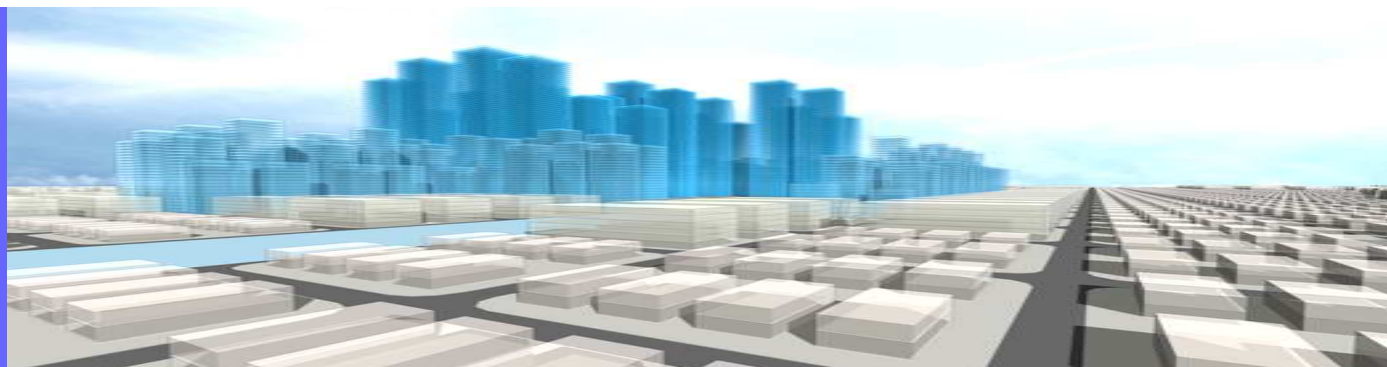




Stavebné fórum 2009

- Architektúra a dizajn na podporu trhu developerských
- projektov

24. 6. 2009

Situácia na rezidenčnom trhu



- postupné znižovanie cien nielen sekundárneho ale už aj primárneho trhu zatiaľ len 50 % nehnuteľností má reálne ceny (pokles sa stabilizuje)
- kúpyschopnosť obyvateľstva sa evidentne znížila (dnes hovoríme o trhu kupujúcich a silnom tlaku na ceny nehnuteľností)
 - narastajúca nedôvera klientov voči prípadným bankrotom developerských projektov (maximalizácia ochrany vynaložených financií)
 - zvyšujúce sa nároky klientov na kvalitu prevedenia stavieb, architektúru, ekonomickú nákladovosť, pridané hodnoty (pri zachovaní reálnych dnešných trhových cien)

Smerovanie realitného rezidenčného prostredia - novostavby:



- developeri sa dnes snažia v prvom rade dokončiť rozostavané projekty
- veľké (hlavne megalomanské projekty) sa buď zastavili, oddialil ich začiatok realizácie alebo sa rozdelili do etáp výstavby
 - trend do 100 bytových jednotiek v projekte
- nové projekty a tie, kde sa dali robiť ešte dispozičné zmeny prispôbujú požiadavkám aktuálneho dopytu a hlavne možností klientov
- ceny nových projektov sú plánované v cenách zo začiatku roka 2006
- zameranie na čisto slovenskú klientelu (záujem zahraničných investorov, ktorí investujú za účelom buy to rent / buy to sell je minimálny)

Aktuálne predstavy a požiadaviek klientov na moderné bývanie:



- Dobré dispozičné riešenia bytov (klienti nechcú a nie sú schopní platiť za zbytočné m²)
 - celkové výmery jednotlivých bytov rapídne klesajú (pri 3 izb. sa dostávame opäť do cca. 70 m²)
- väčší dôraz klientov na kvalitu použitých materiálov (nielen v bytoch, ale aj v spoločných priestoroch)
 - dôraz na energetickú náročnosť objektov
 - tlak na čo najlacnejšie náklady spojené so správou a údržbou objektov
- klienti požadujú pridané hodnoty (okrasný park, detské ihrisko, lavičky ...)
- dnes klienti reagujú na konečnú cenu nehnuteľnosti a tomu je nevyhnutné všetko prispôbiť

Úloha realitnej kancelárie (RK) vo vzťahu k developerom, architektom, ...:



- dobré RK majú vždy prvé aktuálny prehľad o tom čo klienti požadujú a za akých podmienok
- dobré RK pozorne počúvajú čo klienti chcú a snažia sa ich požiadavky kulantne tlmočiť developerom architektom, financujúcim inštitúciám, ...
- dobré RK majú skúsenosti s reálnou situáciou na trhu a preto dokážu developera správne nasmerovať pri určovaní bytového mixu, dispozičného riešenia, štandardného vybavenie bytov, facility manažementu, doplnkových služieb, ...
- dobré RK vedia aj v „t'ažkých“ časoch predávať, ale musia mať dobrý produkt za primeranú cenu

Ďakujeme za pozornosť a tešíme sa na spoluprácu.