

# Kamil Kosman, ČS: Obávám se poklesu kvality a užité hodnoty nových rezidencí



Author: SF / Petr Bým | Published: 19.01.2011

**Jedním ze základních fenoménů rezidenčního trhu dnes je „trpělivost“ bank. Jinak řečeno: jejich ochota prolongovat developerské úvěry tam, kde prodej neprobíhá podle předpokladů. Ale každá trpělivost má svůj konec, přece to nemůže jít donekonečna?**

Nemůže. Jenže k odpovědi na otázku, kam až to půjde, bychom potřebovali onu pověstnou křišťálovou kouli. Závisí to na vývoji ekonomiky a také na psychologických faktorech. Čekáme na obnovení optimismu. Na okamžik, kdy lidé přestanou mít obavy ze ztráty zaměstnání a převáží u nich pozitivní vnímání budoucnosti. To se bohužel zatím nestalo. Makroekonomický vývoj ještě není tak dobrý, aby takové změny vyvolal. Doufali jsme, že zlom přinese loňský rok, tak snad letos.

**Až se byty a rodinné domy zase začnou nakupovat v širším měřítku, možná vyvstane jiný problém. A tím budou „staré“ rezidence, postavené před krizí, což znamená především dráž. Přitom se staví dál a je možné, že nová nabídka prodeji těch předkrizových projektů bude bránit, tím spíše, že developeři se brání zásadnímu snížení cen...**

Nemyslím, že by to mohl být zásadní problém. Ano, všechno má svou cenu, někde a někdy bude developer nucen prodávat i pod své náklady - pokud bude odbytová krize trvat i nadále. Ale jsou tady jiné možnosti. Třeba neprodejné byty uplatnit na trhu nájemního bydlení, to je scénář, s nímž pracují všechny banky. Navíc nová výstavba sází hlavně na nižší cenu, což ovšem předpokládá především nižší náklady. A těch nedosáhnete jenom díky tomu, že cenu stavebních prací srazíte o 10-15 %. Odrazí se to i v celkové kvalitě projektu, která bude určitě dostatečná, ale přece jenom nižší, a pak hlavně na lokalitě - levnější pozemky jsou samozřejmě v těch méně atraktivních. K tomu si ještě musíte přičíst to, že ty levnější rezidence jsou ve stadiu výstavby, jejich počet ostatně také není nijak vysoký. Proto si myslím, že až se trh rozhybe, ke slovu se dostanou i ty projekty, které vznikly před krizí.

**Udělejme malou odbočku, v původním povolání jste se koneckonců věnoval i architektuře. Co si myslíte o té nové rezidenční výstavbě, jaká je její kvalita?**

Na jedné straně věřím, a to nejen já, že vyšší kvalita bude do budoucna jedním z prodejních argumentů. Na druhé straně se ale obávám, že tlak na ceny, který je evidentní, kvalitu a užitnou hodnotu rezidencí bude snižovat, a to zejména v oblasti použitých materiálů. To asi postihne nejvíce střední segment

výstavby. V segmentu luxusním totiž takové kompromisy nejsou zapotřebí, v tom nejnižším zase kvalita jako taková nikdy nehraje hlavní roli, tam je rozhodující cena.

**Ovšem nízká cena je dnes klíčová. Trh se možná rozhýbá, až se banky a developeři odhodlají k zásadnějšímu snížení cen i u projektů předkrizových?!**

Očekávání zákazníků jsou v tomto ohledu příliš velká, a proto nejsou realistická. My pro rezidenční trh letos očekáváme cenovou stabilitu, což zahrnuje i fluktuaci cen v rozpětí 3-5 %.

**Velká či nerealistická očekávání jsou ale realitou. Přitom neustálé prolongace úvěrů na neprodejné projekty banky nutí vytvářet opravné položky a následně se jim snižuje zisk. A jsme zase na začátku našeho rozhovoru: kdy se tato situace stane pro banky neúnosnou?**

Pokud dlužník - developer splnil všechny podmínky a realizoval všechny ostatní kroky tak, jak předpokládala úvěrová smlouva, pak banky skutečně preferují prolongaci úvěrů - problémem je prostě stav trhu. Dopady tohoto přístupu na celkové bilance bank nejsou nijak fatální. Třeba ty vámi zmíněné oprávký se ve větším objemu tvoří jen u některých případů a jen na tu část úvěru, která není krytá zástavou, tedy hodnotou samotné nemovitosti. Problémem mohou být úvěry, které jsou více než rok po splatnosti, protože u nich se výrazně snižuje hodnota zástavy.

**Už jste s nějakým projektem, respektive úvěrem naložili radikálněji?**

Máme několik málo případů, které již řešíme vymáháním nebo které se do takového stádia blíží.

**Pojďme se teď na financování rezidenční výstavby podívat z druhé strany - jakou částkou ji ČR loni úvěrovala?**

My jsme v roce 2010 poskytli zhruba za 6 miliard korun developerských úvěrů. To je výrazný nárůst, v roce 2009 to bylo jen 2,5 miliardy. A objem občanských hypoték nám meziročně vzrostl o 10 %.

**Budou se letos byty nakupovat více než loni?**

Jak už jsem řekl, doufáme, že letos to bude lepší než v posledních letech. Trhu by ovšem také hodně prospělo, kdyby média přestala rozdmýhávat negativistické nálady. To se na stavu rezidenčního trhu podepsalo výrazným způsobem. Mně je jasné, že negativní zprávy čtenáře či diváky přitahují, ale i média mají nějakou společenskou odpovědnost.

**Ano, média potenciální kupce vyděsily chmurnými perspektivami - a banky v tom okamžiku trh podpořily tím, že razantně zpřísnily podmínky hypotečních úvěrů. A od té doby v zásadě trvají na 30% podílu vlastních zdrojů. To třeba v Praze znamená, že mladá rodina - typický klient - musí mít hotovost kolem milionu korun. Zdá se, že banky neměly optimismu více než novináři...**

Je to naše chyba, že v letech před krizí jsme klienty trochu rozmazlili. Všude v Evropě je u hypotečního úvěrování standardem kolem 30 % vlastních prostředků.

**Čeká nás v tomto ohledu nějaká změna?**

Nemyslím.

**A co požadavky bank na předprodeje u projektového financování - i tam zůstane u těch 30%?**

Ano, někdy i více, byť samozřejmě nemohu mluvit za celý bankovní sektor.

**Mimochodem - trhem jdou pověsti o tom, že někteří developeři si ten předprodej zajišťují jaksi „vlastními silami“?**

Slyšel jsem o tom a na takový případ jsme i u nás v minulosti narazili. Rozpoznat, kdo si byty rezervuje, zda jde o kupce skutečné či jenom fiktivní, ale není takový problém, a v tomto smyslu jsme již před časem zpřísnili kontroly.

---

19.01.2011 09:32, SF / Petr Bým