

Na obchodní kvalitu si musíme ještě počkat



Author: Petr Bým | Published: 18.06.2013

Poslední měsíce pro tuzemský realitní obchod v rychlém sledu přinesl řadu novinek. Po personálních změnách v Century 21, jehož řízení se ujal jeden ze zakladatelů českého RE/MAXu Vojtěch Krátký, se přihlásil další řetězec, a to ERA Reality. Ta dnes po neúspěšném vstupu na trh v roce 2009 doufá ve šťastnější restart. Vedle toho záměr vstoupit do Česka oznámila také slovenská franšíza Directreal a seznam nových adeptů na vlastní sousto z koláče realitních obchodů prozatím uzavřela společnost Fincentrum - ta se rozhodla své finanční služby rozšířit o realitní servis. Tolik nových hráčů by mělo signalizovat buď aktuální prosperitu, nebo perspektivnost oboru. Už proto je na místě zmapovat, jak velký vlastně ten realitní koláč ve skutečnosti je.

Více nebo méně?

„Doba je složitá a těžká, leckdo bojuje o přežití,“ konstatoval na už zmíněném setkání realitních obchodníků J. Tamchyna. Off-record se opravdu mluví o nemalých problémech. „Na to, co jsme před krizí prodali za měsíc, dnes potřebujeme kvartál, obchod, na který nám dříve stačil měsíc, dojednáváme tři!“ - tolik za všechny neoficiálně jedna z regionálních realitek. Podpořit či vyvrátit tento všeobecně akceptovaný, byť ne příliš medializovaný, obraz spolehlivými čísly není snadné. Mnoho jich totiž k dispozici není.

Měřeno výběrem daně z převodu nemovitostí loni majitele změnilo reality za 255 mld. Kč, což meziročně představuje nárůst o 4 %. Tento mírný, ale přece jen patrný vzestup obchodní aktivity může signalizovat dlouho očekávaný zvrat vývoje. V roce 2009 se objem zdaněných obchodů propadl o 22 % (z rekordních 332 mld. na 260 mld. Kč), když v dalších letech pokles pokračoval, ovšem už předloni se jednalo jen o minus 1 %.

Poměrně jednoznačný obraz, získaný tímto způsobem, má ovšem své slabiny. „Vyměrování daně vychází z cenových odhadů, ovšem ty se u nás provádějí na základě dosti nedokonalých vyhlášek ministerstva financí. Reálný objem transakcí proto může být podstatně nižší,“ tvrdí Jaroslav Novotný, prezident ARK ČR a odborník na oceňování nemovitostí. Daňový úhel pohledu také nezachycuje poměrně značné množství obchodních operací, například převody nových bytových jednotek a stejně tak změny vlastnictví komerčních realit, kdy se často převádí vlastnictví společnosti (SPV) s celým jejím majetkem, takže z hlediska daňového práva tedy nejde o realitní obchod. To zmíněnou sumu zase posouvá směrem vzhůru.

Počet návrhů na vklad (což jsou převážně změny vlastnických práv) katastrální úřady loni obdržely 655 201, což bylo o 5 % méně než v roce 2011 - to zase napovídá spíše menší obchodní aktivitu.

Obchodníci jsou optimističtí

Optimista by se tak na trh asi raději díval prismatem objemu daní a nejspíš by současně poukázal na současnou stabilitu cen, jak ji zachycuje HB index. Podle něj se už několik čtvrtletí ceny bytů, domů i pozemků mění v řádu desetin, maximálně jednotek procent, přičemž v posledním případě dokonce rostou. O realitní cenové stabilitě ostatně mluví i řada odborníků a institucí včetně ČNB. Také údaje o prodeji nových bytů v Praze jsou vysloveně potěšitelné. Statistiky, které zpracovává společnost Trigema a které si už získaly potřebnou reputaci, pro první letošní čtvrtletí mluví o 80% nárůstu a šanci na zachování téhož tempa růstu po celý rok. Takřka všechna tato čísla spolu s lepšími vyhlídkami celé ekonomiky tak mohou mezi obchodníky generovat spíše pozitivní očekávání - a restart řetězce ERA či plány Fincentra dokládají, že tomu tak je.

Tisíce realitek

Obecně a opakovaně se tvrdí, že přes profesionály se u nás realizuje 50 % všech realitních obchodů, což tedy za loňský rok přibližně a s vědomím nepřesnosti je nějakých 120 - 150 miliard korun. A kolik na tuto sumu připadá realitek? Živnostenské statistiky uvádějí přes několik tisíc subjektů, které mají jako předmět podnikání obchod s nemovitostmi. Kolik jich je skutečně „živých, lze jenom zase odhadovat. Při svém aktuálním restartu se o to pokusila ERA Reality - počet realitních kanceláří určila na 3 200, z toho 300, tedy kolem 9 %, je franšízových. Z otevřených zdrojů dokonce analýza ERA vygenerovala průměrnou výši provize, a to na 3,75 % (podle téhož zdroje méně než v Rakousku, více než v Německu) i podíl transakcí realizovaných přes franšízové realitky (dnes u nás 20 %, tedy méně než obvyklých 35 - 40 % na vyspělých trzích). „Statistická základna realitního obchodu je v Česku v porovnání s vyspělými trhy slabá, vycházet nicméně lze z dostupných informací a odhadů,“ konstatuje Jiří Šimon, jeden z nových majitelů ERA Reality. Právě na základě těchto čísel noví franšízou ERY usoudili, že prostor přinejmenším právě pro řetězce v Česku existuje, mj. také pro úroveň provizí, která nevyklučuje další růst.

Mnoho povolaných, málo vyvolených

Skutečností je, že franšízy zahraniční i domácí jsou v posledních letech fenoménem, který českým trhem hýbá, byť jejich podíl na trhu je stále podstandardní. Leckteré z nich také poslední dobou stagnují nebo přímo oslabují, třeba počet partnerů sítě RE/MAX klesl ze 137 před čtyřmi lety na loňských 117, domácí Dům realit ve stejné době dokonce zaznamenal jejich snížení ze 132 na 66. Jiné, jako například ostravský Sting, zase vykazují pozvolný růst. Jiné zase rostou takřka raketově, což ovšem vyvolává podezření, že není ovšem franšíza jako franšíza. Některé jsou drahé a co do disciplíny náročnější, jiné jsou takřka nebo úplně zadarmo a představují spíše jen jakousi obchodní značku než reálné a jednotné know-how. Leckdo se už v Česku také spálil. „Do pěti let chceme být jedničkou na českém trhu!“ - takto před třemi lety sebevědomě nastínil plány maďarské realitní sítě Duna House její zakladatel Doron Dymshitz. Je zjevné, že Duna už to asi nestihne. Na startovní poloze stejně tak setrvala i síť Technocasa, která má sice velmi mimořádně pěkné webové stránky, nicméně jen tři pobočky.

Potíže s MLSem

„Já preferuji americký systém, kdy obchodník ihned poté, co kupec a prodejce projevili shodnou vůli, předává transakci právníkům,“ říká Vojtěch Krátký. Jiní to ovšem vidí jinak a tak řada realitních poskytuje i právní servis, samozřejmě v různé kvalitě. Podobně je tomu i v jiných klíčových oblastech realitních obchodů včetně úschovy peněz, kterou někteří berou na svá bedra, jiní zase zcela odmítají.

Obor se prostě nemůže shodnout, co má vlastně služba realitní kanceláře obsahovat - a to mu na renomé pochopitelně nepřidává. A skoro se zdá, že i četní franšízoři, vedeni hlavně snahou o kvantitativní růst poboček a makléřů, nemají odvahu svým franšizantům příliš diktovat, jakkoli právě oni by ověřené standardy u nás měli prosazovat. I v klíčových záležitostech se často omezují na „doporučení“ - a totéž platí pro profesní sdružení. A totéž platí to i pro rovněž závažný problém exkluzivity. Právě ona tvoří spolu se slabou důvěrou veřejnosti ve služby domácích realitních spojené nádoby. Už citované statistiky, sestavené společností ERA, uvádějí, že na principu výhradního zastoupení se u nás realizuje jen pětina transakcí - v Rakousku je to 40 %, v Německu 30 %, ve Švédsku, USA či Nizozemsku je to ovšem 99 %. Exkluzivita jako převažující smluvní vztah na trhu je také předpokladem vzniku skutečně univerzální databáze poptávek a nabídek (MLS - Multiple Listing System nebo Service), která by obchodům jistě přinesla dodat vyšší akceleraci. Jeden MLS, provozovaný společností Immo2 existuje už delší dobu, ale mnoho o něm není slyšet, další provozuje ARK, ovšem jakákoli partikularita je už z logiky věci kontraproduktivní.

Potíže s MLSem ovšem avizují ještě závažnější potíže. Jeho základním předpokladem je totiž vzájemná důvěra účastníků systému a ta zjevně mezi našimi realitními obchodníky schází - i proto máme Asociaci i Komoru, vedle toho ještě separátní regionální sdružení.

Kde je jádro pudla

Konkurenční boj a vzájemná řevnivost jde dokonce tak daleko, že v rámci komunity se docela vážně vede debata o zákazu „přetahování“ makléřů. V oborech, kdy je konečný efekt v největší míře závislý na kvalitě konkrétní osoby (typicky public relations, média, advokacie, architektura), je samozřejmě logické, že zaměstnavatelé neradi vidí, když lidé, do kterých investovali čas, vědomosti i peníze, odcházejí, nicméně mluvit o nějakém zákazu mobility pracovních sil v rámci sektoru je v rámci tržní ekonomiky zcela absurdní.

Prapodivná diskuse na toto téma ovšem zřetelně ukazuje, kde je především zakopán pes českého realitního obchodu: v nedostatku odborně i eticky kvalitních makléřů. Franšízy či profesní sdružení (pochopitelně každé zvlášť) se svými normami, standardy a kodexy je nepochybně posouvají pozitivním směrem, ale hodně pomalu. Stejný efekt asi bude mít i připravovaný zákon o realitních kancelářích. Ten by snad mohl alespoň zčásti ukončit diskusi, co do jejich kompetence patří a co nikoli. Ovšem stěží bude hotov dříve než příští rok. Tak jako tak se zdá, že český realitní obchod ještě nepřekonal etapu kvantitativního růstu. Na skutečnou obchodní kvalitu si zjevně budeme muset ještě nějakou chvíli počkat.

Foto: [Svilen Miley](#)

18.06.2013 08:00, Petr Bým