

SKANSKA

Rezidenční development za hranicí hlavního města

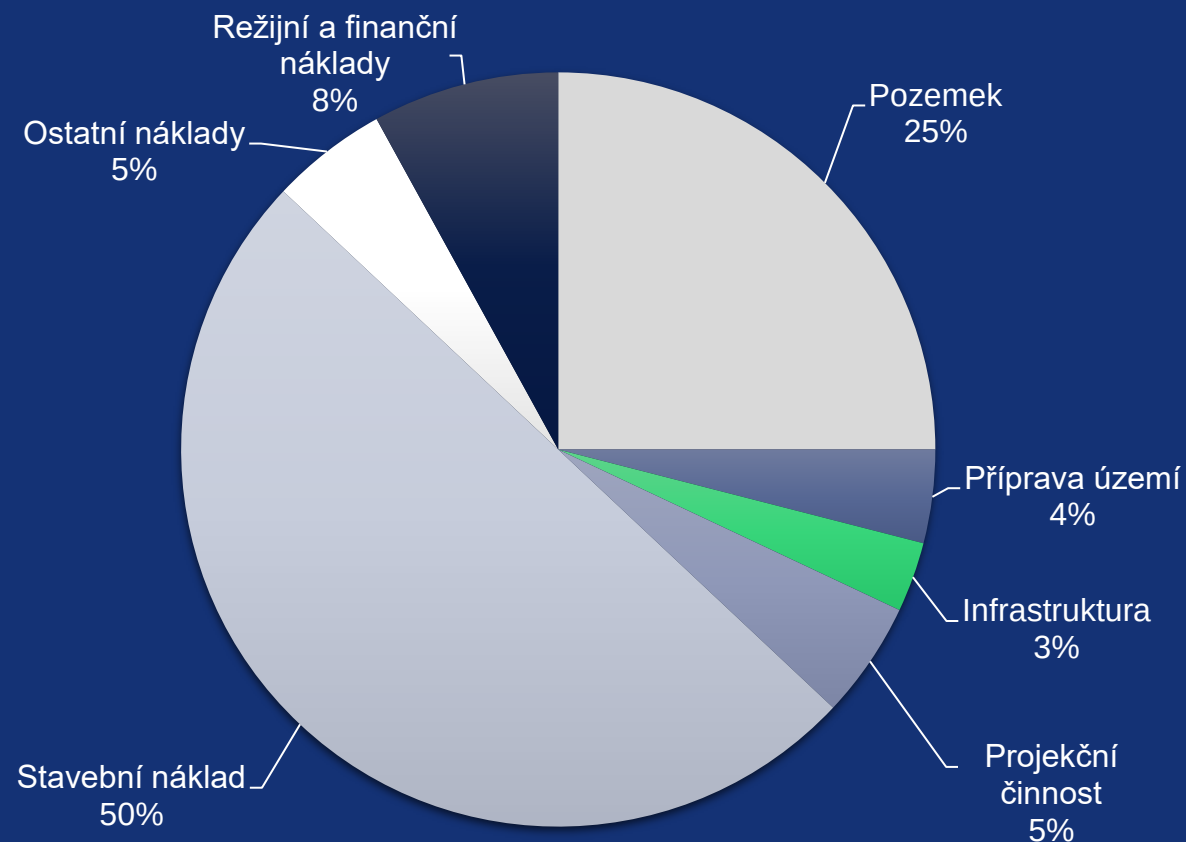
Ondřej Beneš
Skanska Reality



Developer a dostupné bydlení

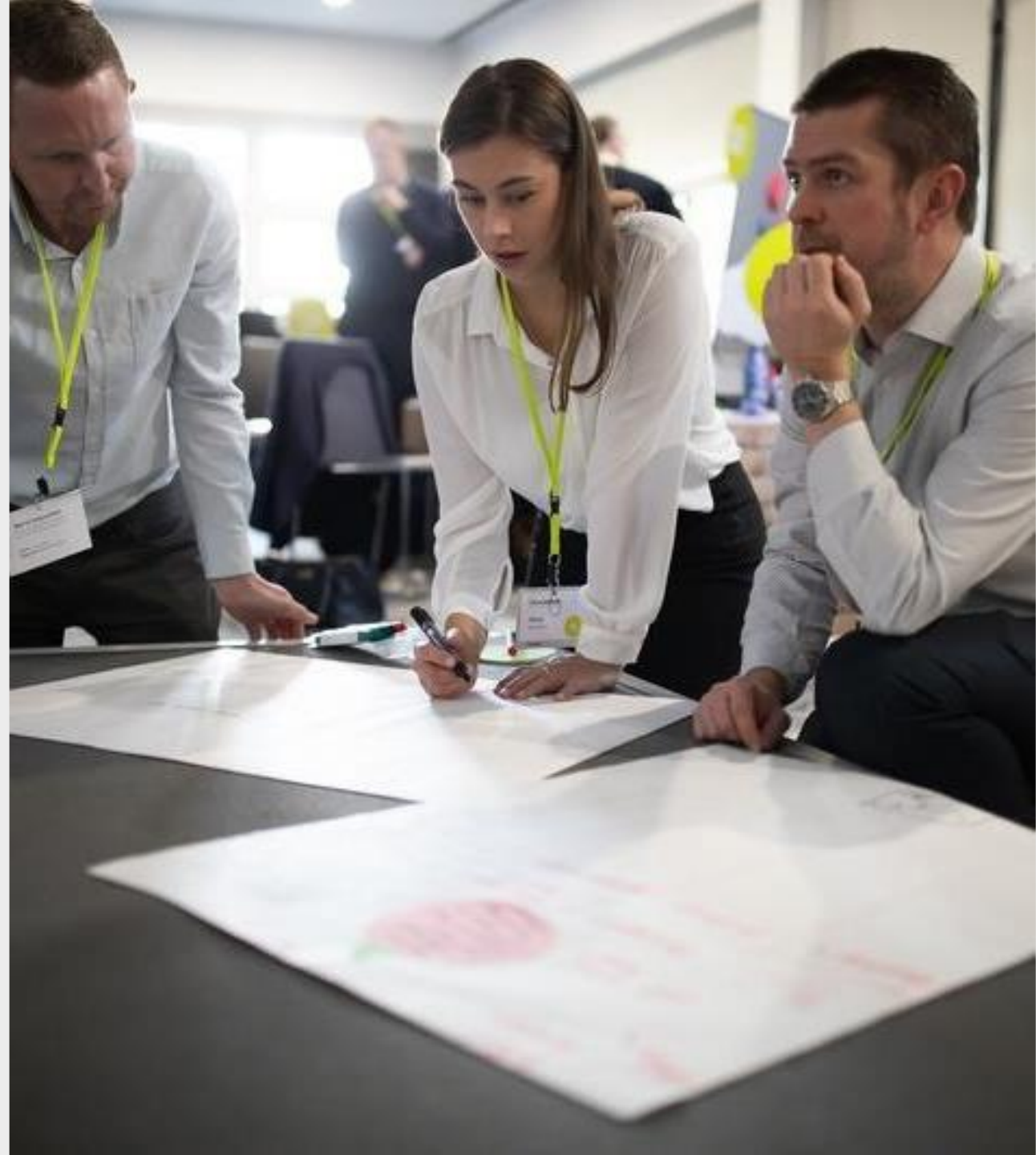
Klíčové aspekty

- Spolupráce s obcí
- Nákladová optimalizace produktu



Spolupráce s obcí

- Pozemek zůstává ve vlastnictví obce
- Obec prodá pozemek developerovi
- Obec a Skanska založí bytové družstvo



Kritéria při vyhledávání lokalit

1. Velikost územního celku – nad 2.000 obyvatel
2. Dopravní dostupnost – 60 min vlakem do centra, 45 min autobusem na metro
3. Vlastnictví pozemku – ve vlastnictví obce
4. Velikost pozemku – nad 5.000 m²
5. Územní plán – smíšená/resi výstavba
6. Cenová úroveň a konkurence
7. Politická stabilita obce



Optimalizace produktu

- Udržitelný koncept bydlení primárně pro mladé lidi
- Bydlení pro člověka s průměrným pražským platem
- Městská a příměstská doprava – z domova do práce do 40 min MHD nebo autem
- Komorní bydlení v blízkosti přírody
- Kvalitní veřejný prostor



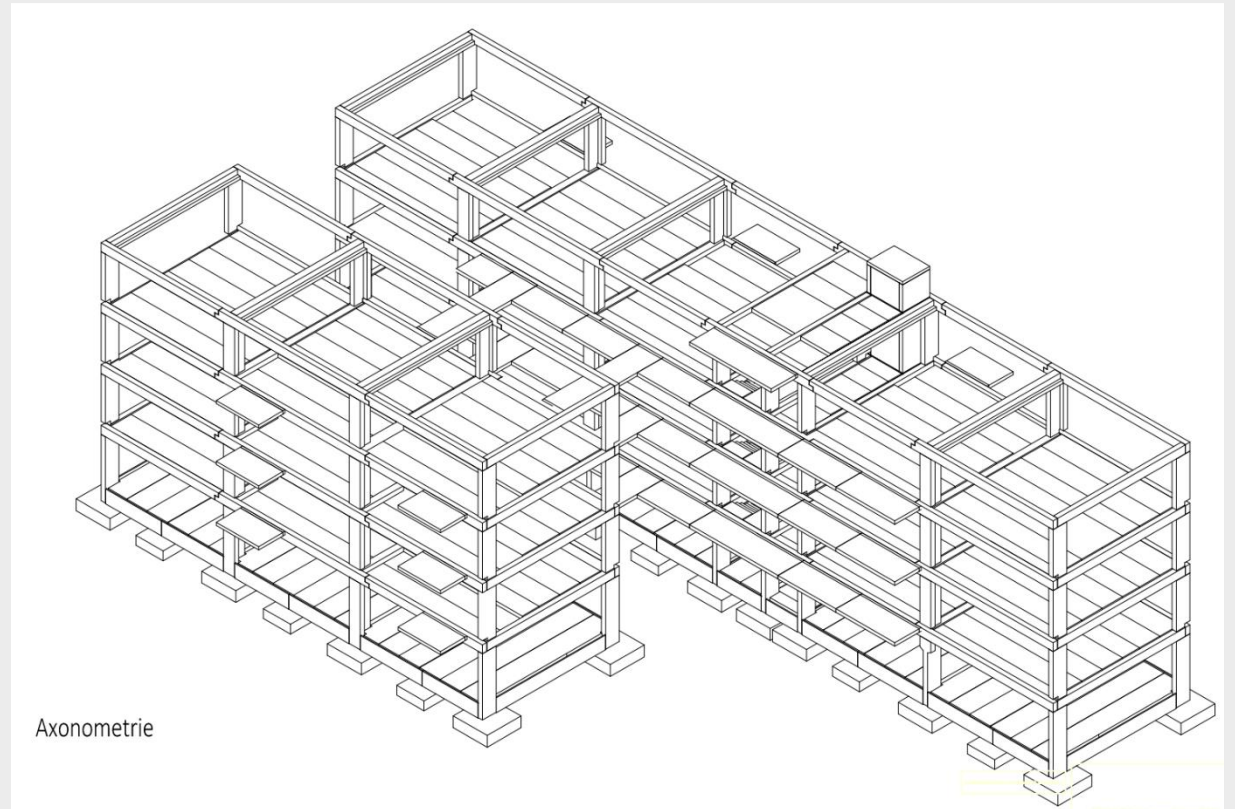
Optimalizace produktu ambice

- O 50 % rychlejší stavební proces než běžný postup
- O cca 30 % levnější výstavba na m² ČBP
- Bezpečnější průběh výstavby = méně úrazů
- Udržitelná výroba, výstavba i provoz



Optimalizace produktu naplnění ambicí

- Systém prefabrikace
- Modularita
- Opakovatelnost
- Promyšlené dispozice
- Výrazně limitované množství subdodávek



Skanska na cestě do Mladé Boleslavi

Motivátory pro vstup do regionů a realizaci dostupného bydlení

- Diferenciace produktu / nové lokality
- Nové cílové skupiny
- Rychlost permitingu
- Dostupnost bydlení



Hlavní výzvy akvizice projektu

- Neznalost lokality
- Cenová politika, konkurence a absorpce trhu
- Optimalizace produktu
- Hledání cílové skupiny





Děkuji za pozornost!