

Skoncovat' s vyčkávaním - presmerovat' vízie do budúcnosti



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 06.03.2009

[Právne a finančné poradenstvo v období recesie](#) a [Investičné príležitosti v neľahkých časoch](#). Málokto by predpovedal, koľko budú mať obidve akcie styčných bodov. V interaktívnej myšlienkovj osmóze medzi aktívnymi rečníkmi a účastníkmi jedného i druhého podujatia rezonovalo celé spektrum nápadne podobných problematických okruhov: luxusný segment na ústupe (rozumné projekty za rozumné ceny), prognóza vývoja ponuky a dopytu po bývaní alebo výkon záložného práva na nehnuteľnosti.



Z realitnej kancelárie informačná

Na úvod pracovných raňajok - v časti venovanej bytom vyslovil moderátor Jiří Majer (accace) názor, že to, čo sa dosiaľ u nás vydávalo za luxus, bolo dané len lokalitou. Teraz je však podľa neho nádej, že stavebné firmy začnú stavať konečne poriadne a zavedie sa štandard aj pre túto kategóriu.

„My sme krízu zaznamenali už vo februári, ale minulého roka. A začala sa práve luxusným segmentom,“ pripomenul Peter Danihel (BOND Reality) a pridal svojskú radu: „Zabudnime na to, čo bolo. Doteraz nikto nerozmýšľal nad tým, komu predá bývanie za 3 až 4,5-tisíc eur - toľko stojí u nás luxus. My počúvame konečného spotrebiteľa, lebo ten nám najlepšie povie, čo chce,“ zdôraznil. Nezdravý rast cien sekundárnych nehnuteľností (až 30 percent medziročne), ktorý sa vyšplhal až nad 4 milióny, má teraz každý mesiac za následok pokles o 100-tisíc, čo smeruje k asi tretinovému prepadu na sekundárnom trhu (zlé adresy ho majú ešte hlbší) a momentálne dosahuje úroveň už iba 2,4 až 2,6 milióna za starý byt.

Poznámku moderátora, že u novostavieb sa pokles musí niekde zastaviť, aby predaj pokryl aspoň stavebné náklady, Danihel komentoval tak, že developeri sa už nepozerajú na to, koľko percent zarobili, ale koľko neprerobili. Pripustil tiež, že záujemcov o kúpu novostavby chodí dnes do realitnej kancelárie menej. Časy sa zmenili a ľudia chcú podľa neho platiť za hotovú realitu. „Ak donedávna kúpil nehnuteľnosť 1 klient z 10, dnes je to 1 z 25. Z realitnej kancelárie sme sa zmenili na kanceláriu informačnú,“ trpko skonštatoval zástupca BOND Reality.

Developer a správca v jednej osobe

„Skutočnosť je taká, že Bratislava - až na pár bytoviek, ktoré tieto kritériá spĺňajú - luxusný segment nemá,“ myslí si Matej Majerčák (CB Richard Ellis). Dôležitá je podľa neho nielen likvidita, ale najmä zámer, s akým kupujem: Potrebujem bývať alebo investovať? „Dnes sme vo veľkom vákuu neistoty a rozhodnutia sa prijímajú ťažko. Je zložité načasovať si transakciu, pokiaľ nie ste špekulant,“ vypíchl Majerčák a dodal, že situácia na trhu sa obrátila - ten, kto diktuje ceny, je kupujúci. Ukladať peniaze do bytov je pritom lepšie ako do bánk. Pohľad „Nekupujte byty teraz, lebo budú ešte lacnejšie“ je podľa neho veľmi plytký. Výrok rečníka, že luxusný produkt nebojuje o lokálneho, ale o globálneho zákazníka, sa stretol s väčšinovým nesúhlasom: takýto segment môže byť určený aj „úzkej skupine bohatých lokálnych ľudí“.

Na záver sa Majerčák pokúsil o definíciu „cenovej bubliny“: tá podľa neho vzniká vtedy, keď je cena aktív naprieč trhom celého Slovenska výrazne vyššia ako ich reálna hodnota. „Akonáhle ceny padnú na dno, v tej chvíli začnú rásť,“ doplnil ho predrečník Danihel. Ako upozornil, stále nie je u nás doriešené, kto bude objekt po dostavaní spravovať. Podľa neho nie je zlé, keď sa budúci správca podieľa už na dozorovaní stavby, ale najlepší model je, keď sa developer stáva zároveň správcom, pretože nekvalitne odvedená práca by sa mu vrátila ako bumerang.

Stavebné fórum.sk



Kauza banky a záložné právo

Otázkou, či má niekto konkrétnu skúsenosť, že si banka uplatnila záložné právo na nehnuteľnosť, načal moderátor Majer ďalší diskusný blok. „Súčasná právna úprava zabezpečuje bankám výhodnú pozíciu. Ale zákonné garancie ochrany klienta sú malé - to im umožňuje okamžite siahnúť na nehnuteľnosť, pokiaľ nie je v zmluve dohodnuté inak. Aj pri relatívne nízkej pohľadávke majú možnosť prikročiť k predaju celého komplexu,“ uviedol Roman Gašparík (bnt - Sovova Chudáčková & Partner), čím vlastne odštartoval malú slovnú prestrelku medzi sympatizantmi a kritikmi sektora, ktorý si u niektorých vyslúžil epiteton „štát v štáte“.

Banky však majú tiež „svoju pravdu“. Kríza, ktorá sa rýchlo rozšírila cez globálny trh cenných papierov, ich dohnala ku stratám. „Hoci banka nie je realitná kancelária a inštitút predaja je u nej až na poslednom mieste, je to pre ňu často jediná poistka,“ oponoval účastník z pléna a v tom ho podporil aj moderátor, ktorý by neobviňoval banky zo všetkého zlého. Gašparík trvá na svojom - naše banky už začali realizovať záložné právo, preto navrhuje stanoviť postup proporcionálneho predaja. „Pokiaľ má dlžník podozrenie zo špekulatívneho výkonu záložného práva, neostáva mu iné, ako sa obrátiť na súd,“ dodal a odporučil, že ak nie je schopný dodržať lehotu splatenia dlhu, mal by požiadať banku, aby preniesla záložné právo na inú nehnuteľnosť a zálohovanú mu tak uvoľnila na predaj.

Odcitujme i zaujímavú odpoveď na otázku, ako budú banky postupovať vtedy, keď klient stratí zamestnanie a nebude schopný splácať úver, ktorú na januárovej diskusii vyslovil Miroslav Jankovič z Privatbanky: „Žiadna banka nechce siahať na budovy či byty ľudí - potrebuje len, aby splácali peniaze. Komunikácia s klientom je veľmi dôležitá. Je potrebné identifikovať situáciu, v ktorej sa nachádza, a špecifikovať problémy, ktorým čelí.“

Pod zamrznutou vrstvou sa čosi deje

V tomto kontexte je vhodné opätovne si pripomenúť aj výrok Martina Ohlídala z firmy Centire, ktorý na spomínanom podujatí zaznel: „Dôležité je byť pripravený na návrat konjunktúry, aby nás nezaskočil. Zostať strnulo stáť a čakať, čo sa stane, je istý druh panického chovania.“ Na potrebu urýchlene zmeniť motiváciu účastníkov trhu, skončovať so stavom neistoty, vyčkávacou periódou a reanimovať dopyt apeloval vtedy aj riaditeľ KPMG Slovensko Ladislav Janyík.

Nezodpovedanou zostala ešte jedna otázka. Národná asociácia realitných kancelárií Slovenska (NARKS) pred pár dňami deklaratívne vyhlásila, že zatiaľ nezaznamenala úbytok počtu svojich členov. Ak sa však všeobecne očakáva, že jedným z pozitív krízy je „očistenie trhu“ od - nazvime to - špekulatívnej peny, potom nemôže existovať ani výnimka z pravidla. „Trh s nehnuteľnosťami sa jednoducho musí transformovať z krátkodobého na dlhodobý biznis. Tento rok sa vykryštalizuje, pričom mnohé realitky svoju činnosť ukončia a ostatné budú mať budúcnosť iba na stabilizovanom realitnom trhu, ktorý príde potom,“ predpokladá v protiklade s doterajšou štatistikou NARKS Jankovič.

Ak vychádzame z premisy, že každá kríza sa raz skončí, potom všetci - developeri, investori, realitní makléri, bankári i spotrebiteľia - klienti musia už teraz presmerovať svoje vízie do budúcnosti. Pretože pod tenkou vrstvou zamrznutých plánov, zdanlivého útlmu či rozpačitého vyčkávania sa čosi deje. Čo asi? Môže to byť tichá vojna medzi ponukou a dopytom, stupňujúce sa napätie z odhadov, kto to prvý vzdá, ale rovnako preskupovanie síl a vytváranie si pozícií na konkurenčný boj v nových podmienkach.

Ilustračná vizualizácia a foto: J&T a archív redakcie