

Rezidenční trh: všichni musí ubrat aneb nastává doba řezání tuku



Author: SF / Petr Bým | Published: 17.06.2009

„Potíž je v tom, že všechny statistiky a prognózy se odvíjejí nikoli od skutečnosti a reálných poměrů, ale zájmů toho, kdo je veřejnosti předkládá.“ - řekl nedávno Jaroslav Novotný, prezident Asociace realitních kanceláří. Poznává to i laik. Skoro dojemně tak působí čas od času se objevující (ale obvykle nepublikovaná) varování některých developerů o hrozícím nedostatku bytů v blízké budoucnosti - přeloženo „nakupujte, dokud není pozdě!“. Co laik, rozuměj potenciální kupec bytu či rodinného domku, už ale netuší, je to, že český rezidenční trh v podstatě nemá spolehlivé statistické údaje ani o počtu prodaných či postavených bytů či domů, ani o jejich cenách. O to větší prostor je pak pro statistiky a předpovědi účelové nebo hodně nepřesné. Na jejich zpochybňování je u nás doslova odborníkem Jiří Pácal z Central Europe Holding, který na nedávném odborném semináři zkonstatoval: „Jediný, kdo spolehlivé údaje má, jsou banky.“ Odpověď? „Kvalita udaju o cenách nemovitosti, kterou v bankách máme, je určite jedna z nejlepsich. Navic pripravujeme modely pro precenovani nemovitosti, ze kterých bude snadné pohyby cen analyzovat. Otázkou je zda tyto údaje budeme chtít zveřejňovat. Je to naše zboží, naše konkurenční výhoda.“ - tolik Jan Sadil z Hypoteční banky. Mj. je vtip v tom, že jediné banky mají údaje o cenách realizovaných. Odvozovat cokoli z cen inzerovaných, tedy nabídkových, což se často děje, už drahnou dobu nemá smysl. Jejich odchylka od cen reálných je obchodníky odhadována na 10 - 30 %. O čem ale není žádných pochyb, je směřování cen, trend jejich vývoje: klesají.

V chodu je „korekce“

Doba, kdy lidé trhali ještě mokré výkresy ze stolů projektantů a ve smlouvách s prodejci se zavazovali k nesmyslům (třeba rezignaci na reklamační práva), je nenávratně pryč. Společné působení několika faktorů globálních i „tuzemských“ (třeba určité předzásobení byty v roce 2007) poměry na rezidenčním trhu zásadně změnily. Prodej vážne a ceny tak - nijak překvapivě - klesají. Nejde přímo o propad, ale mírné snižování, navíc v zastřených formách, obvykle v podobě [nejrůznějších bonusů](#). Developery to netěší, a to do té míry, že samotnému pojmu „snižování cen“ se vyhýbají jako čert kříži. Proto se trochu úsměvně nejraději mluví „korekci cen“. Jaký má tato korekce rozsah, to nikdo spolehlivě nedokáže určit (viz výše). Zdá se pravděpodobné, že u nových bytů se meziročně pohybuje kolem 10 %, když u některých typů starší zástavby je nespíš podstatně razantnější. Přitom začíná platit, že není projekt jako projekt, takže ceny rezidencí se i rámci jedné lokality začínají diferencovat více než v minulosti. Tato hlubší segmentace stejně jako pokles cen je pravděpodobně jedinou jistotou našeho rezidenčního trhu.

Hra nervů

Po euforickém prognostickém třestění, kdy se z jednoho růstu predikoval druhý, z navýšení cen počátkem roku jejich další vzestup v závěru roku, což se všem (kromě zákazníků) velmi dobře poslouchalo, nastala na realitním trhu prognostická sahara. I ti, kteří to mají přímo v popisu práce, tedy nadnárodní poradenské společnosti, se dnes pečlivě vyhýbají popisu budoucnosti a omezují se na deskripci aktuálního stavu a krčení ramen směrem do budoucnosti. Platí to pro nemovitosti komerční i rezidenční. Co se druhého týká, zdá se, že na trhu s byty dnes jde o válku nervů na výdrž. Developeři nechtějí ceny snižovat, lidé zase odmítají za nabízené ceny kupovat. A vypadá to, že všichni mají spoustu času. Lidé se svým nákupem trochu posečkají a developeři? Byty nejsou housky a neztvrdnou, takže nejsou tlačeni k nějakým překotným krokům. To samozřejmě platí zvláště pro ty, kteří více či méně staví za své, tedy bez bankovních úvěrů (pro leckoho je překvapivé, kolik takových je, jmenujme třeba Central Group, Ekospol či z menších firem JRD). Těm „úvěrovaným“ budou ve výraznější úpravě cen bránit nejen jejich vlastní propočty, ale také banky, které při poskytování půjček rovněž kalkulují s konkrétní prodejní cenou. A pokud developer současný běh na delší prodejní trať neustojí, banky předejdou insolvenčnímu řízení (v jeho průběhu by byty mohly být prodávány hluboko pod předpokládanou cenou) a vyinkasují svou zástavu. Z finančního hlediska - [jejich kondice je mimořádně dobrá](#) - pro ně není vůbec žádný problém ceny držet a počkat ještě půl roku či trochu více - až ztratí nervy potenciální kupci. Něco takového se ostatně už děje v případě nešťastným osudem stále stíhaného Central Parku Praha a podle „dobře informovaných“ totéž čeká na Orco. Někjaký pád cen rezidencí se tedy konat nebude.

Času nezbyvá aneb okamžik pro plichtu

Bytový trh se tak zdánlivě ocitl v bezvětrí, jehož konce nelze dohlédnout. Není to pravda, času totiž tolik nemá ani jedna strana. Spotřebitelé, respektive potenciální kupci bytů nemohou naplnění své existenční potřeby - bydlení - odkládat donekonečna. Byty a rodinné domky se totiž u nás i jinde kupují nikoli z rozmařilosti, ale kvůli stěhování za práci, potřebě většího prostoru, zakládání rodin apod.

Jakkoli se tak může zdát, že poptávka na rezidenčním trhu tahá za ten kratší konec provazu, tak úplně to pravda není. Čas tlačí i developery a banky. Byty sice neztvrdnou, ale každý stavař ví, že nevyužívaná budova velmi rychle stárne. Nemluvě o potřebě neprodané byty nějak spravovat, udržovat, temperovat a hlídat (!). Představa liduprázdných bloků bytových domů, mezi nimiž se dlouhé měsíce nebo dokonce roky prohání jenom meluzína, musí být a určitě je nepříjemnou představou pro všechny, kteří figurují na straně nabídky.

Výsledek? Jedni i druzí budou muset ubrat, zlatá střední cesta bude sice nedramatickým, ale zákonitým řešením. Ceny ještě trochu klesnou, ale nikoli tak, jak si optimisticky představují zájemci o koupi. Nebylo by smysluplné toto snížení cen nějak přesněji kvantifikovat, vždyť nikdo ani přesně neví, jaké jsou ceny dnes. Užitečnější by bylo odhadnout okamžik, kdy se nabídka potká s poptávkou a trh se opět trochu více „rozběhne“ (prodává a kupuje se totiž i dnes). Zdravý selský rozum s příměsí praktických zkušeností napovídá, že to z mnoha důvodů nemůže trvat příliš dlouho. Jak bylo řečeno, stav rezidenčního trhu je problémem navýsost ekonomickým (zasahuje nadprůměrné množství sektorů podnikání), ale i sociálním či demografickým. V mezidobí (12, 18 měsíců?) by developeři měli přestat pobrekávat, že média jim hatí obchody. (V roce 2007 jim zase naopak až trochu slabomyslně hrála do ruky, když donekonečna vytrubovala do světa, jak byty zdraží po úpravě DPH a rozpoutala tak nebývalou nákupní horečku - jak leckdo tušil, k ničemu takovému pak nedošlo.) Místo toho by v developerských firmách měli uvažovat nad tím, jak stavět za ceny adekvátnější stavu hospodářství a příjmům obyvatel této země. Není důvod k tomu, aby byty v Praze byly dražší než v Kodani či Berlíně. Přesněji řečeno: byl, a to v podobě abnormálního převisu poptávky nad nabídkou.

Trh kráčí k rovnováze

Trh se narovnává. Větší slovo bude mít kdysi doslova nebohý zákazník - a to nejen jako kupec bytů, ale i jako zadavatel stavebních prací či zájemce o stavební pozemky. S výjimkou konečných uživatelů přitom všem (i stavařům i výrobcům stavebních materiálů) nastává doba ořezávání tukových vrstev z blahobytných

let, ale taková dieta je vždy prospěšná. Bude ovšem třeba nějak se zbavit draze postavených bytů z nedávné minulosti. Možná by se banky mohly zamyslet nad nějakou „šrotovací“ hypotékou. Úročení jedno dvě procenta pod tržní úroveň by nepochybně bylo stejně atraktivní jako snížení ceny. Developerská firma Lighthouse už ostatně něco takového zkouší v podobě „dvou roků prázdnin“, rozuměj splátkových. Nejspíš by to bylo užitečnější než šrotovné na auta.

17.06.2009 09:24, SF / Petr Bým

Stavební
forum