

Branislav M. Vagač (Maguires building): Znamke kvality chceme ostat' verní



Author: Martin Hrbáček | Published: 11.02.2010

Samozrejme, takáto práca si vyžaduje totálne nasadenie všetkých zainteresovaných osôb, a to nezriedka sedem dní v týždni. V roku 2008 sa v obci Rovinka, necelých päť kilometrov od Bratislavy, začala výstavba miestnej štvrte pod názvom „Rovinka nové centrum“. Ako prebehla realizácia jednej z troch častí pod taktovkou spoločnosti Maguires building, sme sa opýtali jej konateľa Branislava Molec Vagača.

Môžete nám priblížiť víziu a začiatky výstavby?

Do celého projektu sa vstúpilo ešte v roku 2007. Najskôr vznikla štúdia novej časti Rovinka. Bol jej pridelený pracovný názov Rovinka - nové centrum. Išlo o rozparcelovanie určitého územia v intraviláne obce, kde sme my boli jedným z troch investorov. Vízia výstavby bola jednoduchá. V tom čase sa nové byty v hlavnom meste predávali za 50 000 vtedy ešte slovenských korún na meter štvorcový a viac. Navyše Bratislava ponúka najviac pracovných príležitostí vo svojom prvom a druhom obvode. To znamená, že táto lokalita je vzdialenosťou porovnateľná s mestskými časťami Dúbravka, Lamač, Rača a Devínska Nová Ves. Naším cieľom bolo ponúknuť bývanie v rodinnom dome aj s pozemkom za cenu bytu v Bratislave a zároveň poskytnúť pokoj vidieckeho prostredia v bezprostrednej blízkosti hlavného mesta. Preto sme vypracovali projekt pätnástich rodinných dvojdomov, kde ku každej obytnej jednotke v konečnom štádiu prislúcha vlastný pozemok. Obytná plocha sa pohybuje od 105 do 136 metrov štvorcových.

Vaším projektom ste vystihli vlastne koniec realitného boomu, začiatok krízy a aj jej najvyšší vrchol, ktorý bol zrejme v roku 2009. Aký to malo dopad na samotnú výstavbu a predajnosť?

Začiatok bol, samozrejme, veľmi optimistický. Byty, či domy sa vo všeobecnosti predávali ešte skôr, ako sa stihli dokončiť. Preto sme sa začiatkom roka 2008, po vydaní stavebného povolenia, pustili okamžite do výstavby. Cieľom bolo čo najskôr zrealizovať všetky hrubé stavby, dokončiť vzorový dom a začať s predajom. To sa nám splniť podarilo. Druhá fáza už neprebehla presne podľa očakávaní. Našťastie, naše obavy sa nenaplnili. Predajnosť nebola spomalená príčinami hospodárskej krízy, ale ukončenie stavieb a vzorového domu prebehlo tesne pred začiatkom zimy, čo spôsobilo nižší záujem. Priznám sa však, boli to náročné časy, najmä na psychiku. V roku 2009 a po prechode zimy sa samotný predaj rozbehol podľa očakávaní.

Vieme, že developeri kvôli pritiahnutiu zákazníkov ponúkali množstvo rôznych benefitov. Prinútili

okolnosti k podobným praktikám pristúpiť aj vás?

Istý čas sme o tom uvažovali, ale mali sme v pláne najskôr prečkať isté časové obdobie. Od začiatku sme totiž ponúkali benefit v tom, čo sme vlastne poskytovali. Predvedenie našich domov bolo z kvalitných materiálov, použili sme moderné technológie. Taktiež sa veľkým lákadlom pre záujemcov stala jeden až štvorárová záhradka. A cenovo sme zostali stále pod úrovňou nehnuteľností, s ktorými sme mohli a chceli byť porovnávaní. Takže sme v konečnom dôsledku neboli nútení ponúkať žiaden ďalší nadštandard.

V akom predvedení ponúkate jednotlivé bytové jednotky?

Jednotlivé domy boli ponúkané ako holodom. To znamená, že boli zrealizované všetky rozvody elektriny, vody, odpadu a kúrenia. Tu mali záujemcovia možnosť výberu medzi podlahovým kúrením elektrickým alebo klasickým - plynovým. Vzhľadom na fakt, že domy boli realizované ako nízkoenergetické, nebola ani alternatíva elektrickým vykurovaním neekonomická, najmä pri tarife D12. Ďalej boli vyhotovené omietky stien a podlahové potery. Za maximálne korektné ceny, nedosahujúce hranicu desaťtisíc eur, sme vedeli dom dovybaviť obkladmi, sanitou, zárubňami s dverami, vypínačmi, zásuvkami a plávajúcou podlahou. Okolie domu bolo odovzdávané taktiež upravené a s oplotením zo štiepaných betónových tvárnic.

Hovoríte stále v minulom čase. Znamená to, že už je všetko, alebo aspoň väčšia časť z domov predaná?

V zásade áno. K dnešnému dňu evidujeme približne sedemdesiatpercentnú predajnosť. A navyše vidíme, že cesta ktorou sme sa vybrali, je správna. K úplnému dokončeniu nám chýba ukončiť práce na dvoch domoch, čiže štyroch bytových jednotkách. Navyše máme skvelé referencie v podobe nových majiteľov už predaných domov. Nesmierne si pochvalujú najmä nízke energetické nároky objektov v kombinácii so solárnou technikou.

To znamená že vzniknutá krízová situácia výrazne nezasiahla, aspoň vo vašom prípade, predajnosť. Aké z toho vyplývajú závery a ako tieto ovplyvnia vaše ďalšie pracovné aktivity?

Je pravda, že vzhľadom na zodpovedný prístup pred a počas realizácie výstavby sme nepocítili problémy vyplývajúce zo stagnácie predaja až tak výrazne. Nemôžeme však zatvárať oči pred realitou. Počet záujemcov síce oproti predchádzajúcim rokom neklesol, faktom ale zostáva postoj bankových inštitúcií. Počet schválených hypotekárnych úverov dramaticky klesol, a to je vztýčený prst aj pre nás. Preto ďalší projekt, ktorý je už, mimochodom, v štádiu realizácie, zohľadňuje tento fakt a odráža aktuálnu situáciu. Konkrétne ide o objem výstavby, ktorý bude približne o tridsaťpäť percent nižší. Tiež architektúra domov bude jednoduchšia, nie však na úkor kvality či použitých materiálov. Znamke kvality chceme ostať aj naďalej verní.

Foto - autor

11.02.2010 09:01, Martin Hrbáček