

Jiří Pácal, CEH: rozdíly v cenách katalogových a reálných jsou dramatické



Author: SF / Petr Bým | Published: 16.02.2010

Pokud je porovnáme s tím, co se nabízí od developerů i na sekundárním trhu, tak to vaše tvrzení nezní moc reálně.

To je právě ta svízel. Dnes tady stran cen na rezidenčním trhu máme dva světy: virtuální a reálný. Ten první vytváří nabídka developerů a realitních kanceláří. Ten druhý najdete na katastru, kam my si na rozdíl od jiných zajdeme. Takže víme, zač skutečně se prodává. A upozorňuji vás, že ty rozdíly jsou dramatické. Nebudu konkrétně jmenovat, ale jsou v Praze bytové projekty, které deklarují ceny kolem 180 000 korun za metr čtvereční, ale prodávají se ani ne za 100 000.

Takže, kdo nepodlehne tomu nabídkovému klamu, může nakoupit velmi výhodně?

Jistě.

Pak by se ovšem předpovědi, které počítají s výraznějším oživením poptávky už letos, mohly naplnit - a pak i ceny jít opět vzhůru?

Developeři, realitky a banky doufají, že se to brzy otočí pro ně k lepšímu. Ale bude to složitější. Tyto prognózy vycházejí z toho, že je tady - nikoli zanedbatelná - zadržovaná poptávka. Že je prostě relativně hodně lidí, kteří peníze na byty mají, ale čekají na výhodnější, tedy nižší ceny. A až zjistí, že tomu tak nebude, že začnou nakupovat tak jako tak. Já tomuhle scénáři nevěřím.

Proč?

Především je početně mnohem slabší populace mezi 25-32 lety, což je hlavní skupina zájemců o novostavby. Silné ročníky odešly a nastupují stále slabší. Za druhé: z trhu odešli drobní investoři, kteří v minulosti představovali nemalou část poptávky. Ti hodně sázeli na trvalý růst cen bytů a samozřejmě i na příjmy z pronájmů. Jenže ceny klesají a nájem rovněž. A za třetí: krize radikálním způsobem změnila myšlení mladých generací. Ještě před pár lety pro ně byl „in“ nákup bytu na hypotéku - neměli problémy se získáním slušné práce a potažmo ani s výší svých příjmů. Dnes je to jinak. Ani absolventi vysokých škol nemají nic jisté, už se o ně firmy nepřetahují. A v takové situaci je pro mladého člověka finanční závazek na patnáct dvacet let a fixace na jednu lokalitu nepříliš lákavá. Přidejte k tomu banky, které už nepůjčují

tak ochotně jako dříve. To všechno jsou faktory dlouhodobého charakteru, nějaký radikální obrat nelze očekávat. Jinak řečeno: naděje v růst cen a výraznější oživení výstavby v dohledné době jsou nereálné.

Možná je to v tom, že byty jsou u nás stále spíše luxusní komodita?!

To je pravda. Na první pohled má v Praze vlastní byt skoro každý, konkrétně je jich 270 000, ale drtivá většina z toho pochází z privatizace bytového fondu. Developerské novostavby představuje pouhých 55 000 bytových jednotek. Připočteme k tomu odhadem 15 000 bytů v regionech - třeba v Ostravě se za posledních deset let postavili pouhé dva tisíce bytů. To všechno vydělme dvaceti lety. Vyjde vám takřka nula, téměř nic.

A vy říkáte, že stavět se bude spíše ještě méně ...

Samozřejmě se stavět bude. My máme sice bytů dost, ale tak desetina bytového fondu je na zbourání. Ale na komerční bázi se bude muset stavět za ceny, které je trh ochoten akceptovat.

Jaké to jsou ceny?

Mluvme o Praze a konečných cenách. Pro větší projekty v běžné lokalitě je odhaduji na 35-40 000 korun, komornější objekty v lepších lokalitách se mohou dostat na ceny 70-80 000 korun.

To by asi developeři označili za ekonomicky nemožné. Může se vůbec za takové ceny stavět?

Objektivně vzato samozřejmě ano. Když se mohou v Poděbradech se ziskem prodávat byty v cenách kolem 27 000 korun za metr, proč by to nešlo v Praze?

Nejspíš kvůli drahým pozemkům.

To je pravda. Řada projektů představuje ekonomický nesmysl už právě kvůli ceně pozemku. Jsou projekty, kde se do konečné ceny za metr promítají částkou 20 000 korun. Pak to samozřejmě roste. To nemůže pokračovat. Rezidenční developeři se musí začít chovat ekonomicky racionálně. To ale - podle mého názoru - řada z nich nezvládne.

???

Já vím, že za tahle slova mne málokdo pochválí, ale: především rezidenční development v těch zlatokopeckých letech zdivočel. Nejde jenom o nákupy předražených pozemků, jeho náklady byly i jinde nesmyslně vysoké. Není tak daleko doba, kdy se s bankami přetahoval o manažery, utrácelo se hodně a za nesmysly. Proto ten pláč nad současnými požadavky bank stran vlastního kapitálu. Kam developerům zmizely peníze z těch lepších dob? Trochu neslušně: prožraly se. Tohle změnit, to znamená změnit mentalitu managementu developerských společností. A to leckdes prostě nepůjde.

Pane řediteli, vy jste realitní mediální hvězda, ale málo se ví o vaší společnosti - Central Europe Holding?!

Telegraficky: obchodujeme, investujeme, pronajímáme nemovitosti a také monitorujeme a analyzujeme trh - podstatnou složkou naší činnosti jsou totiž poradenství a konzultace. Díky tomu poslednímu máme k dispozici velké množství informací. Myslím, že naše databáze je hodně unikátní.

Jaké je dnes realitní portfolio CEHu?

Máme celkem 15 domů, což dohromady představuje 20 000 metrů čtverečních nájemních bytů a 4 000 metrů nebytových prostor.

Hodláte ho rozšiřovat?

Nakupovali bychom rádi. Jenže není co.

To zní v dobách odbytové krize přinejmenším podivně?!

Ale je to tak. Na pražském trhu je dnes tak 60-80 činžovních domů, ovšem v cenách ekonomicky nesmyslných, umožňujících roční výnosy kolem 1-2 %. Prodávající jsou obvykle cizinci, většinou Italové, kteří už český trh nepovažují za příliš atraktivní a chtěli by odejít. Ale netlačí je žádná akutní nutnost prodávat a tak ceny drží na předkrizové úrovni. Za ty nakupují jen ti, kdo mají hrůzu z inflace.

Kdo je vlastníkem CEHu?

Dvě fyzické osoby, jednou z nich jsem já, a švýcarská investiční společnost.

16.02.2010 08:58, SF / Petr Bým