

Bonusy, benefity, darčeky - boj o klienta sa práve rozpútal



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 03.02.2009

Medzi tie, po ktorých siahajú neradi, patrí zníženie - či už časovo obmedzené alebo konečné - ceny za jednotku obytnej plochy. Takúto alternatívu si väčšinou nepripúšťajú a ponechávajú si ju len ako poslednú páku. Napriek tomu práve po nej pred koncom starého roka promptne siahli takí lídri slovenského realitného trhu ako J&T Real Estate (River Park) či Orco Property Group (City Gate). Zdá sa však, že ostatní si toto ich gesto veľmi neosvojili a hoci sa týkalo prevažne luxusného segmentu, vnímali ho ako úder pod pás. Takýto ťah by navyše mohli ako nie celkom „kôšer“ pociťovať nielen tí, ktorí sa ocitli v databáze zmluvných klientov už skôr, ale takisto úverujúce banky.

Dopyt pretrváva, predaj klesá

Strata dôvery a neistota ohľadom hodnoty peňazí, akcií, nehnuteľností, produktov sa začína prejavovať aj klesajúcim dopytom a menším počtom transakcií. Kým relatívne najmenej postihnutá je dnes stredná až nižšia kategória rezidenčných nehnuteľností, ktorá sa pozvoľna stáva stredobodom záujmu, luxusný segment prežíva svoje trpké okamihy. „Veľa bonitných ľudí má už nehnuteľnosti nakúpené a ďalších sto, ktorí nemajú kde rozhadzovať peniaze, už nenájdete,“ vysvetľuje tento jav prezident Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska Ľubomír Kardoš. Preto niet divu, že rezidenčný trh zaznamenal korekciu smerom nadol práve u luxusných stavieb, po ktorých dopyt sa nakoniec nepreukázal taký vysoký, ako sa v tomto segmente očakávalo.

Približne od roku 2004 začali ceny nehnuteľností raketovo stúpať nahor - u starších bytov dokonca medziročne o 20 percent, čím sa takmer vyrovnali novostavbám. Prvým signálom, že trh ich odmietol ako nadsadené, bol prvý kvartál 2008, ktorý znamenal kulminačný a zároveň zlomový bod: ceny začali vo všetkých segmentoch nečakane klesať! Obdobie od mája 2008 do októbra 2008, keď bezmála polovica projektov na bratislavskom rezidenčnom trhu nezaznamenala žiadny predaj, už možno charakterizovať prudkým pádom. „Schopnosť dokončiť projekt sa stane kľúčovým heslom súčasného trhu nehnuteľností,“ žiada sa v tejto súvislosti pripomenúť vysoko aktuálne slová, ktoré nedávno vyslovil John Newton z Quinlan Private Golub.

A sme pri paradoxe. Skutočnosť, že dopyt po bývaní v rezidenčných novostavbách zostáva na Slovensku dlhodobo stabilný, ešte automaticky neznamená ich úspešný odbyt. Globálna depresia sa nevyhla ani domácemu trhu, ktorý podľa realitnej spoločnosti Lexxus v tejto chvíli „dopláca na vyčkávaciu stratégiu

spotrebiteľa“. Ten, v očakávaní hlbokého prepadu cien nových i starých bytov, odsúva konečné rozhodnutie na neskôr. Otázka, kto vyjde z tejto tichej vojny nervov ako víťaz, však v tejto chvíli nemá odpoveď. Čas, kedy má kupujúci šancu nadobudnúť nehnuteľnosť naozaj výhodne, už totiž nastal a na základe predchádzajúcich analogických situácií nemusí trvať dlho. Inými slovami - ten, kto zaváha, ho môže ľahko prepásť! Naopak - pre toho, kto hľadá kvalitnú nehnuteľnosť a má nielen dostatok likvidity, ale aj ochoty rokovať, sa práve rok 2009 môže stať rokom úspešného nákupu.

Signál zle nastaveného projektu

Časť developerov sa už stihla v novej situácii pohotovo zorientovať a o klienta zabojevať alternatívnymi zbraňami. Výsledkom tejto ich flexibility je dnes samozrejme ochota pribaliť zákazníkovi k ponúkanému bytu či domu darček v podobe nového auta, kuchynskej linky, spotrebiča, prípadne projektu k pozemku. Treba však uviesť na správnu mieru, že takéto „pozornosti“ sa rozdávaajú spravidla v menej vychytených lokalitách trpiacich napríklad zlou dopravnou alebo obchodnou infraštruktúrou.

Iní zareagovali na výkyvy trhu a na okolnosť, že ceny nehnuteľností začali pozvoľne klesať, ich pružnou korekciou. Ako je známe, po Orco Property Group, ktorý ako prvý zlacnil byty v projekte City Gate o 10 percent, sa medzi protagonistov zmenenej cenovej filozofie koncom starého roka zaradil aj najsilnejší domáci developer J&T a na 44-dňové obdobie pred Vianocami stiahol ceny bytov v exkluzívnom rezidenčnom komplexe River Park o 40 percent. „Reagujeme tým na momentálnu situáciu na trhu, ktorý vďaka finančnej kríze nie je ochotný platiť za luxus toľko, ako ešte pred krátkym časom,“ zdôvodnil vtedy tento krok predseda predstavenstva J&T Real Estate Peter Korbačka. Aj keď očakával, že konkurovať cenou sa pokúsia aj ďalší developeri, žiadne masové reprízy sa odvtedy viac nekonali.

Viacerí realitní odborníci a poradcovia však zhodne upozorňujú: vianočné akcie a výpredaje v luxusnom segmente nepovažujte za odraz finančnej krízy - ide skôr o krátkodobý obchodný ťah, ku ktorému sa však bude musieť vzhľadom na vysoko nadsadené ceny uchýliť čoraz viac developerov. Sú signálom zle nastavených projektov, ktoré nesprávne odhadli reálny dopyt na trhu. Prebiehajúce obdobie „realitnej schizofrénie“ s množstvom protirečivých správ má podľa nich za následok, že ľudia sú zmätení a - vyčkávať.

V Česku vsadili na autá

Taktika prilákať na kúpu bytu bonusom v podobe auta sa úspešne rozmáha aj v susednom Česku. V ostatnom mesiaci hádam nebol týždeň, aby niektorá z popredných developerských firiem neoznámila, že k novému bytu „pribaluje“ auto. Po CPI Group, ktorá k rodinnému domu z pražského projektu Jižní stráž (najlacnejší aktuálne takmer za 6 miliónov) ponúka Mercedes triedy A, pripravuje podobnú akciu aj Finep. Podľa jeho hovorkyne Pavly Temrovej daruje k novému bytu s cenou nad 2,9 milióna českých korún Škodu Fabia. Ak zákazník uprednostní zľavu na nový byt, dostane ju - najviac však do výšky 200-tisíc českých korún.

Príklad CPI Group a Finepu nasledovala aj spoločnosť Central Group, ktorá v rámci akcie platnej do konca apríla „prispeje“ na nové auto sumou vysokou v závislosti od typu vybraného bytu. U najmenších výmer získa klient napríklad 200-tisíc korún, v prípade najväčších bytov či domov až pol milióna! Vybrať však môže „iba“ spomedzi značiek Škoda, Volkswagen, Seat a Audi. Pri voľbe auta nad rámec cenového limitu zákazník rozdiel doplatí, pri lacnejšom si zase môže objednať kuchynskú linku alebo nadštandardné úpravy bytu podľa vlastných predstáv.

Niektorí developeri prišli na začiatku roka s množstvom akciových zliav. Ako bonus ponúkajú zľavy pre vážnych záujemcov, alebo lákajú na „výpredaj pivníc“. Ohľadom cenníkov sú ale všetci zajedno: zníženie cien prezentujú len ako dočasnú akciovú zľavu, nikto z nich doteraz oficiálne nevyhlásil, že byty plošne zlacnil kvôli kríze. Dopyt po novom bývaní sa pritom v súčasnosti znížil až o tretinu. Takisto aktivita investorov vlani poľavila, čo vidno nielen na počte projektov, ale aj na celkovom kapitáli, ktorý bol alebo

má byť v blízkej budúcnosti preinvestovaný.

Čína: za kúpený dom pracovné miesto!

Ešte donedávna svet žasol nad neuveriteľným stavebným boomom v komunistickej Číne a neustále narastajúcimi cenami nehnuteľností. Dnes je viac ako jasné, že realitná bublina praskla aj v najľudnatejšom štáte sveta. Po prvýkrát za dlhé roky sa ceny tamajších realít dramaticky prepadli - v niektorých oblastiach krajiny dokonca až o neuveriteľných 30 percent. Štát i makléri sa tomu vzpierajú a približne 87 percent Číňanov, ktorí majú svoje byty a domy v osobnom vlastníctve, je z tohto vývoja zhrozených. Developerské koncerny bojujú proti tomuto vývoju všetkými možnými prostriedkami: k zakúpenému domu ponúkajú auto, cestu do zahraničia či dokonca pracovné miesto!

Hroziace škody sa pokúša zmierniť aj štát. 21. decembra 2008 vydala pekinská vláda nové „Smernice na ozdravenie vývoja trhu s nehnuteľnosťami“. Jedným z ich krokov je zníženie poplatkov za kúpu bytu a uľahčenie úverového financovania chalupy či chaty. Hoci sú špekulácie na čínskom trhu s nehnuteľnosťami nanajvýš aktuálnou témou, platí ako nepredstaviteľné, aby naň zaútočila realitná kríza v plnej sile. V Šanghaji je každý druhý byt zaplatený v hotovosti a hypotekárne úvery predstavujú v portfóliách čínskych bánk len 20-percentný podiel.

03.02.2009 08:49, SF / Juraj Pokorný