

# Realitní kanceláře v objetí recese



Author: SF / Petr Bým | Published: 09.12.2008

„V době hyperkonkurence na realitním tuzemském trhu jsou marketing, reklama a PR - mimo profesionálních nadstandardních služeb poskytovaných v rámci činnosti samotné realitní kanceláře - jedním ze základních prostředků, jak se odlišit či prezentovat výrazněji široké veřejnosti,“ vysvětluje Radim Koliba z realitní kanceláře Hot Reality Plus. Jde o společnost poměrně mladou, na trhu působí od roku 2003. Podle jejího ředitele je cílem současné kampaně vytvořit potřebné povědomí značky u potenciálních klientů. „Jsme si vědomi, že mnoho našich konkurentů působí na trhu podstatně delší dobu než naše firma a že vybudování takového povědomí je dlouhodobou záležitostí, nicméně dosavadní výsledky nás utvrzují v tom, že jdeme správným směrem,“ konstatuje R. Koliba. V Hot Reality Plus zjevně tuší, že nejbližší budoucnost bude přinejmenším trochu jiná než uplynulé měsíce a roky, kdy se obchody „hýbaly“ více než dobře. Někteří obchodníci ale míní, že nějaká velká dramata obchod s rezidencemi nečekají. „My máme krizi vlastně permanentně. V období růstu trhu nemáme co prodávat, naopak v době poklesu cen zase jen obtížně hledáme kupce,“ říká s trochu nadsázky Tomáš Duda z RK Professionals. Podle něj situaci mnoho neovlivní větší konkurence v podobě řetězce Century 21, což je už druhý představitel z gigantické franšizové rodiny Realogy působící v ČR (prvním je řetězec ERA, podle neověřených zpráv by k nim mohla přibýt ještě třetí značka: Better Homes and Gardens Real Estate). „U nás lidé hledají realitku hlavně na základě osobního doporučení, značka tak významnou roli nehraje,“ tvrdí T. Duda. Stejný názor má i Miroslav Jonáš z M&M realty holding: „Vstup dalších zahraničních řetězců nepovažujeme za velkou konkurenci. Minulost nás již naučila, že to, co funguje v USA, obvykle nemůže fungovat při české mentalitě.“ Zdá se tak, že větším otazníkem a starostí pro realitní kanceláře je vývoj cen a pochopitelně také i vývoj poptávky po jejich službách.

## Nepopulární pokles cen

„Proč by to dělali?“ reagoval nedávno takřka popuzeně představitel bankovního sektoru na návrh, aby developeři své aktuální odbytové potíže (o jejichž rozsahu se mnoho neví, ale určitě existují) řešili snížením cen. Podobně se vyjádřil na jednom z diskusních setkání i jeden pražský developer. I z toho je zřejmé, že téma snižování cen je v těchto oborech velmi nepopulární. Obchodníci jsou v tomto směru méně senzitivní, ale ve svých odhadech střízliví. „V oblasti cen dochází k mírné korekci, nicméně se u nás nedá očekávat tak plošný propad jako v zahraničí,“ predikuje R. Koliba s tím, že ceny bytů v panelových domech i některých nových objektech jsou nadhodnocené a právě ony budou předmětem této „korekce“. Jejich rozsah Koliba odhaduje na zhruba 10 %, ale sám upozorňuje na to, že se v současnosti stále více rozvírají nůžky mezi cenami požadovanými, respektive původními či deklarovanými a realizovanými: „Rozdíl podle našich zkušeností bývá až 15 - 20 %, což je v porovnání s rokem 2007 nový jev: tehdy se

prodávalo takřka výhradně za ceny původní.“ Ještě méně dramatický vývoj předvídá David Černík z RK Maxima Reality: „Ceny většiny nemovitostí zůstanou víceméně konstantní. Vývoj v druhé polovině roku bude ale přímo záviset na ekonomické situaci v zemi. Pokud nastane její zásadní zhoršení, například masivní propouštění, dá se předpokládat lehký pokles cen novostaveb a bytů v panelových domech. Pokud se projeví optimismus spojený s posilováním unijní ekonomiky, dá se naopak předpokládat spíše pomalý růst cen.“ Petr Bárdoš z centrály franšizového řetězce RE/MAX počítá s podobným vývojem, ale upozorňuje na jeden z zásadních rysů poptávky po rezidenčních objektech: „Finanční krize či spíše 'krize z nadvýroby' větší či menší měrou zasahuje v současnosti do všech odvětví. Týká se to i realitního trhu, kde může docházet ke stagnaci cen u nových nemovitostí díky saturaci nabídky. Nicméně i v této době se trh vyvíjí - bydlení je základní lidská potřeba a stávající ekonomické změny vyvolávají pohyb na trhu díky potřebám, jakými mohou být stěhování se za prací, prodej větší nemovitosti či výměna za menší, pronájem místo koupě.“

Prognózy jsou jedna věc, reálný život druhá. K opatrnému zlevňování některých svých objektů už přistoupilo Orco i Central Group (v tomto případě bylo zahaleno do nyní všudypřítomných „vánočních slev“). V zahraničí je to podstatně horší - v Rumunsku se mluví o letošním 30 % poklesu a předvídá se stejně velký v příštím roce, Maďarsko hlásí pád cen rezidencí o 50 % a na západ od našich hranic to nevypadá o mnoho lépe. Nedávno například jeden španělský developer na své byty vyhlásil loterii. Pokles cen český rezidenční trh určitě čeká, co je nejisté, to je jeho hloubka. Podle některých názorů ovšem prostor pro nějaké razantní úpravy cen nemusí být velký: ceny hlavně v Praze jsou vysoké, ale stejně vysoké jsou i ceny pozemků, stavebních prací i náklady na financování. „Myslím, že zlevňovat budou hlavně ti, jejichž projekty budou dokončeny v prvním pololetí příštího roku a budou tlačeni aktuální nutností splácet půjčky. U projektů s úvěrovými termíny delšími, tedy po tomto období, taková potřeba nebude a ceny mohou zůstat stabilní,“ tvrdí Allan Jírek z developerské společnosti EUBE.

### Jaké budou obchody?

Vývoj cen je samozřejmě i pro realitky podstatný, provize se počítají právě z nich, ale možná ještě více jde obchodníkům o frekvenci obchodů. Tady se jejich názory tak úplně neshodují. „Předpokládám vývoj směrem k většímu zájmu klientů o spolupráci s realitními kancelářemi. Prodat nemovitost přímo již nebude tak jednoduché jako dříve. Svědčí o tom i stále delší doba, po kterou jsou nemovitosti nabízeny k prodeji na realitních serverech samotnými majiteli.“ - takto optimisticky vidí budoucí poptávku po servisu realitních kanceláří Radim Koliba. Stejný názor má i Miroslav Jonáš z M&M reality holding: „Určitě se dá prosperovat i v současnosti. My jsme například v říjnu měli historicky nejvyšší obrát za dobu své existence a i nyní prodáváme velice slušně. Předpokládáme v příštím roce nárůst obrátu i zisku o zhruba 20 %. Tomáš Duda v tomto ohledu sází na poptávku vyvolanou poklesem cen: „První známky toho, že mnoho investorů čeká na vhodnou příležitost, už pocítujeme.“

Mnohem skeptičtější je David Černík: „Současná krize se realitních kanceláří bytostně dotýká. Pokles tržeb v celém segmentu odhaduji v rozmezí 20 - 35 % oproti předchozímu roku. Rok 2009 bude rokem zlomovým. Trh bude v první polovině roku vyčkávat, takže smluv bude za první pololetí méně než letos. Obecně platí, že pokud byla loni v létě ideální doba na prodej, dá se příští jaro pokládat za ideální čas k nákupu, s výjimkou novostaveb, kde bude záležet na více faktorech.“ Petr Illetško, hlava realitní kanceláře AAABYTY.CZ, žádné prognózy dělat nechce: „Krize teprve začíná, netroufám si odhadovat budoucí vývoj. Nicméně musíme už nyní reagovat na případné změny: zvyšujeme počet makléřů a zároveň snižujeme počet pracovníků v backoffice. V této cestě vidíme i směr k udržení kvality a prosperity v době krize.“ Petr Bárdoš z RE/MAX v nadcházejícím krizi vidí příležitost k posílení pozic velkých a dobře etablovaných realitek: „Krize nabízí možnosti společnostem, které jsou schopny rychle vnímat náladu veřejnosti a odpovídajícím způsobem na ni reagovat. Lze proto předpokládat, že během příštího roku celá řada malých realitek ukončí svou činnost, nebo se spojí s takovými partnery, kteří jim zajistí potřebnou prodejní, marketingovou a právní podporu.“

V Česku se podle odhadů kolem poloviny občanských realitních transakcí odehrává prostřednictvím

realitních kanceláří, což v rámci Evropy představuje velmi slušný průměr. A nejspíš není důvod, aby se tento podíl zmenšoval. Velmi realisticky a tradičně uměřeně komentuje budoucnost oboru Jaromír Novotný, prezident Asociace realitních kanceláří ČR a ředitel RK Rak: „Služby se poskytují i v době krize, a to platí i pro realitní kanceláře. Krize se jich samozřejmě může dotknout v podobě menšího množství zakázek. Dobrý obchodník by však měla být schopen na výkyvy na trhu reagovat pružněji než například developer. Ten to má podstatně složitější.“

---

09.12.2008 08:00, SF / Petr Bým

Stavební  
forum