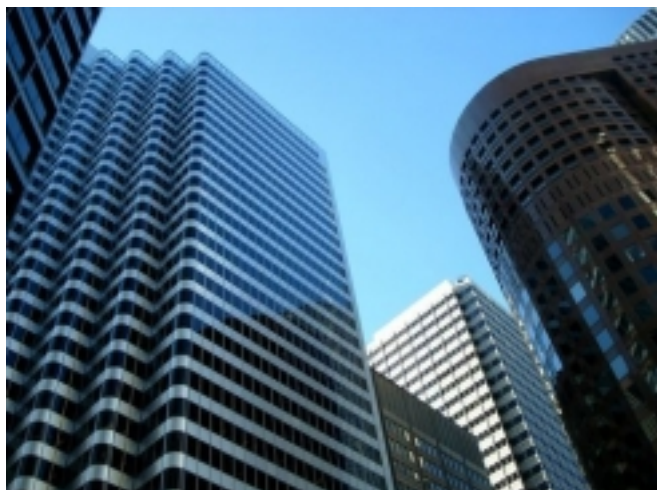


Realitní trh se zmítá v nejistotách



Author: SF / Petr Bým | Published: 10.04.2009

„Musíme spolu mluvit a mluvit!“ - tak zněla jedna z nemnoha konkrétních rad, která v diskusi zazněla. Shodou okolností pár minut později ukončení diskuse SF začala tisková konference Central Group, jednoho z největších rezidenčních developerů v ČR, kde jeho hlava - Dušan Kunovský - nahlas zvažoval pravidelná setkání developerů, hypotečních bankéřů a novinářů v podstatě se stejným cílem: vyměňovat si informace. Vývoj na realitním trhu se sice snad nedá označit za „turbulentní“, faktem ovšem je, že přináší nové aspekty, k jejichž jasné definici (a následně i receptům na přístup k nim) by bohatší cirkulace informací na ose developeri - finanční sektor - média - veřejnost mohla jenom prospět.

Ceny: nahoru nebo dolů?

Pravdou ovšem je, že ani poměrně živá diskuse na téma cen rezidenčních objektů zatím mnoho neprojasnila. Českou realitní scénu docela rozbouřila nedávno publikovaná studie společnosti Deloitte a Hyposervis, která předpověděla pád cen nových bytů o 20 %. „Developeři dnes pracují s marží kolem 15 %. Když si od toho odečtete provozní náklady, které dosahují 6 - 8 %, je zřejmé, že větší snížení cen než o 5 % by je přivedlo do ztráty,“ kategoricky prohlásil na setkání SF Evžen Korec ze společnosti Ekospol. Podle něj se rezidenční trh „zastavil“ právě kvůli očekávání poklesu cen, ten ale nemůže překročit uvedenou hranici. Jan Sadil z Hypoteční banky, který se zúčastnil už zmíněné akce Central Group, má podobný názor: „Tato očekávání se nenaplní.“ V samotné Central Group jdou ještě dále. „V dalších letech (rok 2010 a dále) očekáváme mírný růst cen průměrně o 5 % ročně v závislosti na lokalitě a kvalitě projektu,“ tvrdí optimisticky D. Kunovský.

Veřejnost ale tento názor pravděpodobně nesdílí - a vyčkává. Co v takové chvíli dělat? „Musíme se více věnovat obchodu a marketingu. Už to probíhá, naši obchodníci už nejsou pouhými administrátory,“ řekl na setkání SF Štěpán Havlas ze společnosti FINEP. Zároveň upozornil na to, že prodej pokračuje, zájem ovšem je hlavně projekty těsně pře dokončením. Ve FINEPu také už delší dobu zvažují nájemní projekty. „Konkrétní kroky jsme ještě neprovedli, stále počítáme a začíná to vycházet,“ potvrdil Š. Havlas.

Recese přinesla kvalitativně jinou situaci i do některých oblastí komerčních realit. Například pro „realitní“ Prahu je velmi významný segment administrativních prostor. Po loňském rekordním přírůstkem 281 tis. metrů čtverečních, z nichž se drtivá většina pronajala, se letos očekává výstavba zhruba poloviční. Klesá i poptávka, takže míra neobsazenosti (9 - 10 %) zůstane nejspíš stabilní, ale pronajímatelé řeší jiné potíže. „Dnes není doba na počítání výnosů, naše úvahy se koncentrují na problém udržitelnosti nájmu,“ zkonstatoval na setkání SF Martin Skalický z firmy REICO. Bonita nájemců je podle něj dnes klíčovou

otázkou. Další je tlak na snižování cen nájmu. „Ve stále větší míře se objevují podnájemy,“ informoval na diskusní snídani SF Přemysl Chaloupka z poradenské společnosti Knight Frank s tím, že nájemci touto cestou neumožňují investice (jako pronajímatelé), ale pouze snižují ztráty, takže mohou jít s cenami dolů, což zájemci o prostory samozřejmě vnímají. „V těchto případech hodně záleží na kvalitě smluv, podnájem by se neměly realizovat za ceny nižší než původní nájem,“ reagoval M. Skalický.

Jak na rezidenčním trhu, tak ve sféře komerční panuje tak či onak snížená poptávka, která může ohrozit jak projekty, tak i jejich developery. „Špatné projekty skončí,“ tvrdí E. Korec s tím, že určité pročištění trhu bude nakonec pozitivní jev. Ve větší míře by to ovšem mohlo znamenat vlnu bankrotů, respektive insolvenčních řízení. Jsou na ně přichystány úvěrující instituce? „My samozřejmě v první řadě stojíme o to, aby naši klienti své projekty úspěšně realizovali. Ale jistá organizační opatření už děláme, posilujeme například naše právní i obchodní oddělení,“ odpovídá Petr Merežko z České spořitelny.

Stavět či nestavět?

I takovou, téměř hamletovskou otázkou před developery postavila recese. Aktuální situace, zdá se, odpověď napovídá zcela jasně a zřetelně: poptávka je slabá, není pro koho stavět, startovat nové projekty znamená budoucí odbytové problémy. Jako každé kategorické tvrzení má ovšem i toto svá slabá místa. To nejviditelnější spočívá v časových posunech. Projekt, jehož výstavba začíná dnes, se na trh dostane nejdříve na sklonku roku 2010 a nejspíš ještě později - a odborníci se celkem shodují v tom, že někdy v té době se začne v některých oblastech už projevovat nedostatečná výstavba. „V roce 2010 se pražský kancelářský trh zvětší o pouhých 100 000 metrů čtverečních, zatímco původně se počítalo s trojnásobkem,“ konstatuje Přemysl Chaloupka. Možná ještě větší, zatím nevyčíslený, propad výstavby čeká na rezidenční trh. Poptávka se ale téměř jistě v dohledné době obnoví. „My předpokládáme oživení trhu v první polovině roku 2010,“ prognózuje D. Kunovský a odvolává se na demografický vývoj, relativně nízkou zadluženost české populace a pravděpodobné zlevnění hypoték. Developeri by se na tuto situaci vzhledem k časovým relacím měli připravovat už dnes, pokud se stavět nebude, oživení poptávky je zastihne nepřipravené.

Pravděpodobně však i ten, kdo by chtěl plánovat skutečně strategicky a tedy ve větších časových horizontech, narazí na takřka nepřekonatelnou překážku - financování. „Scházejí nám dobré projekty,“ odmítá Petr Merežko kritiku, která bankám vytýká přílišnou úvěrovou opatrnost. Banky ovšem nyní za kvalitní projekt považují takový, který má ještě před výstavbou zajištěn odbyt 40 - 60 % svého objemu (předprodeje u bytů, předpronájmy u komerčních realit). „Smlouvy o předpronájmu jsou dnes vzácné. Nájemci k nim nemají důvod. Jednak je na trhu bohatá nabídka, jednak se nechtějí a skoro ani nemohou zavazovat na takřka sedm let dopředu. Nájemní smlouvy se u nás totiž standardně sjednávají na pět let,“ konstatuje ale P. Chaloupka z poradenské společnosti Knight Frank. Důvodem je podle něj především obava o vlastní existenci - to platí i pro silné nadnárodní firmy, které krizi nepochybně přežijí, ale není jisté, zdali právě se svou současnou českou pobočkou.

S předprodeji rezidencí je to podobné, byť příčiny jsou jiné. „V pozadí poklesu poptávky, která se v některých případech meziročně redukovala na polovinu, jsou hlavně psychologické faktory, potenciální kupci čekají na výhodnější ceny,“ komentuje možnosti předprodeje rezidencí Evžen Korec. Dušan Kunovský z Central Group dokonce považuje současnou úvěrovou politiku bank za „úsměvnou“: „Kdo má ještě před začátkem výstavby předprodáno 60 % kapacity projektu, žádný bankovní úvěr nepotřebuje.“

Je zjevné, že požadavky bank se developerům plní velmi obtížně. Přesto se staví. V Praze pokračuje výstavba karlínských administrativních projektů Futurum a Corso, další budova se staví v michelském BB Centru. Staví i Central Group a Ekospol a nepochybně i další. Zjevně velmi často půjde o projekty financované z vlastních zdrojů. To je nejspíš jediná „krizová“ jistota: kdo je dnes schopen investovat, tomu návrat k normálním poměrům přinese slušný profit.

Stavební forum

