

Iný kraj, iný mrav

Rozhovor na nasledujúcich riadkoch sa trochu vymyká tradičným témam v časopise, pretože nie je len o technológiách. Naskytla sa nám však výborná príležitosť dozvedieť sa niečo viac o pomeroch v developmente nášho rakúskeho suseda. A o tom, že Rakúšania túto na Slovensku tak často a tvrdo kritizovanú podnikateľskú činnosť zobrali úplne z iného uhla, niet pochýb. Pri slovách hlavných aktérov rozhovoru sme mali občas pocit, že sa to nedeje len pár kilometrov od nás, ale doslova v inej galaxii. So svojimi skúsenosťami sa s nami podelili majiteľ slovenskej pobočky rakúskej spoločnosti Steininger WEB and IT solutions, s.r.o. Mag. Clemens Steininger, CMC a jej konateľ Mag. Juraj Kosmál. Táto rakúska firma vznikla v roku 1999 a už v začiatkoch svojej existencie získala klientov z oblasti developmentu, keď pre nich vytvárala softvérové riešenia na podporu predaja resp. prenájmu stavebných projektov.

Aké sú špecifiká rakúskeho trhu nehnuteľností?

Zaujímavé na rakúskom trhu je to, že dopyt prevyšuje ponuku. Napríklad najnovší projekt vo Viedni s 365 bytmi, na ktorom sme participovali, mal 5000 záujemcov. Celý rezidenčný projekt obsahuje bazén, wellness a ďalšie prevádzky občianskej vybavenosti. V Rakúsku sú iné pomery. Nie je cieľom čo najrýchlejšie získať kupcu a za každú cenu si ho udržať. Pri takomto veľkom dopyte si developer môže vyberať, komu byt predá. Potenciálnych kupcov dokonca nenazýva kupcami, ale uchádzačmi, ktorí musia spĺňať isté kritériá. Väčšina klientov našej firmy sú verejnoprospešní developeri. Z pohľadu vlastníckej štruktúry ide predovšetkým o bytové družstvá patriace pod nejaký spolkový kraj Rakúska, mesto, obec alebo lokálnu banku, prípadne viaceré banky. V podstate sú to združenia, ale môžu to byť aj spoločnosti, ktorých prvotným záujmom nie je generovať zisk pri stavbe rezidenčných projektov. Ich záujem je poskytovať dostupné bývanie s podporou štátu pre obyvateľstvo, ktoré si kúpu bytu nemôže dovoliť v plnej výške z vlastných prostriedkov. Tento systém podpory bývania sa naplno rozbehol po 2. svetovej vojne a slúži na uspokojenie naliehavej potreby bývania. Podpora je tým nasmerovaná v podstate na mladé rodiny, čo sú aj väčšinou obyvatelia takýchto bytov. V každej spolkovej krajine je výška podpory trochu odlišná.

Má nárok na byt ktokoľvek?

Nie, nárok na byt nemá každý. Ak má napr. vo Viedni o byt záujem jedna osoba, čiže nie manželia, musí byť jej čistý ročný príjem v prípade nájomných bytov maximálne 39 240 €, čiže 3270 € mesačne.

Na Slovenské pomery ide o plat niekoľkonásobne prevyšujúci mesačný priemer v národnom hospodárstve, vo Viedni je to však práve hranica pre tých, ktorí môžu využiť túto podporovanú výstavbu. Okrem toho musí mať budúci nájomca resp. majiteľ v takomto byte prihlásené trvalé bydlisko. Na druhej strane, tieto pravidlá sa vzťahujú na každého človeka žijúceho v Rakúsku, čiže napr. aj na Slovákov, nie len na občanov Rakúska.

Na samotnú výstavbu majú vymyslený dômyselný systém. Spoločnosti, ktoré takéto podporované projekty stavajú, ich po dokončení zároveň aj spravujú. Celý proces od kúpy pozemku, cez výstavbu, predaj až po správu je v režii jednej spoločnosti. Pozoruhodné je, že záujem o takéto projekty je veľký už v úvodnej fáze oznámenia zámeru, kedy ešte nie sú známe ani len dispozície bytov. Developer po odovzdaní bytov do užívania vykonáva klasickú správcovskú činnosť, akú poznáme aj na Slovensku.

Potenciálni záujemci sú neskôr aj skutočnými majiteľmi bytov?

V Rakúsku existuje niekoľko modelov výstavby takýchto projektov. Závisí to od developera k developerovi, pričom výstavba je regulovaná rôznymi zákonmi. Jeden model je čisto nájomný, keď sa byty prenajímajú. Po istej dobe môžu byty predáť. V princípe existuje niekoľko právnych foriem zadefinovaných v zákone. Ako som spomínal, jedna z foriem je prenájom, ďalšia forma je predaj a tretia možnosť je prenájom s vlastníckou opciou. Pri podporovanej výstavbe nemôže developer generovať zisk, keďže z právneho hľadiska sú to družstvá a nie kapitálové spoločnosti. Pri tej poslednej forme sa byt najskôr desať rokov prenajíma za nájomné vo výške reálnych nákladov za prevádzku bytu, poplatkov za údržbu spoločných priestorov a správcovskú činnosť. Po desiatich rokoch sa odpisuje sadzba DPH, čiže prestane platiť nárok na účtovanie si DPH. Prednostné právo na odkúpenie bytu má potom dovtedajší nájomca. Druhým dôležitým aspektom, ktorý s týmto súvisí, je podpora

úverov na financovanie samotnej výstavby. Banky poskytujú úvery s veľmi výhodnými úrokovými sadzbami na úrovni 0,5 až 1% na dobu 30 rokov. Štát v tejto forme podporuje vlastne výhodné úvery. Na Slovensku sa tieto úrokové sadzby pohybujú na úrovni 4 až 5%.



Clemens Steininger

Úver sa skladá z dvoch zložiek – z úveru na podporu výstavby rezidenčného bývania a hypotekárneho úveru, ktoré majú rozličné splatobné kalendáre. Úrokové sadzby prvej zložky sú presne stanovené v zákone a členia sa na 5 pásiem v závislosti od dĺžky úveru. Napríklad od 1 do 10. roku je úroková sadzba 1%, ktorá sa potom zvyšuje s narastajúcim počtom rokov. Od 26. roku do maximálnej dĺžky úveru 35. roku je sadzba 12%.

Pri prenájme často dochádza k nedorozumeniam, že nájomné za prvých 10 rokov prenájmu sa neskôr odpočíta z odkupnej ceny bytu. A čo je ešte dôležitejšie, nájomca má len prednostné právo na neskoršie odkúpenie. Nie je to jeho povinnosť.

Ako sa potom vypočítava cena bytu pri odkúpení desať rokov po platení nájomného?

Nájomca pred nasťahovaním do bytu musí zložiť istú kauciu. Odkupná cena sa potom počíta tak, že z nákladov na výstavbu jedného bytu sa odpočítava kaucia znížená o sumu za používanie bytu za desať rokov (1% z kaucie ročne) a účtovné odpisy bytu za dobu desiatich rokov. Najväčšia výhoda nájomných bytov s odkupným právom je v tom, že nájomca si môže potom odkúpiť byt, v ktorom sám 10 rokov býva a dôverne ho pozná.



Juraj Kosmál

Čo je typické pre rezidenčné projekty, ktorých výstavba je podporovaná štátom?

Najskôr treba zdôrazniť, že po vyhlásení stavebného zámeru sa robí výberové konanie na generálneho dodávateľa stavby. Víťazom je zväčša subjekt, ktorý okrem splnenia ekonomických a ekologických podmienok ponúka aj tzv. aspekt sociálnej udržateľnosti, čiže akýsi príspevok k dlhodobému sociálnemu spolunažívaniu budúcich obyvateľov. Cieľom je, aby sa obyvatelia nezatvárali pred okolitým svetom do svojich bytov, ale prejavili isté spoločenské správanie. Častým javom potom je, že developeri sa snažia v bytových domoch vytvárať akési komunity a poskytovať čo najlepší servis okolo celého bývania so širšou až bohatou škálou zariadení občianskej vybavenosti, ktoré sú súčasťou rezidenčného projektu. Sú to napr. spoločné priestory pre všeobecné využitie ako malé kino s tridsiatkou pohodlných kresiel, knižnica, sauna, wellness centrum, posilňovňa, plaváreň, plnohodnotne vybavená kuchyňa, herňa, dokonca lezeckou stena a pod. Ide o sociálnu spolupatričnosť, dosiahnutie komunikácie a porozumenia (napr. www.ebg-wohnen.at, www.frieden.at, www.schoenerezukunft.at).

Kde všade nájdú uplatnenie pri realizácii takýchto projektov moderné informačné systémy?

Keď si zoberieme celý životný cyklus stavebného projektu od kúpy pozemku, cez výberové konania, subdodávateľov, predaj až po správu, tak všade existujú podporné informačné systémy. Naša firma napríklad ponúka riešenia pre každú fázu tohto cyklu. Máme vytvorené platformy pre komunikáciu so subdodávateľmi. Ide o portál, kde sa zverejňujú súťažné podklady. Výhercovia výberových konaní pre jednotlivé profesie (elektrikári, vodári a pod.) potom dostávajú prístup k subsystému, kde môžu zdieľať navzájom spoločné materiály, napr. zmeny v plánoch a návrhoch. Ide teda o akúsi spoločnú komunikačnú platformu, ktorá je integrovaná do webovej stránky developera a cez ktorú si jednotlivé profesie vymieňajú dokumentáciu k projektu. Takýto informačný systém je skôr podporným systémom pre fázu obstarávania.

Pre fázu predaja máme k dispozícii softvérové riešenie Castello Pro, s ktorým firma začínala v úvode svojej existencie. Je to maklérsky portál na informačnú podporu predaja resp. prenájmu stavebných projektov. Popri sprostredkovaní komplexných údajov o projekte

a jednotlivých bytov obsahuje aj CRM modul na efektívnu komunikáciu so záujemcami, čiže budúcimi nájomcami resp. kupcami a široké možnosti správy jednotlivých obchodných prípadov.

Z pohľadu technológií budov to začína byť zaujímavé až pri správe projektu. Dobrým príkladom sú spomínané spoločné priestory, ktoré sú pod dohľadom prístupových systémov. Tie sú komunikačne prepojené s našim nájomníckym portálom. Obyvateľ rezidenčného komplexu môže cez svoje prístupové údaje pridelené správcom uskutočniť na tomto portáli prostredníctvom prehľadného formuláru rezerváciu ktoréhokoľvek spoločného priestoru, povedzme sauny. Z hľadiska informačných technológií sa udeje približne nasledovne. Nájomnícky portál pošle prostredníctvom webových služieb požiadavku na prístupový systém. Ten požiadavku prijme a vie, že v konkrétnom čase má prístupová karta konkrétneho obyvateľa umožnený prístup do rezervovanej miestnosti. Na to sú ďalej naviazané ďalšie technológie, ako napr. zopnutie hlavného ističa po vstupe do spoločných priestorov, spustenie klimatizácie, ventilácie resp. vyhriatie spomínanej sauny na konkrétnu hodinu. Samozrejme, ak by sa počas rezervovaných hodín chcel do sauny dostať iný obyvateľ domu, prístup mu bude odopretý. Každú zo spoločných miestností je možné efektívne spravovať zo správcovského portálu, v našom prípade zo softvéru Castello, vrátane časov, kedy sú prístupné. Castello sa vlastne postará o to, aby bola prostredníctvom webových služieb odoslaná požiadavka na všetky cudzie systémy.

Castello je teda schopné komunikovať so systémami tretích strán. Pomocou akých rozhraní je táto komunikácia možná?

Komunikácia prebieha prostredníctvom webových služieb a z nášho pohľadu túto komunikáciu vždy riešime v úzkej spolupráci s dodávateľmi ostatných systémov. My v dokumente definujeme správanie sa každého systému v konkrétnych situáciách. Technická realizácia definovaného správania je potom v réžii každého jednotlivého dodávateľa. Technológia webových služieb je dnes stabilná, spoľahlivá a umožňuje pomerne efektívnu komunikáciu medzi dvoma rôznymi systémami.

Aké ďalšie pokrokové riešenia sa využívajú pri správe budov resp. komplexov?

My máme pre nich k dispozícii napr. riešenie Infoboards. Ide o informačné monitory s implementovanými malými počítačmi, na ktorých je inštalovaný špeciálny softvér. Ten zobrazuje na monitoroch rôznorodý obsah podľa želania správcu, statický, dynamický, šablónový a pod. Sú to podobné displeje, aké je viďať aj v nákupných, či kongresových centrách. Impulzom pre vývoj tohto softvéru bola požiadavka klienta-developera s približne tisícovou spravovanými objektov po celom Rakúsku, rýchlo a efektívne informovať obyvateľov ktoréhokoľvek bytového domu v jeho správe. Na základe toho sa inštalovali v objektoch displeje s našim informačným softvérom. Ten dokáže zobrazovať nielen oznamy developera, ale aj informácie z vlastných informačných systémov či rôznych internetových zdrojov, ktoré sa geograficky vzťahujú na konkrétny objekt. Ide o akúsi digitálnu nástenu pre informovanie obyvateľov napr. aj o plánovaných bytových schôdzkach.

Akú ste mali odozvu pri ponukách riešenia Infoboards na slovenskom trhu?

Na Slovensku sú takéto riešenia ešte len v plienkach a odozva bola doteraz veľmi vlažná. Dôvodom je aj to, že staviteľ resp. developer je len málokedy po odovzdaní stavby aj jej správca. A priamy benefit z technológie Infoboards má len správcovská spoločnosť, developer žiadny. Z toho potom vyplýva aj jeho nezujem o takéto riešenie. Je výhodné, keď sa na umiestnenie informačných displejov myslí už vo fáze výstavby, pretože neskoršia dodatočná inštalácia môže byť o niečo nákladnejšia. V Rakúsku sa na to myslí už vo fáze projektovania stavieb.

Ďakujeme za rozhovor.

Branislav Bložon