

Zdravá firma na krizi vydělá

Když Michal Kocián společně se svými obchodními partnery v roce 1995 zareagoval na tehdejší díru na trhu a rozhodl se zrekonstruovat hotel v centru Prahy a posléze ho rozprodat po jednotlivých bytech, nemohl tušit, že patnácté narozeniny firma oslaví jako největší česká developerská skupina v České republice.



Podle slov Michala Kociána bylo prvním viditelným obchodním úspěchem šokující zjištění, že se druhý den ráno po zveřejnění prvního inzerátu na zrekonstruované byty před kanceláří firmy okamžitě vytvořila fronta prvních dvaceti zájemců. V té době dosáhla cena bytu na dnes již nedosažitelných 17 000 Kč za metr čtvereční. Velmi rychle se ukázalo, že původní záměr vyplnit mezeru na trhu levného bydlení byl více než dobře načasovaný. Vzhledem k velké poptávce na trhu po novém bydlení se společnosti brzy podařilo sehnat investory, kteří umožnili zahájení výstavby nových bytů a později i výstavbu domů na zelené louce. Prvním projektem byly byty Panorama Barrandov, jejichž výstavba byla zahájena v roce 2000, přičemž bylo vytvořeno 240 nových bytových jednotek. Poté již v roce 2004 následoval dosud největší projekt společnosti známý jako Nová Harfa. V rámci vysočanského areálu je plánováno vybudování 2 000 bytů – první etapa dokončená na jaře 2007 přinesla Pražanům téměř 700 bytových jednotek, druhá etapa na podzim roku 2007 dalších 391 bytů a ve třetí – zatím poslední dokončené – etapě bylo koncem roku 2008 zkolaudováno 393 nových bytových jednotek i komerčních prostor. V současnosti se zahajuje výstavba další etapy nazvaná Harfa Park.

Projekt Harfa je důležitým „tahounem“ rozvoje firmy, což ovšem neznamená, že je projektem ojedinělým. Postupem času se k němu přidaly další rezidenční projekty – například bytové domy Trojský vrch (2004) nebo nízkopodlažní uzavřená zástavba Bydlení Mazanka (2005). Právě Mazanka představo-

vala pro firmu krok novým směrem k projektům komornějšího rázu s velkým důrazem na kvalitu bydlení a zajištění komplexní funkčnosti celého rezidenčního areálu. Co to znamená? Že se v rámci výstavby počítá nejen s byty, ale také se zelení, parky, prostory pro obchody a služby, jež obyvatelům zajistí vyšší uživatelský komfort. Bydlení na kopci s výhledem na Prahu bylo oceněno i odborníky – v roce 2006 za něj obdržel FINEP prestižní ocenění Best of Realty v kategorii rezidenčního bydlení.

V dalších letech následovala výstavba Bytového parku Prosek, Rezidence Císařka, Na hvězdárně a dalších. Celkem firma dokončila již 16 projektů. I když ekonomická krize se přirozeně nevyhnula ani prodeji bytů, podle vedení společnosti FINEP není čas otálet – naopak, je nutné být připraven na opětovné navýšení poptávky. Rezidenční projekt se nevystaví za pár měsíců, a tak by zahajovat stavbu v okamžiku zvýšeného zákaznického zájmu nebylo k ničemu. Proto i nadále probíhá výstavba úplně nové čtvrti v pražských Stodůlkách, kde vzniká ambiciózní projekt Západní Město. Jeho první etapu - Britskou čtvrt - tvoří pět bytových domů, kde je k dispozici 298 nových bytů nejrůznějších dispozic a velikostí. V současné době probíhá jejich kolaudace a první obyvatelé Britské čtvrti by se měli nastěhovat již koncem jara. Úplnou novinkou je Bydlení nad přehradou v Praze 10, Hostivaři, jehož výstavba by měla začít koncem tohoto roku. Nově se FINEP zaměřil také na kancelářský trh – Západní Město nabízí vedle bydlení i kancelářské prostory, do kterých se již stěhují první nájemci (společnosti Siemens, Bayer, Okin).

Tak jak jde čas, FINEP se vyvíjí a mění společně s trhem a hlavně zákaznickými požadavky. Zatímco na počátku byl hlad po nových možnostech bydlení tak velký, že lidé kupovali byty téměř bez ohledu na to, co nabízí jejich okolí, dnes už jsou potencionální kupci mnohem „rozmazenější“ a dobře zvažují i dopravní dostupnost a občanskou vybavenost místa, jež by se mohlo stát jejich bydlištěm. Lidé stále více oceňují a také od rezidenčních projektů vyžadují blízkost metra, zdravotního střediska, školy, školky, příležitosti k nákupům atd. Jak říká tisková mluvčí společnosti Petra Kopecká, lidé už nechtějí jenom někde přenocovat, chtějí v místě bydliště naplno žít.

Podobně rostou i požadavky na doplňkové služby spojené s koupí nového bydlení. Automatickou se stává pomoc s prodejem původního bytu, zprostředkování hypotéky nebo úvěru, pojištění nebo převedení služeb (dodávek vody, plynu, elektrické energie...) na nového majitele. Zájemci také často čekají, že k nově koupenému bytu dostanou jako pozornost nebo motivaci něco navíc – slevu za platbu v hotovosti nebo třeba praktický domácí spotřebič zdarma. Developer musí být také připraven řešit opravy a reklamace po celou dobu záruční lhůty, která v případě FINEPu představuje nadstandardní tři roky.

Nedávná krize se na druhou stranu do zákaznických požadavků promítla tím, že se více hledí na cenu. Při vybavování bytů, například při výběru koupelnového zařízení, již nejsou striktně požadovány luxusní výrobky za každou cenu, je více zvažována solidní kvalita za rozumnou cenu a lidé se naučili hledat kvalitativně srovnatelné výrobky u českých výrobců, kteří se obvykle pohybují v příznivější cenové hladině. Zakladatel a předseda představenstva firmy si v současnosti nejvíce cení toho, že se za patnáctiletou historii podařilo vybudovat zdravou firmu, která na krizi nedoplatila, ale naopak v ní posílila své postavení na trhu. Slabší hráči jsou totiž krizí nuceni opouštět hrací plochu. ■ RLN

Michal Kocián mluví o tom, co stojí za úspěchem ryze české firmy:

„Je to velmi jednoduché. Vše, co děláme, podřizujeme životnímu stylu a potřebám klienta. My „pouze“ nestavíme byty. Budujeme místa, kde mohou lidé spokojeně žít, pracovat, nakupovat, případně trávit volný čas.

Již ve fázi projektování se snažíme řešit nejen architekturu a kvalitu výstavby, ale také technickou a dopravní infrastrukturu, rozmístění zeleně, možnosti vybudování zařízení pro volnočasové aktivity, umístění škol a zdravotnických zařízení, případně kam budou lidé chodit nakupovat atd.

Ve srovnání s minulostí jde o zásadní posun. Tento přístup není vidět na první pohled, ale je zásadní pro kvalitu života ve chvíli, kdy se projekt dokončí a začnou zde žít lidé.

A to je to, co nás odlišuje od konkurence.“ ■

Healthy Company Strengthens its Position in Crisis

When Michal Kocián together with his business partners reacted to a market gap in 1995 and decided to reconstruct a hotel in the centre of Prague and sell out individual flats, he could not know his company would celebrate its fifteenth birthday as the biggest Czech developer company in the Czech Republic.

According to Michal Kocián, their first visible business success was a queue of twenty people waiting in front of the office after the first advertisement offering the reconstructed flats for sale had been published in the newspaper. At that time the price was 17,000 crowns per square meter. It turned out quickly the original plan to fill the gap on the affordable housing market was more than well-timed. Thanks to the high level of demand for new flats the company found investors soon, which allowed

Bydlení Mazanka (2005). It was Mazanka that meant a new step in a new direction – smaller projects with great emphasis on quality and overall functionality of the residential complex. What does it mean? The development projects allow for not only flats but also greenery, parks, commercial premises, i.e. things that provide better living comfort to inhabitants. Mazanka project was appreciated also by professionals, FINEP won the Best of Realty award in the category of residential projects for it in 2006.



them to start to build new flats and houses in the form of green-field projects. The first was Panorama Barrandov started in 2000, where 240 new flats were constructed. In 2004 came the so far biggest company project known as Nová Harfa. 2,000 flats should be constructed, while the first phase was completed in spring 2007, the second in autumn 2007 and the third phase – the last one completed to date – in the end of 2008. Another phase is being started at the moment.

Nová Harfa project is an important, nevertheless not the only driver of the company growth. As time goes on, new residential projects have been added to the company portfolio, for example Trojský vrch (2004) or

The next years brought projects such as Prosek Residential Park, Čísařka Residence, Na hvězdárně and others. The company has completed 16 projects in total. Although sale of flats has been hit by the economic crisis, according to FINEP management there is no time to waste as the company needs to get ready for the future demand increase. That is why construction of a brand new quarter is going on in Stodůlky, where an ambitious City West project is being created. Its first phase "British Quarter" consist of five blocks of flats offering 298 new flats of various size and layout. The first tenants should move in early in summer. The latest project is "Bydlení nad přehradou" in Prague 10 Hostivař, which should

start at the end of this year. Recently, FINEP has also started to focus on office building market; City West offers offices too and first companies have already moved in (Siemens, Bayer, Okin).

FINEP has developed and changed together with the market and its clients. While at the beginning the hunger for new housing was so strong that people bought flats with almost no regard to the environment, today people are much more "spoilt" and consider transport accessibility and civic utilities very carefully. As company spokeswoman Petra Kopecká says, people do not require a place to sleep over, but to live in at full.

Similarly requirements for services connected with the sale have been increasing. It is automatic to expect assistance with sale of the old flat, arranging of a mortgage loan, insurance, etc. In addition to that buyers expect to get something extra – a special bonus for cash payment, or a gift. The developer has to be prepared to deal with repairs throughout the whole warranty period.

On the other hand, the recent crisis has affected client requirements in terms of price. People have learnt to appreciate quality "made in Czech Republic" as Czech manufacturers are usually able to offer good quality for reasonable prices. The company founder and the chairman of the board of directors treasures the fact that in fifteen years they have managed to build a healthy company that has not suffered from the crisis, on the contrary, it has strengthened its market position. It's because weaker players were forced to leave the playing field. ■ RLN

Michal Kocián talks about the "secret" of the 100 % Czech company success:

"It's quite simple. We subordinate everything we do to the clients' life style and needs. We do not "just" build apartments. We build places where people can live, work, and shop or spend their leisure time happily.

As early as in the planning phase we try to deal not only with architecture and construction quality, but also technical and transport infrastructure, greenery, possibilities of establishment of leisure-time facilities, schools and health care centres, or shopping opportunities.

It is a big turning point compared to the past. The approach cannot be seen at the first glance, but it is crucial for the quality of life once the project is completed and people move in.

And that's the thing that help us stand out from our competition." ■