

Výmera a dispozície nepredaných bytov mementom do budúcnosti

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 13.07.2009

Developeri neodhadli štruktúru dopytu

Takáto situácia sa do značnej miery týka aj novostavieb. Už najbližší vývoj ju však môže čoskoro zmeniť, ak nie obrátiť. Pozastavenie alebo zrušenie ohlásených rezidenčných projektov, ktoré automaticky spôsobí pokles kapacít na strane ponuky, odhalí doterajšiu latentnosť zdanlivo neexistujúceho dopytu a časom opäť vyvolá jeho prudký nárast. Kupujúci v tomto prípade rolu diktujúceho pána nedobrovoľne odovzdá predávajúcemu, čo zasa nebude stav vyvážený, parity, čiže zdravý.

Zatiaľ však naplneniu takéhoto scenára bránia špecifiká až anomálie, ktoré sú pre bratislavský rezidenčný trh už niekoľko rokov príznačné a do ktorých vnáša trochu viac svetla paradoxne kríza. Napríklad do skutočnej štruktúry a typológie dopytu po novostavbách, ktorú niektorí developeri odhadli nesprávne a z ich veľkometrážnych bytov sa stávajú ležiaky výrečne prezentujúce hĺbku i rozsah ich omylu.

Kupujúci odmietli neadekvátnosť ponuky

Nie d'aleko od tohto zistenia skončil aj prieskum, ktorého výsledky priniesla v reporte o trhu rezidenčných nehnuteľností v Bratislave spoločnosť LEXXUS monitorujúca novú bytovú výstavbu z verejne dostupných zdrojov a informácií. Podľa nej nízky počet projektov zodpovedajúci požiadavkám dopytu spôsobuje, že z celkovej ponuky ubudnú v priemere iba 1-2 percentá, pričom väčšina ostatných projektov nepredáva takmer nič. „Dnes je v 34 dokončených projektoch 858 nepredaných bytov. V nasledujúcich 12 mesiacoch sa má dokončiť ďalších 50 projektov, v ktorých je zatiaľ asi 2 700 bytov nepredaných,“ varuje spomínaný report.

Dlho skoro nemenné číslo o počte voľných - ergo nepredaných bytov symbolizuje neadekvátnosť súčasnej ponuky. Napriek optimálnemu zameraniu na kategórie 2kk a 3kk, práve tieto tvoria ich podstatnú časť, pretože sú vďaka nadmernej výmere a nevhodným dispozíciám neatraktívne, no drahé, a tým pádom ťažko predateľné (čo dokumentuje aj kruhový graf o skladbe voľných bytov). Nasledujúce tabuľkové údaje o veľkosti voľných dokončených bytov sú vlastne názorným vysvetlením tejto patovej situácie a tak trochu aj poučením do budúcnosti, že skromnosť na všetkých stranách nikdy nie je na škodu.

Rýchlosť predaja medzikvartálne spomaľuje

V prepočte na počet projektov dopyt meraný rýchlosťou predaja jednoznačne klesá. Medzikvartálne spomalenie (1Q - 2Q 2009) vyjadruje podľa spoločnosti LEXXUS aj pokles rýchlosti z 0,7 bytu na cca 0,6 bytu na projekt. Hoci sa počet projektov s bytmi, o ktorých kúpu je stále záujem, zužuje, ich predaj v tomto rámci sa naopak zrýchľuje. To je vlastne celkom logické: projekty, ktoré sa dostali do nepriazne či zostali viac-menej nepovšimnuté, nahrávajú predaju tých, ktoré sa - či už následkom davovej psychózy alebo nesporných predností - dostali doslova „na dračku“. Výsledkom je potom štatistika mesačného predaja 60 až 100 bytov, no v čoraz menej projektoch.

Takisto netreba opomínať faktor vplyvu ročného obdobia na dopyt, ktorý kulminoval koncom 1Q (198 predaných bytov), o kvartál neskôr však zažil výrazné oslabenie (63 predaných bytov). Tento všeobecný

pokles ilustruje aj tabuľka č. 2.

*) rýchlosť predaja = počet predaných bytov mesačne na 1 úspešný projekt

Cenový pokles oproti „secondhandom“ nepatrný

Zatiaľ čo ceny priemerného 3-izbového bytu na tzv. sekundárnom bratislavskom trhu zažili počas uplynulých 12 mesiacov drastický prepad (makléri uprednostňujú termín „zreálnenie“) rádovo o 1,2 milióna, priemerná cena jedného m² v novostavbách klesla iba nepatrne - o 4 percentá. Ani to však, ako LEXXUS upozorňuje, nemá na svedomí zlacňovanie projektov, ale vypredávanie menších bytov a zvyšovanie podielu bytov so síce vyššou konečnou, ale nižšou jednotkovou cenou v kolónke „voľné“. Hoci priemerná cena m² nového bytu sa momentálne pohybuje na úrovni 2080 eur (62 662 Sk) bez DPH, medzikvartálne sledovaný vývoj predaja (1Q 2 076 - 2Q 1 840) naznačuje, že dopyt smeruje k číslu 1 666 eur (50 000 Sk) bez DPH.

Na konci prieskumu sa LEXXUS pokúsil o to, čomu sa dnes každý radšej vyhýba: prognózu. Za východisko si vzal holý údaj, že za posledných 12 mesiacov nepredala ani jeden byt asi tretina projektov, alebo prišla o viac klientov, ako ich získala. A tak prichádza k záveru, že vinníkom nie je dopyt, ale jemu neprispôbena ponuka. „Poľavený dopyt neexistujúcej cieľovej skupiny pomaly vracia developerov do reality,“ zdôrazňuje report a budúcnosť vidí v takých projektoch, ktoré dokážu osloviť nielen lokalitou a štandardom, ale najmä rozumnou výmerou a funkčnou dispozíciou. Konečná cena adekvátne produktu a najmä možnostiam kupujúceho - takto si konečný, a v rámci možností optimálny, stav predstavujú tvorcovia prieskumu mapujúceho komplikovaný rezidenčný trh v Bratislave.

Ilustračné foto - autor

Graf a tabuľky - LEXXUS a.s.

Graf - Súčasná skladba voľných (= nepredaných) bytov v Bratislave

Tabuľka č. 1 - Výmery voľných dokončených bytov

Tabuľka č. 2 - Úspešnosť projektov a predajnosť bytov v sledovaných obdobiach

13.07.2009 09:21, SF / Juraj Pokorný