

Zeptali jsme se

Jaká je současná situace na realitním trhu v Praze?

**Odpovídá prezident Asociace realitních kanceláří ČR
JUDr. Miroslav Duda**



Současná situace na trhu s nemovitostmi je pro laika nepřehledná. Klesají totiž ceny nájmu bytů, ale velmi výrazně i nájmy nebytových prostor. Zejména takových, které byly orientované na poskytování služeb cizincům. Restaurace, masáže, ubytovací zařízení, ale i prodejny luxusního oblečení. Již nyní jsou vidět desítky uzavřených prodejen. A tento trend bude čekat i nákupní centra. Nájmy nebytových prostor pro poskytování služeb budou klesat i v nejbližším horizontu. A objemově velké prostory budou nepronajimatelné. Totéž platí u různých prostor kulturní formy, jako jsou galerie či taneční sály. Jestli nezasáhne nějakou formou stát, budeme svědky výrazného pádu. Bojím se, až se situace uklidní, aby bylo kde pořádat plesy.

U bytů se ceny zatím drží. Avšak velmi výrazně klesají ceny těch nadstandardních. U velmi drahých bytů se může jednat i o desítky milionů. A tento trend bude pokračovat. Naopak cenovou stabilitu lze očekávat u bytů menších. Panelové byty, což je zatím nejvíce obchodovatelná komodita, si cenu také drží, zejména ty, které nejsou na vzdálené periferii. A stejně je to u starších bytů v centru, i ty si cenu drží a není důvod, aby tomu bylo jinak. Na rozdíl od jiných trhů není ten nemovitostní tak rozkolísaný. S tím souvisí i to, že domy na venkově, chalupy a podobné objekty v dobré dojezdové vzdálenosti od městských center budou cenově mírně růst. Tento trend bude pokračovat i v příštím roce. Nové byty se prodávají stále velmi dobře. Ukazuje se, že kvalitních, moderních a úsporných bytů, zejména pro mladé lidi, je stále málo. Tam, kde je slušnější infrastruktura, mohou ceny ještě růst.

Pozemky jsou sice samostatnou realitní disciplínou, ale i ony velmi razantně a skokově zdražily. Je to dáno mnoha faktory, hlavním je obecná nejistota, co bude s naším měnem. Každý bude mít raději pozemek než v šuplíku akcie, jejichž hodnota zítřka nebude znamenat nic. To se u nemovitosti stát nemůže.

Prodeje nových bytů



Terasy, předzahrádky To, že stoupá zájem o větší byty, navíc komfortněji vybavené, potvrzují všichni klíčoví developeři. Vizualizace: Central Group / Rezidence Libeňský park

Poptávka po novém bydlení v metropoli neklesla ani za současné situace, stále převyšuje nabídku. Preference kupujících se však poněkud mění. Chtějí terasy a předzahrádky i více komfortu v bytě.

Dana Jakešová
Spolupracovnice redakce

Developeři své projekty zajišťují od A do Z. Tedy nejen jejich přípravu a stavbu, ale většinou i jejich prodej. „Byty prodáváme prostřednictvím vlastních obchodníků. Je to pro nás záruka kvalitní péče o klienta, profesionálního přístupu a aktuálních informací o prodáváných projektech,“ vysvětluje Daňa Bartoňová, obchodní ředitelka YIT Stavo.

Stejnou cestou jde například také Skanska, Finep, Central Group či Geosan Development. Většinu bytů prodává napřímo také Sekyra Group. Pouze ve vztahu k cílovým skupinám, které vlastní nabídkou neoslovuje, využívá tento developer služeb externích realitních kanceláří.

Podobně postupuje také developer-

ská společnost Getberg. Zhruba 80 procent bytů prodají sami, 20 procent přes spolupracující realitní kanceláře. Opačný model pak praktikuje společnost AFI Europe. Ta na prodeji bytů ve svých projektech dlouhodobě spolupracuje s realitní kanceláří Lexxus.

Některé trendy se nemění

Na zájem kupujících si developeři nestěžují. Prodeje se zastavily jen na pár týdnů na jaře, když přišla celostátní karanténa. Hned pak se ale znovu rozjely a dnes už je vše opět ve starých kolejích. „Prodej projektu Smíchov City jsme zahájili v březnu, přesto máme po půl roce nad očekávání vysoký prodej. Také projekty Riviéra Modřany a Rohan City se prodávají velmi dobře. Předpokládáme, že lidé v současné chvíli považují koupi bytu v dobré lokalitě za jistou investici,“ popisuje Leoš Anderle, výkonný ředitel Sekyra Group.

Podobně mluví i ostatní developeři. Například společnost JRD prodala jen za první pololetí letošního roku nemovitosti v celkové hodnotě přes jednu miliardu korun, čímž překonali obrat za celý rok 2019.

Stále se také většina bytů v projektech prodá mnohem dříve, než domy vůbec stojí. „Většinu bytů máme v našich projektech prodáno ještě před dokončením,“ uvedl Ondřej Šťastný, vedoucí úseku analytiky a komunikace Central Group. Také Egor Khlebnikov

ze společnosti Getberg potvrzuje, že v předprodeji je rozebrána většina bytů a domů. Pokud by zájemci čekali, až se byty dostaví, bude vyprodáno nebo zbudou ty nejméně atraktivní jednotky, často ale vůbec žádné. Dokládají to i konkrétní příklady. Tak třeba v první fázi projektu Rezidence Neklanka, který staví Geosan Development a jehož dokončení je plánováno v 1. čtvrtletí příštího roku, zbývají aktuálně poslední dva volné byty. AFI Europe pak ve dvou fázích projektu Tulipa City ve Vysočanech i čtyřech etapách Tulipa Třebešín prodala ještě před dokončením všechny byty.

Výběr je tedy na začátku velký. Z druhé strany je těžké si představit, jak bude byt, který se teprve staví, vypadat v realitě. I s tím si ale developeři umějí poradit. „Klientům nabízíme prohlídku ve virtuální realitě. S 3D brýlemi se doslova přenesou do daného projektu a konkrétního bytu,“ popisuje Anderle. „Klient si tak pro lepší představu a orientaci může projít celý byt, podívat se na výhledy a vybrat z různých druhů standardů.“

Roste zájem o rodinné byty

Dlouhodobě jsou podle developerů nejprodávanější byty s dispozicí 2+kk. Letos se ale objevil nový trend. „V meziročním srovnání nám rostl počet prodaných rodinných bytů, tedy větších 3+kk a především 4+kk, a také rodinných domů,“ říká David Jirušek z Finepu.

COVID nezastavil

Rovněž Sekyra Group sleduje dramatický růst zájmu o velké byty pro vlastní bydlení. „Tento trend pozorujeme po dvaceti letech poprvé,“ zdůraznil Anderle. Velký zájem o větší bytové jednotky potvrzuje také Central Group, Geosan Development, YIT a JRD.

V souvislosti s událostmi posledních měsíců zájemci o nové bydlení poptávají častěji byty s předzahrádkami a většími terasami. „Mezi další požadavky klientů patří také zajištění sportovních ploch a malého parku v rámci nového rezidenčního projektu, případně také myčka aut a kol,“ doplňuje Doron Klein, ředitel společnosti AFI Europe pro ČR.

Náročnější jsou také, co se týče komfortu v bytě. „Stoupá zájem o byty s klimatizací a takzvaným smart-home řešením, tedy chytrou domácností. Klienti se také stále čas-

Stoupá zájem o byty s klimatizací a smart-home řešením, tedy o chytrou domácnost. Klienti se také stále častěji ptají na zelená řešení, tedy úspory energií a vody.

těji ptají na zelená řešení, tedy úspory energií a vody,“ poukazuje na další trend Lukáš Maděra, ředitel prodeje a zákaznické péče ve Skanska Realty.

Také v JRD registrují vzrůstající zájem kupujících o technologie a postu-

py podporující zdravé vnitřní prostředí. Mimo jiné se ptají na problematiku akustické pohody v interiérech, tedy jednoduše ticha, které je v metropoli tak vzácné. Z praktických věcí pak kupující podle Kleina vítají také druhou toaletu. Ale například na dobíjecí stanici pro elektromobily se zeptá jeden z dvou set lidí.

Dobře na odbyt jdou i starší byty

Podobné trendy lze sledovat také u prodeje starších bytů. Podle Hendrika Meyera z webového portálu Bezrealitky.cz stále platí, že nejvyhledávanější jsou byty 2+1. Preferované jsou ty po generální rekonstrukci, zájemci jsou si ochotni připlatit za balkon nebo terasu. Roli hraje i zeleň v okolí. „Takzvané ‚green spots‘, tedy místa, která jsou v centru města, ale odcloněná zelení od okolí, mají dlouhodobě výrazně vyšší ceny při srovnatelném typu ne-

movitosti,“ říká Hendrik Meyer.

Ani v tomto případě apetit kupujících nijak výrazně nepolevil. Zájemců je podle Terezy Vrzákové z Remax G8 stále dostatek, víceméně stejný jako před rokem. Nabídka nadále nedostačuje poptávce. Zásadní změny při prodeji bytů tak nezaznamenali. Podobné jsou i zkušenosti dalších realitních kanceláří a makléřů. „Zájem o koupi bytů dosáhl vrcholu v průběhu června a července. Bylo to vidět i na rekordním počtu sjednaných hypoték,“ říká Ondřej Mašín ze skupiny Bidli. Dodává, že na vysoké úrovni se zájem drží i nadále. Ani realitní kancelář Century 21 Ruby žádný propad nezaznamenala. Právě naopak. „Nabídka bytů na prodej je omezená a zájem o koupi velký. Na zajímavé byty k prodeji máme desítky zájemců,“ uvedla Barbora Merkenrová z Century 21 Ruby.

INZERCE

ROHAN CITY | RIVIÉRA KARLÍN >

ROHAN CITY | DIAMANTY KARLÍN >

Investice v centru Prahy

SEKYRA GROUP

> 800 30 40 50 > www.sekyragroup.cz

**Prodej bytů
zahájen**