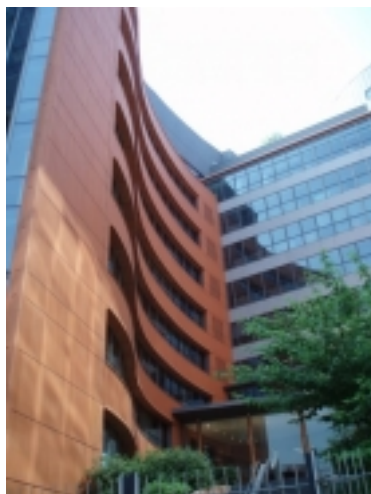


Rezidenční trh (a realitní kanceláře) čekají zásadní změny



Author: Jiří Fajkus | Published: 21.04.2011

Jestliže například ceny bytů v Praze jsou ve svém úhrnu stále ještě relativně homogenní, pak regiony se z tohoto hlediska jeví jako cenově absolutně heterogenní, a to nejen ve vztahu k Praze (případně dalším velkým městům), ale i mezi sebou navzájem.

Nůžky se zase rozevírají

Pokles poptávky, jako společný jmenovatel vývoje v minulých letech, po prasknutí realitní bubliny, vykazoval logicky jinou míru intenzity v místech, zasažených ekonomickou stagnací méně než jinde. S jistým časovým posunem pak na vývoj poptávky reagovala i nabídka. Vzhledem k určité setrvačnosti nové bytové výstavby došlo pak k často diskutovaným problémům předzásobení trhu byty a aktuálním problémům s jejich prodejností. I zde ovšem s výraznými místními rozdíly, třeba ve srovnání Prahy a Brna.

Všeobecný pokles realizačních cen, následovaný později váhavě a neochotně „přiznáním barvy“ i v cenách nabídkových, byl opět výrazně regionálně diferencován. Kromě otevírání (nebo spíše znovuootevírání) cenových nůžek mezi starým (hlavně v panelové sídlištní zástavbě) a novým bydlením, kvalitními a nekvalitními byty, dobrou a špatnou adresou můžeme i do budoucna očekávat další prohlubování regionální cenové diferenciace jako přímého důsledku tržní segmentace (nejen) v rezidenčním sektoru realitního trhu.

Jaká je vlastně saturace trhu?

Současně si musíme přiznat, že pokles poptávky po rezidenčních nemovitostech v minulých letech má, kromě krátkodobých konjunkturálních a mnohdy psychologických aspektů, také dlouhodobé, racionální prvky, které mohou negativně ovlivnit vývoj poptávky i do budoucna. Mám na mysli nejen dosaženou míru saturace trhu ve vztahu k demografickým perspektivám, ale také trendový odklon, především mladších cílových skupin, od vlastnického bydlení a zvýšenou rezistenci k dlouhodobému zadlužování - obé je motivováno snahou o zvýšenou flexibilitu života osobního i kariéerního, individuální nezávislost a teritoriální neukotvenost. Na tomto trendu nic nezmění ani krátkodobá, „mediálně syntetická“ tržní vlnka, avizovaná (často spekulativně) nabídkovou stranou trhu v podobě typicky národní „taškařice“ s postupným zvyšováním DPH u nové bytové výstavby. V souvislosti s výše uvedeným nabývá zásadního významu plošná, přesná a vypovídající cenová statistika. Jednotlivé aktivity (byt' zatím zárodečné, roztržštěné a

nekoordinované) vedoucí k tvorbě kvalitních cenových map z realizačních cen jako základu konstrukce cenových indexů jsou nesporně pozitivním znamením (realitní) doby.

Nejisté investice

Již zmíněný aktuální odklon od vlastnického bydlení je ještě umocňován nižším výnosem z bytových investic. Zdravá korekce cen bytů a historicky nízké úrokové sazby jako motiv obnovy investičního apetitu bohužel nestačí, jestliže opačně působí dvouletá agonie deregulační schizofrenie v letech 2011 a 2012. Teprve pak může doposud deformovaný realitní trh nastolit reálnou výši tržního nájemného, a tím i udržitelný výnos bytových investic, a jeho prostřednictvím také verifikovat ceny rezidenčních nemovitostí. Rovněž teprve potom se ukáže, zda u nás máme nedostatek či přebytek bytů.

Bytový fond, svou velikostí odpovídající evropskému průměru, je totiž nejen značně zastaralý a podinvestovaný, ale současně není efektivně využíván, spravován a obnovován právě z důvodů tržních deformací nejen doznívající regulací nájemného, ale rovněž nerovným postavením pronajímatele a nájemce a v neposlední řadě také problematikou privatizace obecních bytů.

Iracionální dědictví

Tržní signály pro rozhodování o novém rezidenčním developmentu jsou tím natolik zkreslené, že neumožňují racionálně plánovat a řídit novou bytovou výstavbu, aniž by hrozily další cyklické poruchy trhu. Tím ovšem nelze nijak omlouvat obecně nízkou kvalitu developerských projektů. Nový rezidenční development musí přejít od kvantity ke kvalitě, od megalomanství k uměřenosti. Nic na tom nemění ani dočasný „krizový“ příklon hlavního proudu poptávky znovu hlavně k malým a levným bytům. Přitom cenový paradox, že totiž byty z původních developerských projektů, postavené za náklady „boomového“ období, mohou být dražší než nové byty z „postkrizového“ období díky nižším cenám stavebních prací (a někdy i stavebních pozemků), je pouhým důsledkem minulých iracionalit, potvrzením, nikoliv popřením tržních principů i v oblasti bydlení, v oblasti, kterou by někteří tak rádi viděli „mimo trh“!

Banky: boj o klienta?

Ale rezidenční development i prodejnost jeho produkce závisí z velké části na ceně a dostupnosti bankovního financování. Výše úroků a podmínky pro úvěrování u hypoték i developerských úvěrů představují základní hybný i brzdný moment obchodu s rezidenčními nemovitostmi. Historicky nízké úrokové sazby a vysoce konkurenční bankovní prostředí nyní znovu umožňuje alespoň částečný návrat k mezibankovnímu boji o klienta, i když například u developerských úvěrů hrají i nadále rozhodující roli vlastní zdroje a předprodeje. Nové kolo bankovních stresstestů (prý přísnějších) a Basel III (projde-li), přinesou nejspíš dlouhodobější perspektivu financování realitního trhu, když krátkodobě ČNB „nesmí ani naznačovat“.

Odhadnutelný vývoj totiž potřebují nejen žadatelé o hypotéky a developeři, ale také investoři, a to nikoliv pouze privátní, ale také korporátní, institucionální a především kolektivní. Jinak se těžko dostaneme na průměrnou evropskou, či světovou úroveň v podílu volných zdrojů, uložených takzvaně „do cihly“ a zhodnocovaných v realitních portfoliích například penzijních fondů. (Upřímně řečeno, stejně u nás v tuto chvíli absentuje nová developerská výstavba nájemního bydlení, jako produkt takovýchto institucionálních investic.) Aspoň že argument individuální investice do bydlení jako nejlepšího osobního penzijního plánu nám zůstává, byť s protiargumentem demografického vývoje, který pohříchu nenachází dostatek mladých, kteří v budoucnu vykoupi bytové investice od důchodců.

Místo bytů sklady a obchody?

Jaký vliv bude mít naznačený vývoj rezidenčního trhu na realitní služby, tedy hlavně na zprostředkovatelskou činnost realitních makléřů? Kromě dalšího zvýšení konkurenčního boje, vedoucího k

diferenciaci a posléze koncentraci trhu s negativním dopadem do potřebných tržních kapacit, povede stagnace a následně pomalejší růst trhu, spolu s růstem sofistikovanosti poptávky ke kvalitativní evoluci. Realitní zprostředkovatelé se budou muset přeorientovat od produktu k servisu, od prodeje k poradenství, od (ne)kooperace mezi sebou ke sdílení trhu. Nebo budou muset odejít! V této souvislosti se sdílení poptávek a nabídek zastřešené nezávislým realitním portálem a garantované silným a respektovaným profesním svazem stává kategorickým imperativem doby.

I tak lze předvídat, že pouze tržní koláč rezidenčního obchodu do budoucna „neuživí“ celou současnou komunitu realitních makléřů. Další tržní prostor budiž hledán ve sféře komerčních, respektive nerezidenčních nemovitostí. Trh kancelářských prostor, obchodních ploch, skladových a výrobních kapacit a pozemků pro výstavbu je sice podstatně náročnější disciplínou, ale je to cesta vpřed. I když to jistě není cesta pro každého.

Autor je místopředseda představenstva REAL SPEKTRUM GROUP

21.04.2011 09:21, Jiří Fajkus