

Klienti preferujú kvalitnejší bytový produkt pred jeho lacnejšou alternatívou



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 27.04.2012

Tak či tak, v ostatných mesiacoch sa stretávame s viacerými snahami o popis, analýzu, interpretáciu a vývojovú predikciu segmentu, ktorý získal súhrnné označenie rezidenčný. Sledovanie vzťahu medzi ponukou a dopytom, od ktorého sa odvíjajú všetky ďalšie súvislosti, má pri tom kľúčové postavenie.

Dopyt po novostavbách sa v Bratislave uberá vlastnou cestou

Spomedzi nedávnych pokusov postihnúť jeho lokálne špecifiká upútal pozornosť komplexný prieskum medzinárodnej poradenskej spoločnosti Jones Lang LaSalle (JLL), ktorá ho na Slovensku realizuje v polročnom intervale (vždy v lete a v zime) s cieľom odhaliť intenzitu záujmu kupujúcich a zistiť ich reálnu kúpyschopnosť. Podľa neho nastal v bratislavských novostavbách zaujímavý paradox: cenový priemer za m² predaných nových bytov prekročil priemernú cenu za m² ponúkaných nových bytov. Na základe toho JLL usudzuje: dopyt po novostavbách sa v metropole uberá vlastnou cestou.

A vzápätí pridáva konkrétne čísla. Priemerná cena bytov predaných počas 2. polroka 2011 bola 1,711 € za m², zatiaľ čo priemerná cena bytov v ponuke klesla na 1,683 € za m² (oboje bez DPH). „Prvýkrát v našom prieskume je cena za štvorcový meter predaných nových bytov vyššia ako tých bytov, ktoré sú v ponuke v hlavnom meste, pričom nejde o jednorazovú anomáliu, keďže tieto hodnoty sa k sebe s občasnými odchýlkami približovali,“ interpretuje kurióznú situáciu, ktorá vznikla v Bratislave, vedúci rezidenčného oddelenia Jones Lang LaSalle na Slovensku Michal Padych.

Šancu majú projekty pripravené podľa aktuálnych trendov

Čo však tento nezvyčajný jav signalizuje? Spoločnosť JLL ponúkajúca profesionálne služby v oblasti nehnuteľností a manažmentu investícií si ho vysvetľuje tým, že ľudia si začínajú vyberať skôr kvalitnejšie produkty ako ich menej atraktívne a lacnejšie alternatívy. „Klienti kladú dôraz na pomer ceny a úžitku hlavne v dvoch bodoch: v efektívnej architektúre a v kvalitnejšom prevedení bytu i okolia bytového domu,“ nazdáva sa Padych, ktorý v krátkodobom horizonte očakáva ešte väčšie roztvorenie sa cenových nožníc medzi predávanými a ponúkanými bytmi. Inými slovami nárast ceny za m² populárnych bytov, akými sú

napríklad menšie 3-izbové byty, kým tie menej populárne - najmä väčšie alebo viacposchodové - zažijú pravdepodobne ďalší pokles cien za jednotku plochy.

Ak sme nedávno napísali, že projekty spred roka 2008 nekorešponujú s potrebami aktuálneho trhu, tak sa žiada dodať, že developerom ešte aj dnes dosť často chýba flexibilita a nekomunikujú dostatočne s trhom. Práve preto analytici z JLL hovoria o potrebe otvárania priestoru novým produktom, ktoré rešpektujú súčasné trendy v novostavbách. „Problémom v rezidenčnom developmente je limitovaná flexibilita bytov, keď už projekt raz postavíte. Preto nové projekty, pokiaľ sú pripravené podľa aktuálnych trendov, vedia veľmi úspešne konkurovať tým starším,“ uzatvára Michal Padych z JLL svoj komentár k výsledkom detailného prieskumu rezidenčného trhu v Bratislave.

Dotované hypotéky podnecujú záujem mladých o bývanie

Aktuálnym faktom však zostáva, že od roku 2005 najvyššia dostupnosť bývania na Slovensku, atakujúca 6-ročné maximum, takémuto trendu priamo nahráva. Prípadne ženie paralelne vodu na mlyn tým začínajúcim rodinám, ktoré sa čoraz viac obzerajú po bývaní v rodinných domoch, pričom byt ako dočasný medzičlánok už nepovažujú za riešenie a odmietajú ho. „Mladí ľudia o bývanie nestratili záujem a aj v tomto roku sú dotované hypotéky ťahúňom hypotekárneho financovania,“ potvrdzuje správa zo spravodajského servisu agentúry SITA.

Ako je známe, hypotéky pre mladých sa od apríla 2012 stali dostupnejšie pre väčší počet záujemcov, keď sa maximálna výška príjmu žiadateľa o zvýhodnenú hypotéku zvýšila o viac ako 100 eur - na 1 102,40 eura. Tá sa stanovuje raz za tri mesiace a predstavuje 1,3-násobok priemernej mzdy, ktorá za posledný štvrt'rok 2011 dosiahla v národnom hospodárstve 848 eur.

Už minuloročná jeseň priniesla v rezidenčnom segmente príklon k efektívnosti bývania a rozlohy, ktoré sa viac približujú skutočným potrebám rodinného bývania, avšak s dostatočným životným priestorom. V súlade s tým začali investori zavádzať na trh čo do rozsahu projekty menšieho formátu, s atmosférou obytnej štvrte. Takým môže byť napríklad aj nový projekt Bytové Villa Domy Čierna Voda, ktorý dáva bývaniu výhody a komfort rodinného domu s jeho komornou atmosférou, vlastnou záhradou a blízkou prírodou. Na bratislavský realitný trh ho vlni uviedla spoločnosť Liberty Invest, ktorá sa zúčastnila na príprave a realizácii viacerých úspešných projektov. K takým patria bytové domy v bratislavskom Slávičom údolí, na Klenovej ulici, či súbory rodinných domov v Rusovciach a na Čiernej vode.

Ilustračné foto - autor (projekt Retro v bratislavskom Ružinove)

Graf - Jones Lang LaSalle

Vizualizácia - Liberty Invest (Bytové Villa Domy Čierna Voda)

27.04.2012 09:19, SF / Juraj Pokorný