

# Dopyt po bývaní pretrváva - klient zvolil vyčkávaciu stratégiu



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 18.12.2008

Najnovší podrobný prieskum spoločnosti ohľadom ponuky a dopytu odhalil krátkodobé zmeny na rezidenčnom trhu. „Čelíme poklesu a na tento fakt je dôležité primerane a premyslene reagovať. Treba detailne analyzovať objem dopytu po nových nehnuteľnostiach na Slovensku a relatívne indikovať úpravu trhu, ktorá už nastala,“ zdôrazňuje vedúci rezidenčného oddelenia King Sturge Michal Padych.

## Nastal čas výhodných transakcií

Podľa štúdie King Sturge priemerná predajná cena nových rezidenčných nehnuteľností v Bratislave klesla na hodnotu 2,139 € za m<sup>2</sup> bez DPH, pod čo sa podpísali tak zľavy, ako aj ďalšie projekty uvedené na bratislavský trh (napríklad Nový Centrál). Zaujímavá je štruktúra novostavieb podľa regiónov - v súčasnosti sa ich viac ako 66 % nachádza v bratislavskom, 9,3 % v bansko-bystrickom a 9,2 % v žilinskom kraji. Pokles priemernej ceny nových nehnuteľností o 7,5 % na hodnotu 1,299 € za m<sup>2</sup> bez DPH v dôsledku pozastavenia ohlásených projektov zaznamenali už aj v regiónoch. Na prvej priečke atraktívnosti sa už tradične udržiava Bratislava, no ambicióznosť regionálnych centier na čele s Košicami rastie takpovediac zo dňa na deň.

Trhový pokles pritom rezidenčný trh na Slovensku už raz absolvoval. „Môžeme špekulatívne porovnávať súčasnú situáciu s obdobím v roku 2004,“ hovorí Padych. Predajné ceny totiž vtedy padli, no už v nasledujúcom roku začali opäť narastať. „Vychádzajúc z tejto skúsenosti si preto myslím, že obdobie, ktoré môžu pripravení kupujúci využiť na úspešné transakcie a nehnuteľnosti nadobudnúť naozaj výhodne, už nastalo. No takáto perióda býva počas poklesu trhu zákonite relatívne krátka,“ dodáva.

# Stavebné fórum.sk

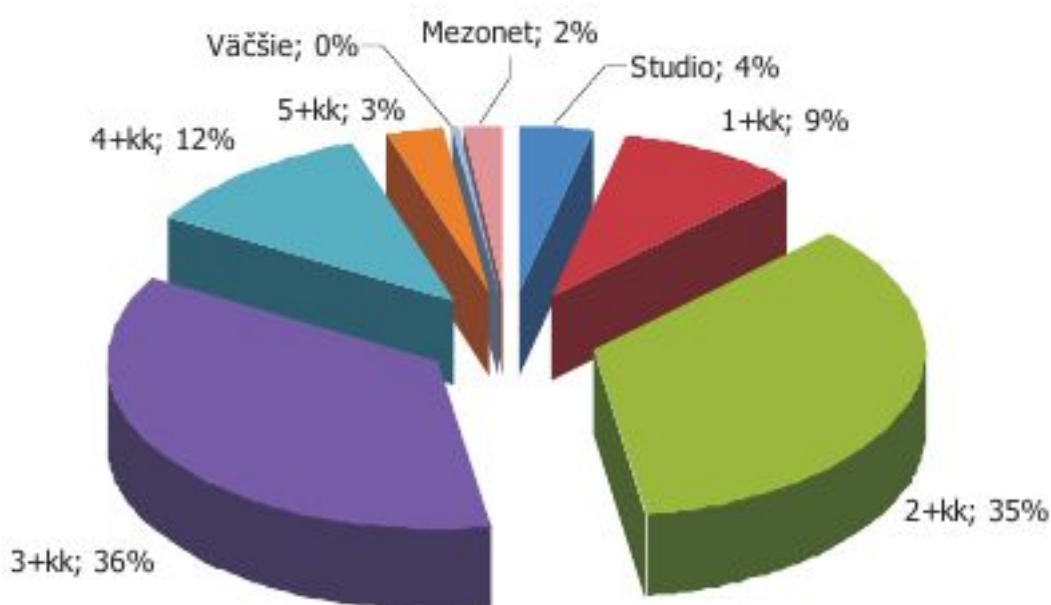


## Kvalita je voči poklesu odolnejšia

Negatívne vnímaným znakom trhového poklesu bývajú zmeny v segmente a odchod niektorých subjektov z trhu. Pozitívne na ňom je, že súčasne otvára dvere a spríjemňuje konkurenčné prostredie iným firmám. Jeho ďalším prínosom môže byť zvýšenie kvality ponuky, preto najdôležitejšou fázou developmentu sa stáva jeho dôsledná príprava podporená hlbšími analýzami, prieskumami a štúdiami.

S ohľadom na demografický vývoj v jednotlivých regiónoch je evidentné, že nedostatok nového bývania, a tým aj dopyt po ňom pretrváva. Na druhej strane projekty dostatočne neplnia predstavy klientov. Podľa prieskumu King Sturge zameraného na spätnú väzbu voči rezidenčným novostavbám na Slovensku sa objavujú výrazné nedostatky v plnení ich potrieb. „Kvalitné projekty s vynikajúcou štruktúrou, ktoré vhodne vystihli predstavy a potreby cieľovej skupiny, sú voči poklesu trhu oveľa odolnejšie,“ myslí si Michal Padych. To podľa neho iba potvrdzuje fakt, že neexistuje dôvod paušálne očakávať pokles cien nehnuteľností u všetkých projektov.

Zastúpenie kategórií vo voľných bytoch



## Vojna nervov - kto z koho?

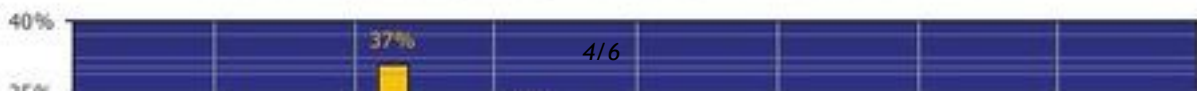
Skutočnosť, že dopyt po bytoch v novostavbách neklesá, však vôbec neznamená, že ich predaj ju priamoúmerne kopíruje. Podľa reportu Trh rezidenčných nehnuteľností Bratislava - II. polrok 2008, ktorý na základe prieskumu trhu z verejne dostupných zdrojov spracovala bratislavská realitná spoločnosť Lexxus, globálna depresia sa nevyhla ani slovenskému trhu, ktorý momentálne „dopláca na vyčkávaciu stratégiu spotrebiteľa“. Ten, v očakávaní výrazného poklesu cien nových i starých bytov, celkom pochopiteľne odkladá konečné rozhodnutie na inokedy. To všetko pri neochabujúcej pozornosti a bdelosti, pretože si uvedomuje, že tichá vojna nervov sa môže nakoniec obrátiť proti nemu a obávaná otázka kto z koho mu nemusí priniesť víťazné rozuzlenie.

Ako totiž spomínaná správa upozorňuje, napriek sťaženému predaju možno v budúcich rokoch očakávať skôr zníženú ponuku ako znižovanie cien nových bytov. Výnimkami z pravidla zostanú zrejme iba projekty dlhodobo čeliace nezáujmu, ktorý nemá priamo na svedomí finančná kríza. „Obdobie od mája 2008 do októbra 2008 možno celkovo charakterizovať prudkým poklesom dopytu po novom bývaní. Skoro polovica projektov na bratislavskom trhu nezaznamenala žiadny predaj, niektoré dokonca vykazujú stornované zmluvy,“ uvádza sa v reporte.

# Stavebné fórum.sk



Ponuka vs dopyt - kategórie bytov na rezidenčnom trhu - november 2008

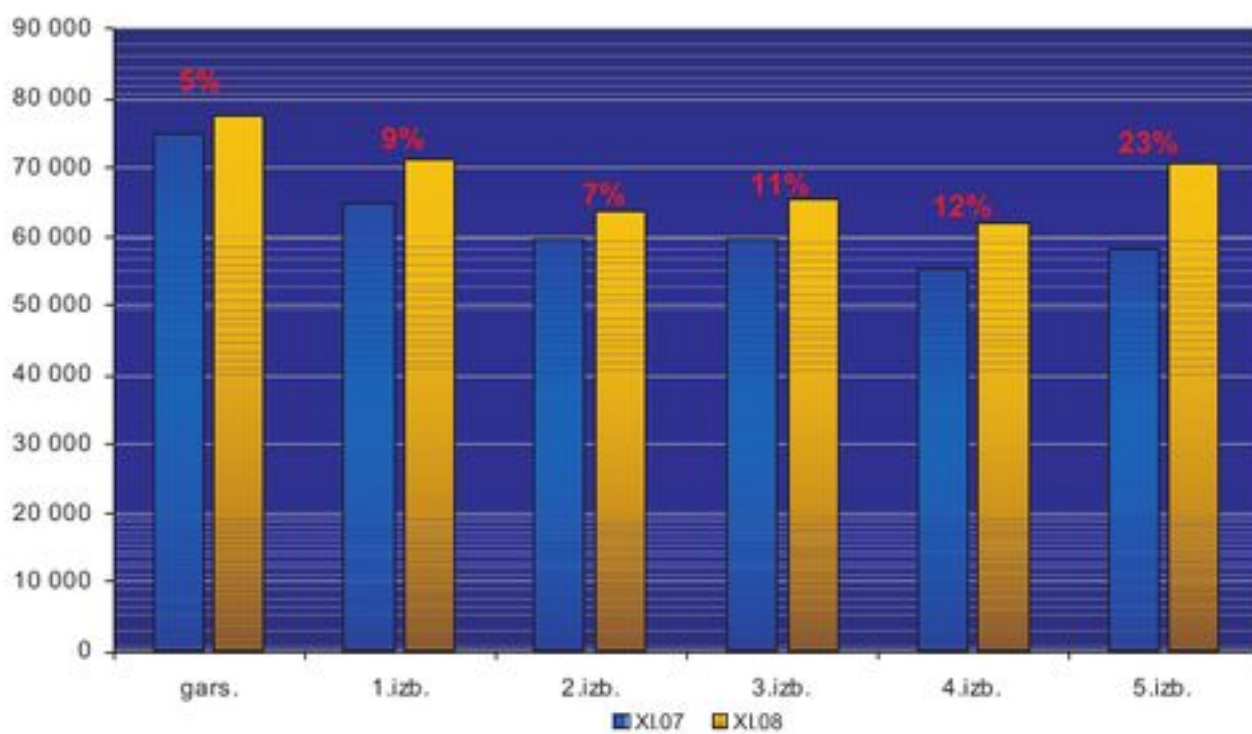


## Chýba „produkt masy“

„V porovnaní s prvým polrokom 2008 sa priemerná cena novostavieb príliš nezmenila,“ podotýka správa spoločnosti Lexxus. Ak neberieme do úvahy projekty zaradené do luxusného segmentu, priemerná cena bytov, ktoré prišli na trh v druhej polovici roku 2008, bola niečo vyše 63 000 Sk (€ 2091, 22) za m<sup>2</sup> bez DPH. Najlacnejšie sú dnes v Podunajských Biskupiciach, kde sa m<sup>2</sup> predáva už od 36 000 Sk (€ 1194,98) bez DPH, a v Dúbravke s cenou od 39 000 Sk (€ 1294,56) bez DPH. Napriek klesajúcemu trendu je sekundárny trh so starými bytmi stále drahší ako v roku 2007 a v medziročnom porovnaní vykazuje opäť nárast. Najväčší - čo sa lokality týka - zažila mestská časť Bratislava 4 (26%), najmenší Bratislava 1 (4%).

Na rezidenčnom trhu v bratislavskom kraji je dnes vo výstavbe viac ako 12-tisíc bytov, z ktorých je predaná iba polovica. Podobná situácia je pri rodinných domoch: v ponuke zostáva ešte vyše 800 nepredaných domov, čo je niečo viac ako polovička. Hoci jasne prevažujú projekty malého formátu, väčšina bytovej ponuky sa koncentruje v projektoch so sto a viac bytmi. Dopyt sa pritom pozvoľna presúva zo strednej vyššej (nad 60-tisíc Sk/m<sup>2</sup> bez DPH) do strednej nižšej kategórie (45 až 50-tisíc Sk/m<sup>2</sup> bez DPH). Na trhu však citelne chýba „produkt masy“ ponúkajúci kvalitné a zároveň cenovo dostupné bývanie.

Medziročný rast cien za m<sup>2</sup> bytu na sekundárnom trhu



November 2008

## Developeri pribalujú bonusy

Najmenší dopyt je v súčasnosti po projektoch v prípravnej fáze alebo tesne pred začatím výstavby. Časť z nich museli preto pozastaviť, iní narazili na problém s financovaním (požiadavky bánk na vyššie vlastné zdroje developera a na väčšie predpredaje v zmysle zazmluvnenia). Objektív záujmu sa teda automaticky presúva na projekty vo výstavbe alebo pred dokončením. Týmto však ešte viac konkurujú práve dokončené byty zakúpené iba nedávno ako investícia, a tak sa ich predaj komplikuje.

Niektorí developeri sa už stihli novej situácii prispôbiť a o klienta začali bojovať zľavami či inými bonusmi. Výsledkom ich flexibilného prístupu je ochota „pribaliť“ zákazníkovi k ponúkanému bytu či domu grátis nové auto, kuchynskú linku, spotrebiče, poistenie, ba zavše i projekt k pozemkom. Nezriedka sa vyskytnú na predaj samostatné pozemky, bez podmienky kúpiť si dom. „Pokiaľ však chce predajca

dosiahnuť rýchly predaj, musí byť zľava výrazná, nie symbolická,“ pripomína report spoločnosti Lexus.

Zdroje, grafy a vizualizácie - King Sturge, Lexus, J&T

---

18.12.2008 14:17, SF / Juraj Pokorný

