

Glosář Evžena Korce: Rok 2012? Především návrat ke zdravě fungujícímu trhu!



Author: Evžen Korec | Published: 18.01.2012

Hlavním stimulem, který stál za loňským posílením poptávky a zvýšením zájmu o nové byty, bylo jednostranné zvýšení DPH, která je na byty do 120 metrů čtverečních uplatňována, z 10 na 14 %. Administrativním zásahem „shora“ tak trh dostal nový impuls a především ve druhém pololetí se ocitl nad svým přirozeným potenciálem.

Poptávka je racionální ...

Prodeje v prvním a druhém čtvrtletí se totiž pohybovaly v rozmezí 700 - 800 nových bytů za kvartál, což by znamenalo celkový roční prodej v intervalu 2800 - 3200 bytů a pravděpodobně by se dalo označit za jakousi „normální“ poptávku po novém bydlení v Praze. Jenže ve třetím a čtvrtém kvartálu došlo ke skokovému nárůstu prodeje až k hranici 1000 prodaných bytů za kvartál a celkové roční prodeje se pak díky tomu přiblížily až k úrovni 3500 bytů. Je vysoce pravděpodobné, že právě v tomto období se poptávka do určité míry předzásobila ve snaze byt koupit a profinancovat ještě s 10% DPH, a podle jednoduchého ekonomického pravidla by o to více měla oslabit v období následujícím.

I když takovýmto uměle vyvolaným stimulům, které fakticky stojí mimo svobodné tržní principy nabídky a poptávky a ovlivňují trh shora, z přesvědčení nefandím, jedno se jim upřít nedá. Dají vám neocenitelnou informaci o tom, jak si trh ve skutečnosti stojí.

Osobně mě velmi potěšilo, že i přes všeobecný tlak se poptávka chovala stále racionálně - na odbyt šly především byty s vhodně nastavenou cenou, tedy v drtivé většině případů do 50 000 Kč za metr čtvereční včetně DPH za kvalitní nové byty v klidné lokalitě a s dobrou dopravní dostupností. Tedy za cenu, kterou jsme už před dvěma roky označili za takzvané férovou, takovou, kterou je koupěschopná poptávka ochotna akceptovat.

... a ležáky leží

Předkrizové předražené ležáky, které zlevnily jen kosmeticky nebo v některých případech i výrazněji, ale

stále ještě nedostatečně (tedy se nepřiblížily k hranici férové ceny), se ani pod tlakem zvyšování DPH nevyprodaly. Naopak, na jejich úkor šly na odbyt i některé nové developerské projekty dokončované v letech 2011 nebo i 2012, které šlo díky výraznému poklesu cen stavebních prací a snížení developerských marží pořídit o nejméně 15 % levněji.

Ukázalo se, že očekávání některých developerů, jež si od zvýšení DPH slibovali především doprodání svých „skladových zásob“, byla lichá. Prázdných hotových bytů tak stále v metropoli zůstává přes dva tisíce. Pokud někdo v koutku duše doufal, že se díky DPH budou opakovat nejlepší léta realitního boomu, tak musí být zklamán. Trh ukázal, že přirozená úroveň poptávky po novostavbách v Praze leží někde okolo hranice 3000 bytů ročně. A především - že se poptávka stále řídí jediným imperativem - optimálním poměrem kvality a konečné ceny bytu.

Co můžeme čekat?

Zjednodušeně řečeno - developeři se nyní budou muset vyrovnat s novou, pro mnohé nezvyklou realitou. Realitní trh se po mnoha letech překotného růstu a po roce a půl nezdravé recese konečně začíná dostávat do normálu - tedy do situace, v níž fungují základní tržní principy tak, jak je známe z učebnic ekonomie. Musím zdůraznit, že tento jev chápu maximálně pozitivně a podle mého názoru jednoznačně přispívá ke kultivaci trhu. Jedině tak totiž může realitní trh fungovat stejně jako jakýkoli jiný tržní segment. Tedy tak, že podmínky diktuje poptávka a úkolem nabízejících je tuto poptávku co možná nejlépe uspokojit. Cenově, kvalitativně, servisem, zkrátka ve všech aspektech.

Když jsem před více než rokem psal pro SF předchozí glosář, dovolil jsem si vyslovit jednoduchou radu, která by měla vést k úspěchu: „Nedělejte ze zákazníků blbce!“. V pomyslném souboji „férové ceny“ a „falešného luxusu“ zvítězí vždy to první. V roce 2012 tohle pravidlo bude platit dvojnásob.

Podle mého názoru bude rok 2012 především ve znamení boje největších developerů o tržní podíly. Na poptávku přitom budou působit navzájem protichůdné stimuly. Na jedné straně předzásobením z konce loňského roku a snad liché, ale přesto pravděpodobné obavy občanů o vývoj ekonomiky, na straně druhé ale další plánované zvyšování DPH na velmi pravděpodobných 20 % a také končící proces deregulace nájemného v Praze.

Na scéně opět DPH

Osobně zůstávám spíše optimistou. Myslím, že již od druhého čtvrtletí letošního roku lidé znovu začnou vnímat DPH a její další plánované zvýšení. Velkou roli by pak mohla sehrát dosud trochu podceňovaná deregulace nájemného, která v Praze skončí až na sklonku letošního roku. Až majitelé dekretů na stometrové byty v širším centru města zjistí, že jejich nájemné pro příští rok najednou nebude 8, 10 nebo 12 tisíc korun, ale třeba 16 či 18 tisíc měsíčně, pravděpodobně své plány přehodnotí a dají přednost vlastnímu bydlení. Platit hypotéku stejně vysokou, jako tržní nájemné, ale investovat do vlastního, přece smysl dává. A to v dlouhém období vždy, nehledě na aktuální ekonomický vývoj.

Tolik bytů jako loni se letos sice asi neprodá, ale hranici 3000 prodaných bytů by prodeje i v letošním roce překročit měly. Meziroční pokles prodeje, pokud k němu vůbec dojde, odhaduji na maximálně 10 %.

Jenom chtít už nestačí

S velkým zájmem budu sledovat, kolik z nabízených bytů se v příštím roce skutečně začne stavět, protože

mám pocit, že „fenomén DPH“ a chvilkové pookřání trhu znovu způsobilo až nezdravý příliv nových, často účelově založených developerských společností na trh s vidinou snadného zhodnocení kapitálu. Stejně tak bude zajímavé pozorovat, kolik nových samozvaných odborníků a autorů „kvalitních“, většinou jednorázových analýz realitního trhu se v letošním roce objeví. Loňský rok i počátek toho letošního byly na podobné pokusy vcelku bohaté. Přitom s těmi analýzami a realitními průzkumy je to velmi podobné jako s výstavbou a prodejem bytů. Je to o přístupu. Nestačí jen zadat PR agentuře nebo v horším případě marketingové asistentce strohý požadavek: „Chci průzkum trhu a chci k němu napsat tiskovou zprávu, díky níž budeme konečně vidět!“. Stejně jako v developmentu nestačí zadat stavební firmě požadavek „tady chci stavět byty“ a realitní kanceláři „chci je všechny prodat“. Klíčem k úspěchu je především dlouhodobá a tvrdá dřina. Nikoli dny či týdny, ale roky práce, k tomu hodně zkušeností a detailní znalost věci. Místo pro fušeřinu už na realitním trhu prostě není, v žádném jeho segmentu. A snad ani nikdy znovu nebude. A to je dobře.

Autor je generálním ředitelem a majoritním vlastníkem společnosti Ekospol.

18.01.2012 08:57, Evžen Korec