

V Česku se loni prodaly nemovitosti za 158 miliard

Author: SF / Petr Bým | Published: 17.09.2009

„Záhy pro vstupu na český realitní trh jsme zjistili, že tady neexistuje žádný objektivní výzkum a trh se řídí především fámami a odhady,“ konstatoval na včerejší prezentaci zmíněného výzkumu David Krajný, hlava společnosti RE/MAX v ČR. Shodou okolností právě den předtím na diskusním setkání Stavebního fóra, které se věnovalo právě problematice realitního obchodu v České republice, jeho účastníci konstatovali totéž. RE/MAX a MindBridge tak poprvé vyplnili citelnou a už skoro dvacetiletou mezeru v informační bázi oboru.

„Průzkum vycházel z údajů statistického úřadu, katastrů, obchodního rejstříku, realitních kanceláří a ankety mezi obyvatelstvem,“ ilustroval D. Krajný projekt. Jeho metodologie podle něj byla velmi komplikovaná, protože v Česku dodnes neexistuje celostátní databáze či rejstřík realitních transakcí. Značné obtíže se získáváním relevantních dat a informací také podle Krajného vedla k tomu, že řada renomovaných marketingových agentur se do tendru o tuto zakázku vůbec nepřihlásila.

Krizové výhledy

Ve struktuře domácího realitního trhu, který loni představoval částku 158 miliard, výrazně dominují transakce s rezidenčními objekty - ty se na obchodech podílely plnými 67 %. K tomu je možné přičíst ještě 6% podíl rekreačních objektů. Možná překvapivě malou část (12 %) v ní naopak zaujímaly komerční nemovitosti (administrativní budovy, maloobchodní zařízení apod.) a ještě menší developerské projekty (3 %). „Přitom právě pohyb cen developerských staveb je velmi medializován a stává se tak jakýmsi barometrem trhu,“ konstatoval D. Krajný.

Nijak překvapivé výsledky naopak výzkum nepřinesl na poli teritoriálního rozložení realitních transakcí. Co do jejich objemu je jednoznačným rekordmanem trhu Středočeský kraj (22 %), následovaný Prahou (14 %) a krajem Jihomoravským (11 %). Na druhém konci tohoto žebříčku figurují Vysočina a kraj Karlovarský a Liberecký.

Za zmínku stojí také výsledky veřejné ankety, které se zúčastnilo zhruba 1 000 respondentů. Nákup či prodej nemovitosti v posledních třech letech realizovalo 11 % dotazovaných, přičemž podle komentáře autorů studie frekvence realitních transakcí v populaci není determinována ani tak výší příjmů, jako spíše úrovní vzdělání a sociálním statutem - mezi obchodujícími z 91 % převládali vysokoškoláci a středoškoláci.

Průzkum předpokládá, že letos objem trhu poklesne o 20 %, tedy ze 158 na pouhých 126 miliard korun. Podobně klesají i marže, respektive příjmy realitních kanceláří, které meziročně v prvním a druhém čtvrtletí klesly o 27 a 13 %. Přitom loni potenciál marží (využitý jen z poloviny, protože hodně transakcí probíhá „napřímo“, mimo realitní kanceláře) představoval částku 6,3 miliardy korun. Charakteristickým parametrem realitního obchodu v ČR přitom je jeho roztržitost, na 20 největších realitních kanceláří připadá jen 20 % obchodů, na trhu zjevně působí velké množství malých obchodníků.

Červenomodré balonové ambice

Citovaný průzkum je součástí rozsáhlé marketingové ofenzívy společnosti RE/MAX. Franšíza s americkými kořeny se kromě periodických reklamních kampaní zjevně hodlá na tuzemském realitním trhu etablovat viditelněji a pevněji než její konkurence. Firma se už delší dobu angažuje na poli vzdělávání realitních makléřů, svou RE/MAX Akademií před časem otevřela veřejnosti. Ve spolupráci s Českou společností pro jakost také usiluje o certifikaci realitních obchodníků, jejichž slabá kvalifikace je jedním z hlavních důvodů, proč u nás mají realitní kanceláře ve veřejnosti nevalné renomé a proč se jejich služeb nevyužívá

ve větší míře.

Z průzkumu Mindbridge, věnovanému právě této otázce, vyplynulo, že přes realitky u nás probíhá jen 54 % všech realitních transakcí. Potenciální zákazníci jsou přitom od využívání servisu realitních kanceláří odrazováni především nízkou orientací ve značkách RK, nekorektním jednáním, nespolehlivostí jejich pracovníků a špatným servisem. Naopak z průzkumu vyplývá, že cena služeb RK - podle Davida Krajného se v ČR standardně pohybuje mezi 3 - 5 % ceny obchodované nemovitosti - není pro poptávku nijak prohibitivním faktorem (pouhá 3 % respondentů vysvětlila nezájem o servis RK vysokou cenou jejich služeb).

RE/MAX se proto stejně jako další subjekty působící na trhu snaží zavést systém personální certifikace. Už dnes nabízí tři různé certifikáty, pro asistenta, realitního makléře a makléřský certifikát podle norem ISO - zvláště poslední by měl být objektivní garancí kvality. V tomto ohledu RE/MAX navazuje na snahy tuzemských profesních sdružení a jiných realitních franšíz či sítí. Problémem takových iniciativ je ovšem jejich aplikace na omezený okruh osob (vymezených třeba členstvím v profesní asociaci či zaměstnaneckým poměrem) a následně logicky slabší prestiž a renomé. Na zmíněném setkání Stavebního fóra proto nikoli překvapivě zazněla slova o potřebě certifikačním procesům dát univerzální, respektive celostátní ráz. Z následné diskuse ovšem vyplynulo, že při různosti zájmů všech aktérů trhu je to takřka nemožné. První nadějnou vlašťovku na tomto poli představuje právě certifikační iniciativa RE/MAXu. Jaroslav Novotný, prezident Asociace realitních kanceláří ČR, se na ní podílel jako konzultant a u toho snad spolupráce mezi největším profesním sdružením realitních obchodníků a největší domácí franšízou neskončí. „Na tomto poli máme velký zájem o spolupráci právě s ARK,“ říká Hanuš Němeček, který nedávno vystřídal V. Krátkého ve funkci výkonného ředitele českého RE/MAXu.

Grafy: RE/MAX

17.09.2009 09:56, SF / Petr Bým