

Jak dál v realitních službách



Author: Jiří Fajkus | Published: 24.05.2011

Otázkou zůstává, zda již krize trh realitních služeb pročistila dostatečně. Lze se obávat, že doposud k tomu nedošlo, alespoň ne na 100 %. Důvod hledejme v (paradoxně) nedostatečně rozvinuté poptávce po kvalitě realitního servisu, dokazované jednak vysokým podílem realitních transakcí bez účasti profesionálního zprostředkovatele, jednak klientskými preferencemi nízké ceny těchto služeb na úkor jejich komplexnosti a kvality. A není divu. Neexistující tržní regulace nadále umožňuje existenci nekvalitních služeb ze strany neprofesionálních poskytovatelů, a to nejen z řad takzvaných „obývákových“, či „garážových“ realitek či „agentů chodců“, ale také některých národních i nadnárodních realitních sítí.

Mantra realitního obchodu

Další otázkou je, kdo bude do budoucna kultivovat realitní trh? Bude to legislativa a exekutiva, profesní organizace nebo realitní síť s velkým tržním podílem? Ať tak, či tak, pro další rozvoj realitního zprostředkování a poradenství je definování, prosazování a kontrola standardů služeb, jakosti, etiky, spolu s realitním vzděláváním, profesionalizací realitních makléřů, normotvornou činností a řízením kvality produktů i procesů již dávno podmínkou nutnou, nikoliv však postačující. Nestanou-li se zásady férového obchodu s nemovitostmi (za spravedlivou cenu a s ochranou všech účastníků realitní transakce) základní mantrou celého sektoru, nelze očekávat zvýšení kredibility realitních zprostředkovatelů ani rehabilitaci trhu realitních služeb v očích veřejnosti. Totéž platí u nutnosti profesionalizace a zvýšení kvality realitního poradenství z hlediska tržního výzkumu a vývojových predikcí u základních tržních agregátů, tedy nabídky, poptávky a cen - a to v celém spektru trhu a s ohledem na jeho výsostně lokální ráz s výraznými regionálními specifiky.

Jednotlivé aktivity (byť zatím zárodečné, roztržitěné a nekoordinované) vedoucí k tvorbě kvalitních cenových map z realizačních cen, jako základu konstrukce cenových indexů, včetně hédonického (regresní analýzou očištěného od atributu kvality), definice poptávkových křivek a matematické modelování trhu s nemovitostmi (např. FDW modelem, hledajícím korelace mezi majetkovým trhem a trhem s aktivy ve vazbách fondu nemovitostí, výše nájemného, ceny nemovitostí při dané kapitalizaci a motivaci k nové výstavbě) jsou nesporně pozitivním znamením (realitní) doby.

Jediná šance = kvalita

Avšak nejen zkvalitňování realitního trhu, ale také realitních služeb v podobě kvalitativní evoluce realitního servisu je do budoucna naší jedinou šancí. Realitní zprostředkovatelé se budou muset

přeorientovat od produktu k servisu, od prodeje k poradenství, od (ne)kooperace mezi sebou ke sdílení trhu. Nebo budou muset odejít! V této souvislosti se sdílení realitních poptávek a nabídek v rámci plošného MLS, podpořeného komunitním realitním informačním systémem, zastřešeného nezávislým realitním portálem a garantovaného silným a respektovaným profesním svazem stává kategorickým imperativem doby.

Vzhledem ke krizovému poklesu a předpokládané postkrizové dlouhodobější stagnaci rezidenčního trhu lze předvídat, že pouze tržní koláč rezidenčního obchodu do budoucna „neuživí“, byť kvantitativně racionalizovanou a kvalitativně reformovanou, komunitu realitních makléřů a kancelářů. Další tržní prostor budiž hledán v jiných segmentech komerčních realit. Trh kancelářských prostor, obchodních ploch, skladových a výrobních kapacit a rozvojových pozemků pro výstavbu komerčních a průmyslových nemovitostí je sice podstatně náročnější „disciplínou“ realitního obchodu, která dokonale prověří kvalifikaci i kapacity realitních poradců, ale je to cesta vpřed. Stejně jako vytváření nových obchodních příležitostí formou přesahu kompletních realitních služeb nejen základního zprostředkovatelského servisu, ale také právního, finančního, či daňového poradenství v úplné produktové škále (včetně aukčního prodeje v dobrovolných i nedobrovolných dražbách, výběrových řízení, či veřejných soutěží) do vlastního developmentu, realitních investic, či správy nemovitostí s využitím vzájemných synergií takového komplexního uchopení realitního trhu.

Jistě, není to cesta pro všechny, ale jako forma „hromadné“ obsluhy trhu (především ze strany sítí) půjde o inovaci téměř povinnou. I tak v budoucnu jistě zůstane na trhu prostor pro kvalitní, individuální a soliterně poskytovaný realitní servis formou, obrazně řečeno, „realitní advokacie“, služeb osobních realitních poradců, „rodinných lékařů“ pro obchod s nemovitostmi. A to je určitě dobrá zpráva pro pluralitu trhu jako podmínku zdravé konkurence, vedoucí k vyšší jakosti služeb ve prospěch našich klientů.

Autor je místopředsedou představenstva REAL SPEKTRUM GROUP

24.05.2011 09:33, Jiří Fajkus