

Tomáš Duda, RK Professionals: Razantní snížení cen rezidencí nelze očekávat



Author: SF / Petr Bým | Published: 22.07.2009

Obvykle formální otázka „jak se daří?“ má dnes v oblasti podnikání trochu důležitější ráz. Tedy - jak se daří?

Nic moc, asi jako všude jinde. My máme štěstí, že se zabýváme jak rezidenčními, tak komerčními realitami. Lidé se nás občas ptají, proč se víc nespecializujeme, ale právě v dnešní době je to nepochybně výhodou. Nicméně všichni prožíváme horší časy, v porovnání s rokem minulým a hlavně s rokem 2007 je to jistý ústup ze slávy. Jásat tedy nemůžeme - ale i s krizí se dá žít.

Kde vidíte největší propad trhu?

Těžko generalizovat, trh má mnoho segmentů, ale nám dnes pomáhají hodně hlavně komerční nemovitosti. Prodej rezidenčních objektů se hodně zpomalil.

Prodej obvykle závisí na úrovni cen. Většina developerů, respektive prodejců ceny v poslední době snižuje. Nefunguje to?

Víte, ono se leccos prezentuje jako sleva, ale spíše se to tak jenom tváří. Ty nejruznější bonusy - auta, kuchyně a tak dále - v porovnání s cenou samotného bytu či domu představují slevy téměř nepatrné. Navíc je to nepraktické, třeba auto nepotřebujete nebo vám nabízená kuchyně nevyhovuje. Často také ty nabízené výhody, bonusy a slevy mají jediný cíl: dostat potenciálního kupce do objektu či do prodejny. Ale bez ohledu na to je podle našich poznatků obecná úroveň snižování cen nízká - okolo 5 % oproti stavu před krizí.

Developeři potřebují prodávat, musí tedy jít s cenami ještě níž?

Zájemci o koupi by to určitě přivítali. Dnes vlastně nakupují hlavně slevu, chtějí mít pocit, že nakoupili výhodně, ale často se nestarají o to, odkud kam cena klesla - jde prostě o pocit, že něco získali.

Kam až ceny mohou podle vás klesnout?

To je právě kámen úrazu. Já myslím, že nějaké velké snížení cen rezidenčních objektů nelze očekávat. Řekl jste před chvílí, že developeři musejí prodávat, ale ono to tak není u všech. Samozřejmě, co je

rozestavěno, to se musí dokončit - u takových projektů by možná developeři v zájmu prodeje a umořování úvěru mohli k nějakým výraznějším slevám sáhnout. Ale to platí jenom pro ně. Pokud v projektech už dostavěných zbývá třeba neprodaných 10 % bytů, pro developera to vzhledem k výši marží - a ty se pohybují kolem 25 % - nepředstavuje nějaký větší problém. A nové projekty stojí - developer může počkat. Často mu ani nic jiného nezbyvá. Požadavky bank na 40 % předprodejů a 40 % vlastního kapitálu jsou nesmyslné. Pokud někdo v takovém stavu svůj projekt má, do banky vůbec nemusí chodit. Takže se vyčkává a nestaví. Ono to platí i pro komerční nemovitosti, v tomto ohledu je situace všude stejná.

Vyčkávají developeři, vyčkávají i kupci, ale to nemůže jít donekonečna?!

Řekl bych, že rezidenční trh spíše než pokles cen rozhýbá obnovená poptávka. Podívejte se, třeba v Praze je trh schopen absorbovat zhruba 10 000 bytů ročně, to vyplývá z minulých let. Přitom ta krize, které bych já říkal spíše blbá nálada, v Praze mnoho nezměnila. Nezaměstnanost činí asi tři procenta, je tedy víceméně nulová, platy i loni vzrostly, naopak ceny všeho klesají, ať už se jedná o benzín, potraviny či oděvy. Všichni mají více peněz a přitom šetří. Tady roste potenciál pro poptávku. Myslím, že nejlepší čas ke koupi právě nastal. Jakmile totiž dojde k obnovení poptávky, dojde brzy k vyprodání zásob a protože výstavba je utlumena, dojde k převisu poptávky nad nabídkou - a tím taky ke zvyšování cen.

Developeři i realitky se tedy mají na co těšit.

To právě bohužel není pravda. Až se kupci konečně rozhýbají, nebude co prodávat. Na trhu s byty je to jako všude jinde - produkce se omezuje nebo rovnou zastavuje, vyprodávají se zásoby, sklady se prostě vyprazdňují. Zatím se byty prodávají, ale dlouho to trvat nebude - rozsah bytové výstavby v Praze klesl tak na polovinu úrovně minulých let. Kdybych měl financování a odvahu, začal bych stavět právě teď. Pozemky jsou levné, ceny stavebních prací klesly velmi výrazně, ideální doba. A zase: nejen pro rezidenční výstavbu. Nedostatečná nabídka nás za pár let čeká ve všech segmentech realitního trhu.

Nestaví se, protože jsou problémy s financováním. Kdy se to změní?

Až se na byty a možná i kanceláře či sklady doslova řečeno budou stát fronty. Pak teprve banky začnou půjčovat, ovšem půjde to pomalu - namísto 40 % předprodejů či předpronájmů budou chtít jen 38, pak 35 %. Návrat do normálu bude trvat několik let.

Zbývá otázka na čas těchto změn - kdy přijde ten okamžik, kdy se český realitní trh začne zotavovat?

To neví nikdo, všechny prognózy jsou k ničemu. Nezapomínejte, že ještě nedávno nás všichni ekonomové až na pár vzácných výjimek neustále utvrzovali v tom, že ten boom bude nekonečný. Řeknu vám něco jiného: každá krize jednou skončí. A o každé se v jejím průběhu vždy říká, že je to ta nejhorší.

22.07.2009 08:00, SF / Petr Bým