

Potíže s rezidenčními statistikami?!



Author: SF / Petr Bým | Published: 26.06.2012

V duchu hesla „Pomož si sám!“ se nakonec k sběru a vyhodnocování údajů o komerční bytové výstavbě odhodlaly tři soukromé a zároveň developerské společnosti - Ekospol, Skanska a Trigema. Po několika letech jejich činnosti lze konstatovat, že přinejmenším základní statistickou bázi už pražský rezidenční development má a její kvalitu oceňují i odborníci.

Pozitivní posuny

„Data od Ekospolu sledují projekty nad 50 bytů, Trigema kontroluje trh celý. Údaje obou firem na sebe docela navazují a odpovídají i našim informacím,“ konstatuje Jiří Pácal z CEH, který ovšem pomíjí statistické aktivity společnosti Skanska. Naopak ovšem upozorňuje na další zdroj údajů: „Jsem rád, že Hypoteční banka přišla s HB indexem - mají dostatečnou datovou základnu, aby jejich index byl co nejbližší realitě udávající cenové trendy.“

Je na místě dodat, že užitečná čísla oboru dodává také Český statistický úřad a co nevidět snad na „bytovém“ statickém trhu dojde k zásadní inovaci: cenové statistiky začne sestavovat a samozřejmě i publikovat ČÚZK, jinak řečeno katastr nemovitostí. Což by mělo eliminovat největší achillovu patu dnes dostupných statistik, totiž nedostatek spolehlivých informací o cenách realizovaných, tedy o cenách, za něž se byty skutečně prodávají. Navíc je bude generovat opravdu nezávislá instituce. Je otázkou, zda některé nejasnosti nezůstanou i nadále (přepočítání cen na metry čtvereční atd.), ale posun (měl by ho přinést nový katastrální zákon) by to měl být značný. Až dosud totiž všichni pracují jen s cenami nabídkovými, což výstupy pochopitelně vůči realitě zvláště dnes velmi zkresluje.

Položili jsme všem těm, kdo se snaží mapovat situaci na rezidenčním trhu (přesněji řečeno s výjimkou Skansky jde o trh výhradně pražský, který ovšem představuje z hlediska komerční bytové výstavby 90 %, možná i více), několik otázek - porovnání odpovědí možná něco dalšího napoví. Za Trigemu odpovídal marketingový specialista Jaroslav Drda, za společnost Ekospol její ředitel Evžen Korec, když firmu Skanska v anketě zastupovala ředitelka jejího marketingu Naděžda Ptáčková.

Co vaše statistiky sledují?

Trigema: Všechny aktivní rezidenční projekty komerčního charakteru v Praze.

Ekospol: Všechny developerské projekty bytových novostaveb v katastrálním území Prahy s 50 a více byty. Sledujeme jak prodeje (změny v cenících developerů), tak i ceny bytů a také monitorujeme veřejně dostupné databáze plánovaných projektů.

Skanska: Všechny developerské projekty (tedy i ty s méně než 50 byty) v Praze, Liberci a Ostravě.

Z jakých zdrojů vaše statistiky vycházejí?

Trigema: Webové stránky developerů, úřední desky, EIA, tisk, odborné servery, vlastní průzkumy.

Ekospol: Mezi naše hlavní zdroje patří webové prezentace developerů, databáze EIA, konkrétní citace developerů v médiích, realitní servery a časopisy a také katastr nemovitostí.

Skanska: Primárním zdrojem jsou webové ceníky projektů. Ceny projektů a rozdíly mezi nabídkovou a finální cenou zjišťujeme pomocí mystery shoppingu. Sekundárními zdroji, které využíváme pro porovnání, jsou publikace společností zabývajících se průzkumy trhu a data z ČSÚ.

V jakých termínech provádíte svá statistická šetření?

Trigema: Relevantní data stahujeme jednou týdně.

Ekospol: Aktualizace našich databází probíhá v týdenních intervalech.

Skanska: Sběr dat probíhá kontinuálně.

S jakou počítáte chybovostí?

Trigema: Ta vyplývá ze spolehlivosti zveřejňovaných údajů, kterou neovlivníme. Naše zpracování je zcela exaktní, z velké části automatizované.

Ekospol: Samozřejmě si všímáme, že se tu a tam v cenících odehrávají prazvláštní změny. V dlouhodobém časovém horizontu je ale například náhlý dramatický úbytek bytů z ceníku opět vyrovnán jejich postupným či naopak stejně náhlým návratem. V celkových čtvrtletních či ročních datech by tato zkreslení neměla hrát roli. Pokud jde o „lidskou chybovost“, tak hodně té srovnávací práce za nás udělají automatické programy. Nemyslím si, že by při našem monitoringu docházelo k výraznějším lidským chybám.

Skanska: S ohledem na možné manipulace developerů s ceníky počítáme v krátkodobém horizontu s chybou do 10 %. Z dlouhodobého pohledu je chybovost minimální.

Jak se vyrovnáváte s fenoménem cen nabídkových a realizovaných?

Trigema: Pracujeme jen s nabídkovými cenami, realizované ceny jsou dostupné až v katastru nemovitostí se značným časovým zpožděním.

Ekospol: Nijak, sledujeme pouze ceny nabídkové, což také vždy uvádíme.

Skanska: Pro ověřování možných slev používáme mystery shopping. Z důvodů korektnosti a srovnatelnosti ale ve výstupech pro veřejnost pracujeme pouze s nabídkovými cenami.

Jak své statistiky publikujete?

Trigema: Zveřejňujeme každý měsíc buď analýzu, nebo komentář, pouze vybrané ukazatele většinou globálního charakteru. Detailní rozbor máme pouze pro vlastní potřebu. Publikované statistiky jsou

dostupné na našem vlastním blogu.

Ekospol: Výstupy pro média zveřejňujeme pravidelně každé čtvrtletí ve formě tiskových zpráv. Samozřejmě nezveřejňujeme vše - například citlivé informace o cenách, o nových akvizicích, stejně jako o jakýchkoli krocích naší konkurence nekomentujeme. Statistiky jsou volně dostupné na našem webu v archivu tiskových zpráv.

Skanska: Od začátku tohoto roku vydáváme roční a kvartální analýzy trhu s vybranými zajímavými ukazateli a čísly. Na našich webových stránkách uveřejňujeme všechny tiskové zprávy, včetně těch s informacemi o trhu. Výstupy ze statistik se také objevují v odpovědích novinářům.

Považujete dnes dostupné statistiky za dostatečné nebo podle vás ještě něco zásadního schází?

Trigema: Statistiky jsou omezené ochotou developerů poskytovat informace, trpí nejednotností názvosloví, nestejného vzorku zkoumání, proto také spolu občas nekorespondují.

Ekospol: Celkově by se mělo hlavně konečně vymezit, co je „cena“? Cena za metr čtvereční bytu? Nebo i balkonu či terasy? S DPH, nebo bez ní? Včetně příslušenství, jakými jsou např. garáže a sklepy, či bez nich? Každý si uvádí ceny po svém a nemyslím si, že se to v dohledné době změní. Údaje o cenách realizovaných by také byly jistě přínosné. Subjekt, který by je poskytoval, by je ale musel dávat k dispozici v rozumném čase (zhruba měsíc až dva zpětně), nikoli s přibližně ročním zpožděním, jako je tomu dnes. A na statistickém trhu nám také jedna věc jaksi přebývá - raketový nárůst počtu developerských a jiných společností, které v posledním roce doslova zaplavují média svými různě kvalitními průzkumy a analýzami ve snaze získat lacinou publicitu.

Skanska: Dlouhodobě na našem trhu chybí nezávislá (auditovaná) společnost, která by veřejně poskytovala komplexní data o celém trhu. Z tohoto důvodu jsme se v rámci otevřenosti a vlastní zkušenosti rozhodli tyto údaje poskytovat médiím. Naším cílem nicméně nebylo zvýšení počtu mediálních výstupů, ale profesionalizace informací o trhu s novými domovy. Naše expertní znalost je určena zejména širší veřejností, která bývá matena záplavou velmi rozdílných čísel od různých subjektů, leckdy malých, které nemají kapacitu taková data sledovat kontinuálně a patřičně je vyhodnocovat.

Ilustrace: [iamwahid](#)

26.06.2012 08:40, SF / Petr Bým