

Vyšší standard - méně klientských změn



Author: Jiří Chvátal | Published: 11.07.2007

Vyšší standard, méně požadavků na změny

V rezidenci Prokopova zvolila firma takovou cestu, kdy dům patří už základním vybavením do vyšších středních standardů, má vybavení hotelového typu se čtyřadvacetihodinovou recepcí, přes níž klienti procházejí do svých bytových jednotek. To s sebou sice nese vyšší náklady na správu budovy, ale klienti jsou s tím na počátku seznámeni, takže je to nepřekvapuje.



„Pokud jde o jednotlivé prvky vybavení bytových jednotek, zatímco většina konkurentů nabízí nižší standard a poskytuje prostor pro klientské změny, my jsme od počátku vsadili na vyšší standard jak v podlahách tak ve tvaru dveří a kování a samozřejmě v sanitě. Tím jsme si jako developer zjednodušili situaci, protože zákazníci prakticky až na drobné výjimky klientské změny nevyžadují, a pokud ano, tak jen v maličkostech,“ zdůraznila Marta Fejtková. Jinak podle jejich zkušeností klientské změny přinášejí developerům problémy, protože klient jednak přesně neví, co si přeje a zadruhé, než dojde k rozhodnutí, znamená to enormní zpoždění ve výstavbě, nemluvě o problémech se sháněním materiálů v současném stavebním boomu.

Šourek komentoval stanovisko Fejtkové slovy, že uvedený princip předcházet požadavkům na klientské změny zaváděním vyšších standardů se mu líbí, protože ho považuje za adekvátní. Přestože se někteří developeři v současnosti touto cestou vydávají, stále jsou v menšině. „Většina developerů nadále drží standardy nízko, přestože své produkty slovně označuje za exkluzivní a připomínky řeší formou klientských změn,“ připomněl Michal Šourek.

Klientské změny jsou nutným zlem

Podle dalšího panelisty, Tomáše Klímy (CRESTYL management), je převažující snahou všech developerů mít s klientskými změnami co nejméně práce. Přístup developerů přirovnal k přístupu výrobců automobilů.



„U japonských vozů si zákazník může vybrat řádově ze tří variant. U německých vozů je variant bezpočet, ale při srovnání jsou vozy z devadesátí procent stejné,“ uvedl Klíma. Společnost Crestyl, kterou zastupuje, zastává názor, že není-li schopna zaručit výrazně vyšší standard pro všechny klienty, musí jim poskytnout možnost klientských změn na dodávaný nižší standard, což, jak přiznal, je mnohdy provázeno stresovými situacemi. Proto doporučuje probrat s klienty požadované změny hned na počátku a zároveň je také písemně zakotvit ve smlouvě. Sedmdesát procent klientů si podle Klímy vybere byty se standardním vybavením pokud jde o podlahy, dlažbu a obklady. Většina klientských změn, zejména u v současnosti realizovaného projektu Barrandov Hills, se týká posunutí dveří, kdy především u bytů 2+kk se tímto způsobem dá výrazně pozměnit dispozice bytu.

Lpění na zastaralých normách



V této souvislosti se diskuse stočila na rigiditu českých norem, které určují, že toaleta nesmí být přímo přístupná z obytné místnosti nebo z obytné kuchyně, což vytváří v praxi problém při koncipování otevřeného zádveří a na ně navazující haly, která propojuje jednotlivé místnosti v bytě a měla by být vlastně v souladu s normou oddělena dveřmi. Klienti to odmítají a v praxi se to pak podle Tomáše Klímy musí řešit dočasnou instalací jednoduchých posuvných dveří, které se po kolaudaci demontují.

Podle Michala Šourka jde o zastaralou normu ze šedesátých let, kterou se od té doby nikdo neobtěžoval posoudit z hlediska účelnosti a tudíž zvykově přetrvává. Tomáš Klíma oponoval s tím, že jde o novou normu z roku

zhruba 2004, načež Michal Šourek opáčil, že by si téma norem omezujících výstavbu možná zasloužilo samostatné diskusní fórum.

Vývojové trendy očima developerů



Dalším tématem diskusního setkání byla otázka reagování developerů na makroekonomické trendy. Jak Michal Šourek zdůraznil, hospodářské výsledky v České republice překonávají očekávání, a i z podstaty konzervativní instituce, jakou je bezesporu Česká národní banka, nevidí aktuální hrozbu podstatnějšího růstu úrokových sazeb. V České republice tak podle Šourkových slov existuje velmi příznivé prostředí pro investice do nemovitostí. „Jaké trendy vývoje vidí za této situace developeři,“ ptal se Šourek?

Marta Fejtková připomněla, že poměr ceny bytu a mzdy je v Praze 3× větší než v Berlíně, Vídni či Hamburku a ceny nemovitostí podle jejího názoru i nadále porostou, byť možná poněkud pomaleji. Michal Šourek v této souvislosti poznamenal, že ho překvapila situace na trhu bytů v Bratislavě, kde i při přepočtu kurzu české a slovenské koruny měl pocit, že ceny bytů jsou vyšší než v Praze, přičemž cenový boom je tlačěn právě rezidenční výstavbou, zatímco situace na trhu kancelářských prostor je slabší.

DPH jako strašák



V současnosti se podle názoru Tomáše Klímy stále hodně argumentuje možným růstem DPH, což není ani tak makroekonomický, jako psychologický faktor developerů v boji o klienta a o to, aby klient koupil hned teď. Podle Šourka zkušenosti z okolní Evropy ukazují, že tyto „strašáky“ mají nakonec na situaci na trhu velice malý nebo nulový vliv. Na Slovensku zvedli už před časem DPH u stavebních prací na 19% a na trhu s byty se to nijak neprojevalo. Pozitivním faktorem je podle Šourkových slov skutečnost, že lidé v Česku se nebojí zadlužit, ale přitom si stále zachovávají zodpovědnost. Vezmeme-li souhrn všech úvěrů, které domácnosti mají, výrazně převažují právě hypotéky nad spotřebitelskými úvěry, což je pozitivní.

Český trh se stále vyvíjí

Trh u nás je podle Michala Šourka charakteristický tím, že většina velkých hráčů zde investuje peníze, které vydělali někde jinde. Tím pádem je nic netlačí, klidně mohou počkat, až se jim podmínky pro investici budou jevit optimální. Tomáš Klíma oponoval s tím, že i když je developer součástí zahraniční firmy, musí prokázat svoji finanční efektivnost a nemůže umrtvit peníze v rozpracovaném projektu; zahraniční management by mu to prostě nedovolil.

Michal Šourek však trval na tom, že zahraniční developer působící v České republice raději zastaví stavbu ve fázi projektové přípravy, nemá-li zajištěn následný prodej bytů a nepůjde do spekulativní výstavby, zatímco v sousedním Německu probíhá 90% výstavby na spekulativní bázi - postavit a teprve pak prodávat. Rozdílný přístup podle Šourkových slov pramení především z různé vyspělosti realitních trhů.

Vizualizace:

1-3 - Rezidence Prokopova

4-6 - Barrandov Hills

11.07.2007 16:30, Jiří Chvátal

Stavební
forum