

# Obchod: malé jednotky mají špatné časy



Author: SF/pb | Published: 13.10.2014

Přetlak nabídky vyvolávají rostoucí počty obchodních center, což postihuje hlavně malé obchodní jednotky. Výjimku v celkově slabé poptávce představují obchodníci z vietnamské komunity, kteří tvoří velkou část současné poptávky. Na stávající situaci ostatně reaguje i development - odle údajů společnosti JLL do konce roku 2014 mělo být vystavěno 125 000 metrů čtverečních maloobchodních ploch, což představuje meziroční pokles výstavby o 35 %.

## Přetlak nabídky

Komerční, respektive obchodní prostory v širším centru měst trpí nedostatkem nájemníků. Přehlas nabídky nad poptávkou způsobuje pokles cen maloobchodních jednotek. To ostatně dokazuje i cenová mapa RE/MAX Commercial, podle které nájem maloobchodních jednotek klesly za poslední dva roky v průměru o jedenáct procent. Nejhorší situace je na Vysočině a v Praze, kde ceny spadly dokonce o čtvrtinu. Překvapivě dobře si naopak vede Olomouc a Ústecký kraj. I zde je však znát ústup malých obchodníků z širšího centra a menší zájem nových nájemců o pronájem. Podle odhadů realitních expertů se navíc nedá očekávat, že by se situace v brzké době opět zlepšila.

**Cenová mapa maloobchodních prostor podle regionů**

## Velcí proti malým

Jedním z hlavních důvodů poklesu nájemného je vzrůstající počet nových obchodních center. „Jen v hlavním městě existuje zhruba 33 nákupních domů, které jsou snadno dopravně dostupné a mají dostatek parkovacích míst. A podobná situace je i ve většině regionů ČR, což způsobuje stěhování obchodníků z center měst pod společnou střechu,“ vysvětluje Tomáš Wildt, ředitel RE/MAX Commercial.

Problém pro malé obchodníky představují také větší řetězce. „Malý obchodník nedokáže ekonomicky zvládnout cenový boj s potravinovým řetězcem, nehledě na to, že se postupně objevují nové koncepty menších prodejen, za kterými stojí právě řetězce,“ říká Tomáš Wildt. Dalším důvodem jsou ale také vysoké nároky samotných majitelů nemovitostí, které vycházející často ještě z cen před rokem 2008.

## Uspějí malé specializované obchody

Šanci na úspěch podle expertů mají specializované obchody s kvalitním zbožím. „I v menších městech se pomalu objevují dobře zásobená řeznictví, malé obchody s kvalitní zeleninou či sýry nebo řemeslnými výrobky,“ dodává Tomáš Wildt. Nicméně právě v regionech se takové koncepty prosazují těžce a pomalu - to je odraz přece jen slabší poptávky po kvalitnějším a tedy i dražším zboží.

Kdo si naopak věří, jsou obchodníci z vietnamské komunity. Právě oni tvoří velkou část současné poptávky po pronájmech obchodních prostor „v malém“. Na druhou stranu patří vietnamští klienti při výběru prostor k nejnáročnějším. „Vietnamský obchodník má často specifické potřeby a jasnou představu. Pokud mu nabízená nemovitost vyhoví po technické stránce, dělá si ještě vlastní důkladnou analýzu obchodního potenciálu místa, ve kterém se budoucí prodejna nachází,“ dodává Tomáš Wildt. Uzavření obchodu s vietnamským obchodníkem tak podle něj není vůbec jednoduché. I proto v některých realitních kancelářích RE/MAX začínají pracovat zástupci této komunity.

Foto: Gerard79

---

13.10.2014 08:00, SF/pb