

Výprodej rezidenčních projektů



Author: SF / Petr Bým | Published: 19.04.2012

„Ihned, jak se v roce 2008 objevila globální recese a všude včetně Česka se začala pomalu rozpouštět i realitní bublina v podobě přebujelé poptávky a vysokých cen, se v řadách větších a na trhu dobře etablovaných developerských firem objevily naděje na „pročištění“ trhu. Ukázalo se, že naděje to nebyly plané, ale vše probíhalo trochu pomaleji a ne tak hladce, jak se předpokládalo. „Pročištění probíhá na trhu již čtvrtým rokem, jde o pozvolný a neustálý proces. Nejvíce menších developerů z trhu zmizelo v průběhu roku 2009,“ říká Evžen Korec. Statistické výzkumy Ekospolu ukazují, že se počet developerů realizujících alespoň jeden developerský projekt s 50 a více byty ze 115 na konci roku 2008 redukoval na sotva 70 na konci roku 2010, tedy o zhruba 40 %. „K určitému oživení developerských aktivit sice došlo opět v roce 2011, ale očekávání velkého nárůstu poptávky pod vlivem plánovaného zvýšení DPH se nenaplnila,“ pokračuje E. Korec a prognózuje, že i vzhledem k tomu letošní rok bude znovu ve znamení úbytku menších a kapitálově slabších developerských firem. Nevalný odbyt některých projektů je ale jen jednou příčinou řidnutí řad rezidenčních developerů. „Banky na dobrý rezidenční projekt půjčí jen silným a stabilním společností, takže ty malé a nekvalitní nemají dnes příliš mnoho šancí na trh vůbec vstoupit,“ poukazuje na další akcelerátor čistky Marcel Sural z Trigemy. Právě letos pročišťovací proces také nejen podle jeho názoru nabral ekonomicky racionální směr: „Konečně už se dá jednat o rozumných cenách!“

Konečně adekvátní ceny

„Před rokem byly takřka všechny nabídky, které jsme měli na stole, nevyhovující. Buď z důvodu špatné lokality, špatné koncepce projektu nebo byly cenové představy prodávajících přemrštěné,“ říká E. Korec. To se změnilo, a hned z více důvodů. Problémových projektů je zjevně docela dost, včetně těch nekvalitních, což „prodejní“ ceny samozřejmě tlačí směrem dolů - a možná ještě silněji stejným způsobem na cenové představy prodejců tlačí chabá poptávka. „Na trhu je jen pár developerských společností, které mají připravenou hotovost pro akvizici. A pokud se zvyšuje nabídka a na druhé straně je omezené množství kupců, snižují se i ceny,“ vysvětluje M. Sural a E. Korec říká jinými slovy totéž: „Dnes již jsou projekty, které máme na stole, mnohem kvalitnější a i cenové představy prodávajících jsou střízlivější. Pravděpodobně to bude tím, že oproti situaci před rokem či dvěma je dnes na trhu zase o něco méně bonitních kupců s potřebným kapitálem.“ Tytéž faktory také zjevně stojí i v pozadí toho, že se developerské rezidenční projekty stávají více než kdy jindy položkami nucených dražeb.

Raději v dražbě?

Podle Libora Nevšímal z dražební síně Naxos jde doslova o průlom na trhu: „Jde o nový trend, k němuž ovšem situace mnohých developerských projektů už nějaký čas spěla. Zainteresované strany už nyní poznaly, že pokud nelze najít jiné uspokojivé řešení, je insolvence a prodej nemovitostí v rámci konkurzního řízení jediným východiskem pro uspokojení pohledávky financující banky.“ Právě Naxos zpeněžil na sklonku roku 2010 vůbec první takový projekt v insolvenční - nedostavěný bytový dům zkrachovalé firmy Kvalt v Pardubicích. „Vydražili jsme ho za 36 milionů korun. Podařilo se tak uspokojit z větší části pohledávky věřitelů,“ uvádí L. Nevšímal.

Naxos chystá další podobné prodeje - dražební kladívko se rozmáchne mj. i nad bytovým komplexem Kollárova v centru Hradce Králové či apartmány v krkonošském Vrchlabí, v sousedství tamního zámku. Vyvolávací ceny jsou příznivé: hradecké byty se namísto proponovaných 40 000 Kč za metr čtvereční v dražbě budou nabízet za 27 000 Kč, vyvolávací cena zmíněných apartmánů klesla z 50 000 na 23 - 32 000 Kč za metr plochy. Tedy výhodná příležitost? „Nejlepší projekty se do veřejné dražby nebo insolvenčního prodeje nikdy nedostanou. Buď se dlužník, který disponuje atraktivním projektem, se svým věřitelem vypořádá napřímo, nebo si tyto projekty rozdělí zkušení aktéři ve zmanipulovaném insolvenčním řízení takzvaně pod pultem,“ je skeptický E. Korec.

V Praze napřímo

Trochu problémem je i to, že českým rezidenčním rájem je metropole. „Pražských věcí je méně, ale jsou. Nicméně v těchto případech se postupuje velmi obezřetně, insolvenční řízení je často velmi dlouho odkládáno a věřitelé hledají alternativní řešení,“ vysvětluje L. Nevšímal.

Ať už ale pražské či regionální - projekty se draží a kupují. „Nakupují hlavně tuzemští developeři. Zahraniční zájemce sice také evidujeme, ale jejich rozhodovací procesy jsou často dosti zdlouhavé a nároky na zhodnocení investice větší - či spíše lze říci, že více vnímají rizika než potenciál projektů. Zahraniční investoři, pohříchu především ti, kteří již mají lokální zkušenosti, se vyhýbají projektům bez územního rozhodnutí, nejatraktivnější jsou pro ně projekty s už platným stavebním povolením. Obavy z českých úřadů či spíše úředníků jsou obrovské,“ konstatuje L. Nevšímal. Na druhou stranu se u dražených projektů nemusí provádět náročné due dilligence - protože nemovitost prodávaná v insolvenčním řízení je očištěna od jakýchkoliv závazků původního majitele.

Pražské projekty se nicméně pravděpodobně skutečně prodávají hlavně napřímo. „Touto cestou jsme se nevydali,“ říká k dražbám M. Sural a dodává: „Máme nyní rozjednaný vstup do celé řady projektů. V nejbližší době zřejmě 3 - 4 nakoupíme.“ Ekospol má zatím jinou politiku. „Svůj akviziční potenciál jsme využili na nákup dalších volných pozemků, kde chystáme projekty vlastní. Jde o pozemky pro řádově 600 - 700 bytů,“ říká E. Korec.

Developeři v problémech samozřejmě mají i další možnosti. Například společnost Central Group nedávno představila jiný model - pokud developer vlastní pozemek v hlavním městě s vydaným územním rozhodnutím nebo stavebním povolením, skupina mu poskytne potřebné finance, na které on sám z nějakých důvodů nedosáhne. Jinak řečeno, Central Group projekt zafinancuje. Firma podle Dušana Kunovského pro letošní rok na tyto aktivity vyčlenila částku 900 mil. Kč, vedle toho dalších 500 mil. Kč na společné podniky s menšími developery.

Vizualizace: [Alexander Kalina](#)