskytování díváte vy?

My žádné výrazné slevy ani bonusy nedáváme, nabízíme ověřenou kvalitu za odpovídající cenu. Poskytování masivních slev se týká většinou výprodeje nebo potřeby rychle získat cash flow. My máme v Čechách jeden projekt, prodáváme standardně podle harmonogramu a máme za sebou silného mezinárodního partnera.

Jak se odrazí selekce developerů ve službách zákazníkům? Vydělají na tom?

Určitě ano. Myslím, že už dnes je zcela zřejmé, jaké služby kdo nabízí. Zákazníci jsou náročnější, vědí více o svých právech, umějí reklamovat nekvalitní práci. Mají jasnou představu, jak vypadá smlouva s developerem, pečlivě ji studují a vědí přesně, co podepisují.

Jakou variantu byste volil vy jako investor?

Určitě bych hledal zajímavý bytový projekt v blízkosti metra, v přírodě, s občanskou vy-

baveností. V Praze tomu odpovídají Stodůlky, Prosek, Chodov, zajímavé lokality jsou Dejvice, Bubeneč, Podolí, Barrandov.

Jaká je podle vás prognóza českého developerského trhu? V jakém časovém horizontu by mohl ustát ony turbulence?

Jak dlouho bude krize trvat, nikdo neodhadne. Může to být rok nebo dva – co je však jisté: oživení pocitů nejdříve nerezidenční development (kanceláře, obchodní prostory, garáže). Většina podnikatelů dokončuje bytové projekty a nové nezačíná, nemá dostatek vlastních peněz a banky požadují takové záruky, které prakticky nelze splnit. Také my v tuto chvíli vyčkáváme a pracujeme na tom, abychom lépe rozuměli svým klientům, abychom zjistili jejich potřeby. Vracíme se k výstavbě menších bytů, uvažujeme o nízkoenergetických projektech, o zajištění dopravní infrastruktury, o kvalitních rezidenčních službách. Nespoléháme však pouze na bytové projekty, zabýváme se také výstavbou administrativních objektů a vyhledáváním vhodných pozemků pro výstavbu. Naší výhodou je to, že patříme do silné skupiny společností, jejichž majoritním vlastníkem je jedna z největších izraelských developerských společností, jednotlivé dceřiné společnosti spolu úzce spolupracují. Vlastimil Růžička