

Rezidence: z prodeje bude pronájem?



Author: SF / Petr Bým | Published: 03.04.2009

„Pokles poptávky je reálný a rozhodně ne zanedbatelný. V této situaci je nutné hledat různé modely, jak se s touto nepříjemnou záležitostí vyrovnat,“ komentuje současnou situaci Allan Jírek z developerské společnosti EUBE. S menším zájmem klientů se dnes potýkají všichni, problémy rezidenčního developmentu jsou dnes ovšem nejviditelnější. Prodejní konjunktura roku 2007 a předchozích let ještě doznívá, ovšem ve zcela změněných podmínkách. Ti, jimž byly určeny bytové projekty odstartované před dvěma třemi roky, se prostě „nedostavili“. Bud' na hypotéku (ta je nejčastější cestou k bytu) nedosáhnou, nebo ji nechtějí v obavách o své budoucí příjmy či nákup odkládají v naději na pokles cen. To prožívá „bytová“ Praha, kde v prodej podle některých odhadů nemůže doufat třetina až pětina nových bytů, ale stejně tak regiony. Na nedávném diskusním setkání Stavebního fóra proto hned dvě firmy - už zmíněná EUBE, která je specializovaná na výstavbu mimo metropoli, a FINEP, pro nějž naopak je hlavní město dominantní lokalitou - předestřely možné řešení poněkud patové situace na rezidenčním trhu: objekty, které měly být jednotlivě po bytech rozprodány, namísto toho pronajmout.

Ideální řešení pro trh

„V dnešní době, kdy klesá počet potencionálních kupujících, začínáme evidovat více zájemců o nájemní bydlení,“ říká A. Jírek, když jeho slova leckteré informace potvrzují. Některé z nich - jejich autory jsou především realitní kanceláře - dokonce vzestup poptávky po nájemních bytech kvantifikují na 20 - 30 %. „Již jsme o této variantě zahájili jednání s realitními kanceláři. Vesměs jejich doporučení koresponduje s naší představou,“ odvolává se na prodejce i Jírek. Stejný názor má i Štěpán Havlas z FINEPu, který poukazuje spíše na aktuální stav bytového fondu a poptávky: „Pražský bytový fond je starý - lidé touží po růstu úrovně kvality svého bydlení a na trhu je momentálně v určitém segmentu obava z hypoték nebo nesplnění parametrů pro její získání. Kombinace těchto základních parametrů nám jednoznačně signalizuje potenciál nájemního bydlení.“

Proměnit prodej na pronájem se proto může jevit jako geniálně jednoduché řešení podobné příslovečnému rozetnutí gordického uzlu. Masivnější nabídka nových nájemních bytů by mohla mít slušnou odezvu. Kromě investorských nákupů a následného pronájmu, jejichž rozsah neumí nikdo přesněji určit a je třeba v Praze odhadován na 5 - 20 % nové výstavby, totiž zatím až na výjimky nikdo nové nájemní bytové domy na trh neuvedl. Navíc by se při tomto postupu developeři museli pohybovat v realitě (což o prodejních cenách některých projektů nelze říci). „Úroveň nájmu konzultujeme s realitní kanceláři, která nás na tom kterém projektu zastupuje a která má přehled o lokálním trhu nájemního bydlení. Cena bude vždy primárně vycházet z možností trhu, nikoliv z našich potřeb. Nad tržní cenu se tedy nedostaneme,“ konstatuje ředitel

Jírek a ředitel Havlas na toto téma dodává: „Cokoliv mimo tržní cenu by nedávalo smysl.“ Jestliže však poptávka i stanovení nájemní ceny nemusí dělat potíže, s některými jinými bude třeba počítat.

Ve stadiu vážných úvah

Nejistá se zdá být především reakce bank. Návržnost - s níž se při poskytování úvěrů počítá - je samozřejmě při prodeji a pronájmu hodně odlišná. A. Jírek je ale optimista: „Testovali jsme i předběžnou reakci bank a tato myšlenka se střetla s poměrně pozitivní reakcí.“ V EUBE podle něj uvažují o dvou modelech či systémech: byty z projektových společností by odkupovala mateřská společnost nebo speciální subjekt, který by byl za tímto účelem vytvořen. Druhá možnost už má dokonce podle Jírky konkrétnější obrysy: „V tomto roce zahájíme činnost uzavřeného investičního fondu. Pronájem bytů, které bude odkupovat uzavřený investiční fond, je typickým produktem, který bude fond zajišťovat.“ Ve FINEPu se finanční úvahy ubírají trochu jiným směrem. „Očekávám, že model financování u tohoto produktu by mohl ve velké míře kopírovat model financování administrativních budov,“ říká Š. Havlas. Postoj bankovního sektoru k takovým konceptům je dnes těžké odhadovat. Už na zmíněném setkání SF jeho představitelé reagovali velmi zdrženlivě, nicméně nikoli odmítavě. Jistým problémem mohou být i transformace stávajících smluv. „Vzhledem k nedostatku informací je předčasné mluvit o konkrétních krocích a přínosech jak pro dlužníka, tak i pro věřitele. Pokud bude tato problematika legislativně ošetřena ve všech jejích souvislostech, vidíme zde další možnost řešení vztahů dlužník versus věřitel,“ hodnotí transformaci prodeje na pronájem K. Havligerová z České spořitelny. Menším problémem se jeví správa nájemních domů. Developeři po prodeji své projekty už nijak nespravovali, k takové činnosti ani nemají potřebný aparát. Jedno z možných řešení se jmenuje outsourcing. „Nepředpokládám nyní, že bychom sami vytvářeli správcovskou organizaci. Pro nás je mnohem efektivnější tuto službu nakupovat,“ říká A. Jírek. „Se správcovskou činností již do jisté míry máme zkušenosti, musíme tento problém řešit u dokončené a ještě neprodané produkce. Máme tedy v této oblasti na co navazovat, přesto ale neuvažujeme o vytváření neefektivního správcovského aparátu,“ má podobný náhled na problém správy Š. Havlas. Určitě se mohou objevit i další překážky realizace u nás víceméně nové myšlenky - podle některých odborníků by mj. byty určené k prodeji měly vypadat jinak než byty pronajímané, ale je otázkou, zdali nepřiliš rozmazlovaný domácí klient bude vnímat takové subtilnosti.

V obou společnostech se už provádí první praktické kroky. „Zvažujeme tuto alternativu pro dva naše projekty - jde o Residenci Marci v Lanškrounu a Hradecký dvůr v Hradci Králové. Tady si chceme tento záměr ověřit ještě před tím, než bychom ho realizovali ve větším rozsahu,“ říká A. Jírek ze společnosti EUBE. FINEP konkrétní objekty ještě vytipované nemá. „Jedná se o skutečně vážné úvahy. Aby komplexní produkt nájemního bydlení fungoval, je třeba citlivě sladit skladbu bytů v domě, jeho technickou vybavenost i lokalitu. Dnes analyzujeme možnosti, jaké nám v tomto ohledu dává naše portfolio stávajících i připravovaných projektů,“ říká Š. Havlas. Poslední studie o situaci na rezidenčním trhu mluví jednoznačně - je třeba počítat s poklesem poptávky i cen. Vážné úvahy, jak se s tím vyrovnat, jsou tak určitě na místě.

Problematicke současného skomírání realitního trhu v Česku se bude věnovat diskusní snídani na téma „Jak oživit realitní trh?“, která se bude konat ve čtvrtek 9.4.2009 v konferenčních prostorách České spořitelny, Rytířská 29, Praha 1. Petr Merezko (Česká spořitelna), Štěpán Havlas (FINEP), Přemysl Chaloupka (Knight Frank), Evžen Korec (Ekospol) a Martin Skalický (REICO) budou společně s ostatními zúčastněnými diskutovat o situaci na zahraničním a domácím realitním trhu, o možných způsobech oživení trhu či o tom, co může udělat strategicky uvažující bankéř, developer nebo stavař. Více informací o programu a on-line přihlašovací formulář naleznete na [webu diskuse](#).

03.04.2009 08:00, SF / Petr Bým