

# Trh sa vyčistil v prospech tých, čo chcú na ňom pôsobiť dlhodobo

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 19.04.2010

## Nabehli sme na štandardnú krivku rastov a poklesov

Relatívne najhodnotnejší „myšlienkový koncentrát“ z tohto pohľadu priniesol prvý panel konferencie nazvaný Dopyt stagnuje - čo robiť? Moderátor **Richard Churý** (RE/MAX Slovakia) sa zhostil trochu nevďačnej role klásť otázky a udeľovať slovo iným, a chtiac-nechtiac sa tak dostať do ich tieňa. „Vlani sme predali asi dvetisíc nehnuteľností. V roku 2010 sme zaznamenali nárast. Trh sa mierne rozhýbal, ale už sa nikdy nevráti tam, kde bol predtým. Dnes sme konečne nabehli na štandardnú krivku rastov a poklesov,“ vzal si napriek rutinnému moderovaniu slovo. A pridal aj jeden kuriózný poznatok: dynamika rastu predaných nehnuteľností je na východnom Slovensku paradoxne vyššia ako v Bratislave.

Ako upozornil **Štefan Rychtárik** (NBS), pozícia centrálnej národnej banky nespočíva v realitnom trhu, ale v makroekonomike. Rok 2009 nebol z tohto pohľadu optimistický - došlo k výraznému poklesu aktivity podnikov. Zvýšenie nezamestnanosti vyvolalo zníženie dopytu po úveroch. Previs na strane ponuky zase spôsobil, že banky mali vyššiu mieru zlyhaných úverov, ktorú nie je možné prehliadnuť: 1,8 % začiatkom roka 2009 - až 2,7 % vo februári 2010. Nárast o takmer 1 percentuálny bod je výrazný: rádovo predstavuje desiatky miliónov eur. Rezidenčný segment je podľa neho beh na dlhé trate, nezávislý od nálad na trhu. „Optimizmus, ktorý sa tu teraz prejavuje, je zatiaľ krehký a musia ho podporiť makroekonomické údaje. Úroková sadzba je iba jedna zložka dopytu,“ zdôraznil Rychtárik a poukázal na neistotu v domácnostiach.

## Developer musí dokladovať svoju finančnú silu

Áké projekty dnes majú šancu? Pokiaľ je takáto otázka adresovaná bankárovi, v jej podtexte automaticky vyskočí slovo úver. **Andrej Lehocký** (ČSOB) reaguje bez škrupúl. „Náš trh niečo také nikdy nezažil, takže zvýšená opatrnosť tu je namieste. Kúpna sila bola imaginárna - údaje o priemernej mzde hovorili niečo iné. Oveľa väčší dôraz preto kladieme na analýzy projektov. Developer nám musí dokladovať svoju finančnú silu, či je schopný popasovať sa aj s prípadnými problémami.“ Ako Lehocký dodal, reálne veľký priestor vidí v rezidenčnom segmente. ČSOB zároveň rokuje o veľkých multifunkčných projektoch, kde sa vytvárajú syndikáty.

Ako sa vyvíjal trh a ceny nehnuteľností na Slovensku? „Pred dvoma rokmi chýbalo u nás 250-tisíc bytov - teraz vidíme ich previs. Vtedy bolo všetko až na malé výnimky predané - dnes je situácia opačná. Myslím si, že momentálne je trh nastavený dobre. Napriek tomu v niektorých lokalitách s prebytkom ponuky budú musieť ísť developeri s cenami dole,“ argumentuje **Ľubomír Kardoš** (NARKS), no vzápätí uvádza príklad projektov 3nity alebo Perla Ružinova, kde sa ceny nespúšťajú. „Keď sme ale spustili jednotkovú cenu veľkometrážnych bytov na 43-tisíc za m<sup>2</sup>, okamžite boli predané,“ pripomína Kardoš. Na trhu podľa neho úplne absentuje segment nájomných bytov. Väčšou podporou ich výstavby by štát spustil výrobu aj zamestnanosť. „Budúca vláda by sa mala zamyslieť aj týmto smerom a poskytnúť súkromným investorom možnosť stavať ich,“ uzatvára.

## Zmena: kupujúci pochopil, že pokles sa už ustálil

Ako sa musel za uplynulé dva roky zmeniť developer? „V súčasnosti nedokážeme predat' ľad Eskimákovi - to znamená klient je oveľa rozhládenejší,“ myslí si **Jozef Šimek** (GTC). Ani minulý rok neboli podľa neho mnohé marketingové aktivity až také funkčné. Potenciálni klienti nekupovali - mali strach, že hodnota

nehnutelnosti môže byť o pol roka o 30 až 40 percent nižšia. Teraz však nastala zmena: kupujúci pochopil, že pokles sa už ustálil. V dobre nastavených bytoch nie je žiaden predpoklad, že ceny pôjdu ešte dole. „To, čo najviac hýbe trhom, je cena a kvalita bytu,“ pripomenul Šimek a na otázku, či nebude neskoro začať pracovať na projektoch až potom, keď nastane oživenie dopytu, reagoval záporne.

„Dnes je klient tým, kto diktuje podmienky. Reálny dopyt tu je, no záujemca si robí prieskum trhu sám a to jeho rozhodovanie sa niekedy pretiahne skoro na rok. Ak príde nový projekt na papieri, no spĺňa požiadavky dobrej ceny a kvality, zazmluvnený je ihneď,“ tvrdí **Filip Žoldák** (Lexus). Ako dodáva, vo štvrtom kvartáli 2009 bolo v hlavnom meste Slovenska evidovaných približne 2 000 bytov voľných k okamžitému nast'ahovaniu.

### **Kríza odstránila neprimerané developerské marže**

„Banky sú len jednou časťou trhu tvoriacou jeden celok. A ten sa vyvíja. Na západe sú bežné marže 10-15 % na vlastný kapitál. Opýtajte sa nášho developera, či by bol ochotný na ne pristúpiť. A to je práve tá anomália. Zlepšovať sa musia všetci vo všetkých segmentoch. Je veľmi nešťastné, ako sa dnes k svojim klientom správajú mnohí investori. Akonáhle im dáte zálohu, nastane obrat o 180 stupňov,“ mieni Lehocký a medzi ďalšie negatíva zaraďuje fakt, že u nás neexistujú analytici novinári, ale iba štatisti (toto povedal ten, toto ten). „Novinári majú obrovskú zodpovednosť a vplyv na vývoj trhu,“ podporil ho Churý.

Ako ovplyvňujú predajnosť samotného developerského projektu prevádzkové náklady? „Uvediem to na príklade Troch veží na Bajkalskej ulici. Náročnosť na správu je tu vysoká - mesačné platby tu dosahujú výšku hypotekárnej splátky,“ hovorí Kardoš a ilustruje to čistením vonkajšej časti budovy, ktoré si tu vyžaduje služby horolezcov. A aká je reálna predajná hodnota developmentu? Kríza bola podľa neho dobrá na to, že odstránila neprimerané developerské marže. Dnes sú v priemere od 10 do 20 percent. „Je rozdiel medzi developerom a developerom. Kríza vyčistila trh v prospech tých, čo chcú na ňom pôsobiť dlhodobo,“ dopĺňa Kardoš Šimek.

Ilustračné foto - autor

---

19.04.2010 00:33, SF / Juraj Pokorný