

Pojem „štartovacie bývanie“ sa dostáva čoraz viac do kurzu



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 09.07.2010

Podľa poznatkov Galérie Novostavieb (GN) ide primárne o dopyt zo strany mladých ľudí - párov či jednotlivcov - ktorí sú nútení riešiť svoje prvé bývanie. „Výraznejší nárast registrujeme od apríla tohto roku. Stimulujúcim faktorom je najmä zlepšujúci sa prístup bánk pri uvoľňovaní prostriedkov na finančné krytie kúpy nehnuteľností. Doteraz boli záujemcovia o prvé bývanie limitovaní práve ich konzervatívnosťou a obmedzenou dostupnosťou hypoték,“ vraví jeden z partnerov projektu GN Boris Škoda.

Bezmála polovica záujemcov inklinuje k bytom

GN predstavuje prvý projekt spoločnosti Innovative Galleries, ktorý si kladie za cieľ poskytovať a rozvíjať služby prinášajúce novú pridanú hodnotu pre klientov, ako aj developerov na trhu rezidenčných novostavieb. Jej špecifikom je výborná orientácia v možnostiach, cenách a ponukách developerov. Spoločnosť zároveň eviduje rast návštevnosti tejto novej platformy, ktorá momentálne zastrešuje už 25 projektov novostavieb určených na bývanie od viacerých developerov.

Pokiaľ ide o rozdelenie dopytu na základe typu nehnuteľnosti (graf 1), podľa údajov za máj 2010 je najväčší záujem zákazníkov, ktorí zvažujú jej kúpu s úmyslom riešiť svoje bývanie, zameraný na byty - ide o bezmála polovicu návštevníkov GN. Čo sa týka veľkostnej kategórie, orientujú sa najmä na dvoj- a trojizbové byty. Približne tretina plánuje kúpu už postaveného rodinného domu a takmer pätina neskrýva svoj záľusk na pozemky s následnou výstavbou. Vo všeobecnosti je však preferencia nehnuteľnosti dokončených alebo tesne pred dokončením - uvádza tlačová správa Kharisma public relations.

Klienti sa pri výbere vhodného bývania upínajú na širšie centrum Bratislavy, na jej mestské časti, ale aj priľahlé oblasti. Ako správa vysvetľuje, príčina prevažujúceho záujmu o hlavné mesto je pragmatická: potenciálne vyšší výnos investície ako v inej lokalite. Zanedbateľné v tejto súvislosti nie sú ani nižšie náklady na adekvátnu starostlivosť o nehnuteľnosť, ktoré sa s tým obvykle spájajú.

Čas na zváženie investície si dnes klient dopraje

Podľa účelu kúpy hrá v štruktúre dopytu na Slovensku jednoznačný prím zvýšenie štandardu - 56 %, po ňom riešenie prvého bývania - 32 % a napokon kúpa ako investícia - 12 % (graf 2). Obrátené poradie jednotlivých motívácií k nadobúdaniu nehnuteľností pred krízou by možno ani tak neprekvapilo.

Pokiaľ ide o členenie dopytu podľa výšky investície (graf 3), klienti GN preferujú bývanie od 80 000 do 150 000 eur - v závislosti od svojich finančných možností. Takmer polovica návštevníkov je pripravená investovať do nehnuteľnosti viac ako 100 000 eur. Štvrtina je odhodlaná zaplatiť viac ako 150 000 eur a 10 percent dokonca viac ako 250 000 eur. Podľa Borisa Škodu sú si ľudia vedomí skutočnosti, že v súčasnosti je dostupná naozaj široká ponuka nehnuteľností, a preto si čas na dobré premyslenie svojej investície zväčša doprajú.

„Dnes sa zriedka stretnete s mladým človekom alebo párom, ktorý má financovanie bývania vyriešené. Samozrejme, mnohí sa obracajú na banky s cieľom získať hypotéku a využiť niektoré zo zvýhodnení pre mladých. Žiaľ, trh je v tejto oblasti neprehľadný a zákazník potrebuje veľmi veľa času na to, aby sa zorientoval v produktoch bánk,“ konštatuje Boris Škoda, no zároveň pripomína: „Na druhej strane je dobré porovnať si viacero produktov od viacerých bánk a vybrať si taký, ktorý bude tým najlepším riešením pre konkrétny prípad. Preto odporúčame obrátiť sa na overeného poradcu, alebo zísť na miesto, kde sa človeku naskytuje široká a prehľadná ponuka.“

Tak či tak je nesporné, že štartovacie bývanie, v ktorom je už imanentne zakódovaná jeho dočasnosť, sa najnovšie stáva lákavým mottom nielen pre formujúci sa front na strane dopytu, ale rovnako pre tvorcov ponuky, ktorí si už nemôžu dovoliť zotrvať na strnulých marketingových dogmách známych z predkrízového obdobia.

Grafy a zdroj - Kharisma

Ilustračné foto - autor

09.07.2010 08:59, SF / Juraj Pokorný