

# Multifunkcia na ústupe, záujem sa presúva na menšie projekty



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 15.04.2011

Podujatie, ktoré partnersky zastrešili MS architekti s.r.o., CENTURY 21 Slovakia, EcoPoint, s.r.o., PointPark Properties SK s.r.o. a Salans Europe LLP, v tejto časti neprebiehala tradične, teda sukcesívnym uvádzaním jednotlivých prezentácií, ale diskusiou prebiehajúcou paralelne medzi všetkými jej piatimi aktérmi.

## Ponukové a dopytové ceny sa približujú

Michal Padych (King Sturge) pri bilančnom hodnotení rezidenčného trhu v Bratislave poukázal na relatívne oživenie obchodovania s týmto segmentom. Kým v roku 2009 sa predalo maximálne do 350 bytov, v roku 2010 to už bolo takmer 900. 80 percent všetkých transakcií sa udialo s dokončenými bytmi, pričom najväčší podiel na dopyte mali 2- až 3-izbové byty a jednoznačným favoritom bol v prípade hlavného mesta SR jeho 3. a 4. obvod.

Ako Padych zdôraznil, ceny ponukové a dopytové sa výrazne priblížili - údaj za december 2010 prezrádza, že priemerná ponuková cena za štvorcový meter sa ustálila na úrovni 1719 € bez DPH a priemerná dopytová cena na 1733 € bez DPH. Tento zdanlivý nelogizmus si podľa neho možno vysvetliť tým, že momentálne idú záujemcovia po menších bytoch, kde je cena za jednotku plochy vyššia.

A ako naštartovať záujem o dokončené byty? „Presvedčiť“ všetkých zúčastnených. Ostáva nám s týmito údajmi pracovať. Developeri, poradcovia, ale najmä banky musia nájsť individuálny prístup ku každému projektu. Dopytové produkty sa dajú ľahko identifikovať. Projekty, ktoré zareagovali cenou, dokázali predaj zlepšiť,“ uzavrel Padych.

## Predaj nových brzdia staré nehnuteľnosti

„Keďže ceny starších nehnuteľností sú polovičné, nové sa nepredávajú,“ podotkol na margo situácie vo východoslovenskom regióne Rastislav Štalmach zo spoločnosti Archeus reality center. To, že problém spočíva v ich cene, prezentujú podľa neho aj tri novostavby v Prešove a štyri v Košiciach.

Pri pohľade na vývoj priemernej ceny dvojizbového bytu v Bratislave od roku 2007 možno podľa neho za najväčší boom označiť prvý kvartál 2008, pričom od roku 2009 sa cenová úroveň zhruba stabilizovala (Graf 1). Na ďalších grafoch (2-6) Štalmach následne demonštroval porovnanie dopytu a vývoj cien v Bratislave a v ostatných regiónoch Slovenska.

## Dnešný klient je asi drzejší, no oprávnene

„Mali sme jeden predkrízový projekt, zrealizovaný, ktorý bol mimoriadne úspešný. Slovenské domácnosti však nedokážu financovať nehnuteľnosť vlastnými zdrojmi. Prvé zareagovali banky - tým, že sa vrátili k 100-percentnému financovaniu,“ povedal Andrej Slezko zo spoločnosti BZ Group. 1700 € - tam niekde podľa neho začína záujem o byt v Bratislave, kde je tlak na cenu relatívne najmenší.

Pokusy niektorých developerov s bonusmi v podobe auta či kuchynskej linky boli podľa neho „nešťastné“, pretože automaticky vzniklo podozrenie, že tam dačo nie je normálne. „Skôr uspeli tí, ktorí vyšli klientovi v niečom v ústrety. Samozrejme, nejde o megaúspechy. Vytriezvenie prišlo na oboch stranách. Dnes je ten klient z pohľadu developera či banky možno drzejší, ale treba povedať, že oprávnene,“ podčiarkol Slezko.

## Pokles neobsadenosti výzvou pre developerov

Rozboru situácie vo veľkej skupine komerčných nehnuteľností v Bratislave sa potom venoval Rastislav Badalík z firmy EcoPoint. V roku 2010, ako to potvrdzuje aj správa Bratislava Research Forum (BRF), tu pribudlo 70-tisíc m<sup>2</sup> nových kancelárií. Výstavba sa prakticky zastavila a dobiehali len projekty z minulosti. Presný opak však podľa neho nastal v prípade dopytu: rok 2010 bol doslova rekordný (150-tisíc m<sup>2</sup>). „Došlo k tomu aj preto, že viaceré firmy svoje rozhodnutia z roku 2009 presunuli na rok 2010. Miera neobsadenosti tak môže čoskoro klesnúť na 7-8 percent, čo je pre developerov veľká výzva,“ myslí si Badalík.

Aký to však bude mať dopad na trh? „Znižovanie nájomného sa zastavilo - očakáva sa, že teraz pôjde už hore,“ pokračuje zástupca EcoPoint. Naproti tomu, ako uvádza, prenájmy niektorých starších nehnuteľností v centre Bratislavy klesli z nedávnych 14 na 9 €/m<sup>2</sup>. Druhá vec je, aká je ich flexibilita a kvalita.

„Myslím si, že v najbližšom období sa už nebudeme baviť o tom, ktorá budova je ‚áčková‘ či ‚béčková‘, ale ktorá má či nemá energetický certifikát. Tu treba urobiť určitú osvetu - reálnymi číslami o prevádzkových nákladoch v porovnateľných stavbách,“ zdôraznil Badalík. Ako potvrdil, do dvoch až troch mesiacov plánujú v Košiciach spustiť výstavbu certifikovanej, trvalo udržateľnej budovy.

## Banky si konečne všímajú štruktúru prelease

„Záleží od regiónu. V Prešove sa nestavia nič nové, ale staré nehnuteľnosti sa reštaurujú na administratívu. V Košiciach je to trochu iné - trh je tam predsa len rozvinutejší,“ prispel do diskusie o kanceláriách Štalmach. „Segment, ktorý tu ešte nebol spomenutý, a má pritom silný potenciál, je priemysel a logistika,“ pripomenul Padych.

Podľa Slezka banky už multifunkčné projekty financovať nechcú. Kým ale nedávno požadovali predprenájom až 70-80 %, dnes už len 50 percent. Ako dodal, existujú segmenty, ktoré ešte disponujú potenciálom (napríklad retail), ale aj také, ktoré sú už prehriate. „Banky si konečne všímajú, aká je štruktúra nájomcov v rámci prelease. Dnes ideme do menších, ale kvalitnejších projektov,“ uzavrel Badalík.

Grafy (1-6) - Bratislava vs. regióny: porovnanie dopytu a vývoj cien (Zdroj: Archeus reality center)

---

15.04.2011 09:32, SF / Juraj Pokorný