Nové byty: v očekávání dalšího rekordního roku

Author: SF/pb | Published: 22.04.2015

„Všechno vypadá naprosto úžasně. Prodej v tomto roce roste rekordním tempem a pokud se dále budou snižovat úrokové sazby hypoték, můžeme v dalších měsících očekávat ještě lepší výsledky!“ – tak popisuje aktuální situaci na domácím trhu Marcel Soural, hlava společnosti Trigema, která dlouhodobě zpracovává podrobné statistiky o jeho vývoji. V Praze, která pro domácí bytový trh představuje zhruba 60 % jeho celkového objemu, se v prvním čtvrtletí prodalo 1 850 bytů, meziročně o 37 % více, přičemž developeři za ně utržili 7 mld. Kč. V hlavním městě je přitom stále v nabídce zhruba 6 500 bytů, z toho 1 250 už dokončených, v čemž je 700 bytů po kolaudaci už déle než dva roky. Přitom se na trhu nabízí 266 projektů od 165 developerských firem. Co se jednotlivých segmentů týká, mírně poklesl význam těch nejlevnějších bytů (hlavně vzhledem k jejich nižší nabídce), zatímco posiluje segment vyšší, tj. bytů v cenách nad 60 000 Kč za metr plochy. V reakci na stoupající poptávku developeři také zvyšují ceny (+ 2,3 %), výsledky „realizace“, tedy realizovaných prodejů, ovšem zatím tento vzestup nereflektují a vykazují meziročně jen 0,5% růst. Roste i prodej v regionech a díky tomu se také zvyšuje jejich podíl na celkovém odbytu bytových novostaveb. „Mimo Prahu“ v prvním čtvrtletí našlo majitele celkem 1 600 bytů, což v porovnání s posledním kvartálem loňského roku představovalo nárůst o 23 %. Už tradičně regionálnímu žebříčku dominuje Středočeský kraj, následovaný Jihomoravským, kde se promítají výsledky brněnského trhu. Tady se v období leden- březen prodalo 271 bytů, meziročně o 50 % více. Přitom průměrné „metrové“ ceny nabídky v Brně za Prahou zastávají o zhruba 10 000 Kč (přibližně 54 000 oproti 64 000); co se týká cen za celou republiku, tady statistici Trigemy dospěli k číslu 40 000 Kč. Na tiskové konferenci, kde společnost Trigema v detailu představila český bytový trh v prvních třech měsících letošního roku, byly prezentovány i výsledky výzkumu společnosti NMS na téma očekávání a preferencí klientů developerů/prodejců bytů. Za zmínku stojí zvláště skutečnost, že hlavním kritériem výběru zůstává stále cena a stavební kvalita. „Čím dále více zákazníků přichází se stavebními odborníky nebo alespoň kamarádem, který se pohybuje ve stavební branži,“ říká Marcel Soural.

22.04.2015 13:06, SF/pb