

2010 - rok zásadnej kryštalizácie slovenského realitného trhu

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 10.12.2009

Počet rozostavaných bytov výrazne stúpol

Aktuálny vývoj cien nehnuteľností na bývanie (CNB) zmapoval Mikuláš Cár (NBS). Faktory, ktoré ich ovplyvňujú, rozdelil na ponukové a dopytové, upozornil však na primárnu závislosť CNB od HDP a v konečnom dôsledku od výkonnosti ekonomiky. Dôležitý je tiež podľa neho vývoj hrubého disponibilného dôchodku domácností. Ako pripomenul, vlani sme sa dostali na vrchol, keď rast CNB predbehol HDP. „Dnes sa tie línie už viac túlia k sebe,“ vtipne poznamenal na margo názorného grafu. Prepad CNB síce pokračoval, ale už nie tak prudko ako v 2. kvartáli, pričom u bytov je pokles výraznejší ako u domov.

Pokiaľ ide o vývoj poskytnutých nových úverov a úverov na bývanie, ku koncu roka eviduje NBS spomalenie ich objemu v protiklade s nárastom záujmu o ne v 2. kvartáli 2009. „Nad oživovaním sa vznáša plamienok neistoty,“ skonštatoval Cár a v rámci bytovej výstavby upozornil na výrazné zvýšenie počtu rozostavaných bytov. Na druhej strane povzbudzujúcim momentom podľa neho je, že počet odovzdaných bytov konečne prevýšil počet novo načatých. Určujúcim faktorom na trhu je, že ponuka bude ešte dlho prevyšovať dopyt, preto v budúcom roku treba očakávať stagnáciu CNB, ba v prvom kvartáli 2010 ešte s mínusovým znamienkom. „2010 však bude rokom zásadnej kryštalizácie slovenského realitného trhu,“ neskrýval svoje presvedčenie.

Očakávať razantnejšie znižovanie úrokových sadzieb, ktoré sú u nás momentálne vyššie ako v ostatných krajinách eurozóny, nemožno. „Rozdiel je daný historicky, ide o obchodnú politiku komerčných bánk, do ktorej NBS nemôže vstupovať,“ ozrejmil Cár. Ako doplnil, tie majú na Slovensku relatívnu samostatnosť, takže držať ich „na uzde“ nie je ľahké. „Aký je dôvod, že úrokové sadzby sú u nás o 2% vyššie? Ten úver predsa nie je o to viac poistený,“ protirečil jeho postrečník Martin Holec. NBS vydala opatrenie: nehnuteľnosť musí byť zabezpečená tak, aby to zmiernilo úverové riziko banky. Návrh Európskej centrálnej banky (ECB) dávať úver len do 40% však označil Cár za „výrazný zásah do podnikateľského prostredia komerčných bánk“.

Tlak na znižovanie rozdielov medzi lokalitami

Na fakt, že obdobie dlhého váhania sa pomaly končí a developeri majú v Bratislave čo ponúknuť, poukázal Filip Žoldák (Lexxus). Ľudia už nepozerajú na výhľad, zeleň ani na občiansku vybavenosť tak ako predtým. Najviac sa podľa neho predávajú 1- a 2-izbové byty, pričom samotná rýchlosť predaja začala nenápadne stúpať. Ponuka je veľmi limitovaná a neodráža požiadavky dopytu (príklad: 2-izbový byt so 127 m²). Medzikvartálne pribudlo iba 7 projektov, pričom z reálne existujúcich 110 projektov je polovica predaná a 67% predstavuje veľké, väčšinou nepredané 2- až 3-izbové byty.

Ako Žoldák dodal, priemerná CNB klesá iba opticky, lebo z ponuky vypadávajú menšie byty, ktoré sú na m² drahšie. Prognóza z jeho pohľadu je taká, že príprava projektov bude trvať dlhšie, pretože developeri doteraz venovali minimum času ich marketingovej príprave (napríklad neodhadli početnosť vyššej vrstvy). Zároveň sa zosilní tlak na znižovanie cenových rozdielov medzi jednotlivými lokalitami (predstavujúcich niekedy až 3 000 €/m²) a orientácia na stredný a nižší segment. Pokiaľ ide o pozemky, pokles cien Lexxus nezaznamenal. Jedinečnú pozíciu v tomto smere má bratislavské Staré Mesto, kde už pomaly niet voľných pozemkov na novú výstavbu.

Pokles predaja začali vyvažovať prenájmy

„Ceny pozemkov majú stabilnú pozíciu, tie nenafúknete. Ich množstvo je konštantné, takže z tohto hľadiska je to najbezpečnejšia investícia,“ dal svojmu predrečníkovi za pravdu Richard Chury (RE/MAX Slovensko). Podľa neho práve špekulatívne nákupy spôsobili, že veľa bytov zostalo na prenájom, čím sa vytvára tlak na pokles cien a rast dopytu. V USA, kde boli za posledných 35 rokov 4 recesie, klesol v roku 2008 predaj na úroveň roku 2000, no bol stále vyšší ako do roku 2000. A ako sa rozhoduje európsky zákazník? Až zo 70% podľa ceny, potom lokality, až potom kvality. „Teraz je správny čas nakupovať nehnuteľnosť, ktorú ja chcem,“ reagoval Chury trefne na analogickú otázku. Vývoj počtu realizovaných transakcií na Slovensku prezrádza, že pokles v roku 2009 nebol ani taký dramatický, akurát predaj začal byť vyvažovaný prenájmi. „Zlom nastal až v auguste - ľudia prestali vyčkávať a na trhu to je aj vidieť. Najlepší z hľadiska obchodov bol október,“ uviedol a doplnil, že objem transakcií v SR za január až október 2009 predstavoval 50 miliónov € (1,5 mld. Sk).

Zároveň sa zvýšil objem obsadenosti kancelárskych priestorov. Aj prenajímatelia sú však nútení venovať sa viac marketingu (nájomné prázdniny, parkovanie zadarmo). „V obchodných centrách sme zaznamenali zvýšenú fluktuáciu nájomcov. Výsledkom toho je, že 20% prevádzok je prázdnych,“ podotkol Chury. Hlavné trendy v roku 2010 očakáva v pretrvávajúcej neochoty bánk financovať nové projekty, v zosilnení tlaku na ceny a marketingovú kreativitu a v selekcii hráčov na trhu. V prípade starších realít predpokladá, na rozdiel od predrečníkov, pokles ich cien ešte o 10%, čo podnieti zvýšenie predaja o 15 až 20%.

Impulzom nájomné bývanie a zníženie DPH

Martin Holec (Bratislavská realitná kancelária) predstavil podstatu a princíp tvorby Cenovej mapy nehnuteľností Slovenska (CMNS), ktorá je pre jej užívateľov oporným referenčným nástrojom. Realitná databáza (ponukové a realizované ceny predaja a prenájmu) je dopĺňaná priebežne, výstupy sa robia automaticky. Na architektúre CMNS sa podieľa Národná asociácia realitných kancelárií Slovenska (NARKS). Z hľadiska funkcionality rozlišuje 76 druhov nehnuteľností, 27 špecifických a 12 univerzálnych charakteristík pre byty a rodinné domy. Hovorí sa o 3 mapových zobrazeniach SR (primárne - bodová lokalizácia, administratívne - priemerná cena a matematické - Thiessenove polygóny). Ako Holec spresnil, prístup do databázy, ktorá monitoruje aj iné typy nehnuteľností ako rezidenčné, je platený.

„Od polovice roka 2009 máme cenu 2-izbového bytu zastabilizovanú,“ povedal a na otázku KEDY? radí kupovať nehnuteľnosť už teraz. Tým, že sa nestavia, môže vzniknúť čoskoro nedostatok tých bytov, po ktorých je dopyt (veľkosť, štruktúra, lokalita). V administratívne postrehol nový segment, ktorým je adaptácia starých bytov na kancelárie. Za optimálnu návratnosť investície do bytu na prenájom považuje 15 rokov. „Každý, kto kupuje nehnuteľnosť, podstupuje podnikateľské riziko, a preto si musí urobiť vlastný prieskum,“ uzavrel Holec.

Na otázku, čo by mohlo rozhybať realitný trh na Slovensku, reagovali Cár i Žoldák. Jeden vidí potenciálnu hybnú silu v nájomnom bývaní, druhý v znížení DPH. Prognostický proces, od ktorého sa momentálne skoro každý dištancuje (najnovšie aj Štatistický úrad SR), NBS realizuje a aj bude realizovať. „Každý polrok posielame predikciu cien nehnuteľností. NBS je však zviazaná kritériami, ktoré nastavuje ECB. Samotný jej šéf sa vyjadril skepticky, pokiaľ ide o prognózovanie,“ skonštatoval Cár.

Hlavný partner diskusného stretnutia: bnt - Sovova Chudáčková & Partner, s.r.o.

Ilustračné foto - autor
Grafy - NBS a RE/MAX