

ŠANCU NA ÚSPECH BUDÚ MAŤ IBA KVALITNÉ REZIDENČNÉ PROJEKTY

Na Slovensku vzniká viac rezidenčných projektov, než dokáže trh absorbovať. Úspešné však budú len tie, ktoré sa odlišia kvalitou, dostupnosťou a schopnosťou vytvoriť hodnotné prostredie pre život. Ako nastaviť projekt, aby obstál v konkurencii?



Slovenský rezidenčný trh za poslednú dekádu absorboval približne 35 000 nových bytov. Podobný počet je dnes v príprave, čo znamená, že konkurencia developerov je väčšia než kedykoľvek predtým. Predpoklad, že sa „predá všetko“, sa ukazuje ako mylný – až 30 % projektov nedosiahlo v nedávnej minulosti ani jeden predaj mesačne. V takom prostredí majú šancu uspieť len tie projekty, ktoré ponúkajú kvalitné a dostupné bývanie s dôrazom na funkčnosť, komunitu a dlhodobú hodnotu.

ČO ROBÍ PROJEKT KVALITNÝM?

Kvalitný projekt sa začína správnym nastavením – od pomeru zastavanosti a počtu bytov či parkovania až po premyslené dispozície. Byty musia byť správne prevetrané, presvetlené a flexibilné, aby reagovali na potreby trhu. Efektívne pôdorysy pritom zvyšujú predajnosť. „Ak byt nie je praktický a funkčne navrhnutý, jeho predajnosť klesá bez ohľadu na cenu. Kvalita dispo-

zície je preto základom každého úspešného projektu,“ komentuje Marián Heckl, Branch Director v spoločnosti Grinity na Slovensku.

Rovnako dôležité sú aj spoločné priestory – bezpečné pre deti, priateľské pre susedov a jednoduché na správu. Takéto projekty si dlhodobo udržiavajú vyššiu hodnotu a atraktivitu.

AKO NAVRHNÚŤ PROJEKT, KTORÝ OBSTOJÍ A BUDE EFEKTÍVNY?

Úspešný projekt nesmie počas povoľovania „morálne zostarnúť“. Musí zostať atraktívny aj pri uvedení na trh – dispozične, cenovo aj schopnosťou reagovať na environmentálne a technologické trendy. Kľúčové je správne posúdenie lokality, odhad cieľovej skupiny a porovnanie s konkurenciou. Dispozície, výmery a skladba bytov majú vychádzať z reálnych potrieb kupujúcich, pričom cena je výsledkom, nie východiskom. Praktické riešenia znižujú klientske zmeny a zrýchľujú cashflow.

Efektivita projektu sa posudzuje z viacerých uhlov: z hľadiska urbanizmu, dispozícií, konštrukčného systému, použitých materiálov i energetickej náročnosti. Optimalizácia podzemných podlaží a kvalitné riešenie vnútroblokov môžu priniesť vyšší zisk než samotná maximalizácia zastavanosti. Významným faktorom je energetická efektivita – orientácia objektov, pomer zasklenia, vetranie či využitie obnoviteľných zdrojov zásadne ovplyvňujú komfort aj prevádzkové náklady.

„NA KONCI DŇA“ ROZHODUJE PREDAJNOSŤ

Byt, ktorý sa nepredá, nemá žiadnu hodnotu. Preto je kľúčové pripraviť projekt tak, aby obstál dnes aj v budúcnosti. Spoločnosť Grinity pomáha investorom a developerom v tej najdôležitejšej fáze projektu prostredníctvom štúdie realizovateľnosti, v ktorej vie nastaviť projekty komplexne a objektívne – od auditu pozemku a urbanistickej štúdie cez dispozičné a architektonické riešenia až po ekonomickú a energetickú analýzu. „Skúsenosti z našich projektov, ako sú Metropolis, Zwirn či Laurin dvor, ukazujú, že byt, ktorý je funkčný, premyslene navrhnutý a zameraný na kvalitu bývania, má podstatne väčšiu šancu rýchlo nájsť kupujúceho a priniesť investorom očakávanú návratnosť. To si však vyžaduje skúsený tím,“ dodáva Marián Heckl.

Naším spoločným cieľom je tvoriť projekty, ktoré sa predajú načas, zabezpečia investorom stabilný príjem a zanechajú kvalitné rezidenčné zóny s pridanou hodnotou.■

↑ Marián Heckl,
Branch Director
v spoločnosti Grinity
na Slovensku

