

Ceny a faktor PHZZ

Author: Jaroslav Novotný, ARK ČR | Published: 16.11.2009

Problém je zejména v tom, že o skutečném vývoji trhu mohou nejlépe vypovídat pouze realizované ceny a četnost obchodů. Takové statistické údaje, pokud je mi známo, ale v České republice plošně nikdo nesbírá, zejména nikoli v členění podle jednotlivých typů nemovitostí.

Nestandardní vlivy

Základním faktorem, který ve standardně fungující ekonomice ovlivňuje ceny nemovitostí, tedy i nabídkové ceny, je vztah nabídky a poptávky. V našem českém prostředí, na tuzemském realitním trhu však působí i nestandardní vlivy a ty, podle mého názoru, mohou ovlivňovat vývoj nabídkových cen poměrně výrazně. Nazvěme tento faktor souhrnně „přidaná hodnota způsobená zprostředkovatelem“ (PHZZ).

Je zřejmé, že četnost obchodů, tedy realitních transakcí, je v současnosti více než kdy jindy ovlivněna ekonomickým vývojem. Frekvence obchodních transakcí je obecně výrazně nižší než v letech 2006-2008, když zároveň se prohloubily rozdíly v závislosti na lokalitách a typech nemovitostí, které činí až desítky procent. Přitom situaci na trhu dnes charakterizuje na jedné straně váhání majitelů, protože poptávka je slabá a to vytváří tlak na ceny, na druhé straně potenciální kupci nedisponují dostatečným kapitálem, a pokud ano, váhají stejně, když sází na budoucí pokles cen.

Na trhu přitom působí velké množství zprostředkovatelů, kteří se v posledních letech namlsali rostoucí poptávkou, za kterou nabídka často výrazně pokulhávala. A jak bylo řečeno, počet transakcí je v současné době viditelně nižší, zprostředkovatelů však tomu úměrně nebylo, ba právě naopak. Jakousi setrvačností vývoje minulých let možná jejich počet dokonce roste, rozhodně přibývá nových subjektů pracujících zejména na principu franšizingu.

Boj o zakázku

Jaké jsou důsledky tohoto stavu? Zprostředkovatelé ještě více než v minulosti bojují o klienta - prodejce a používají všechny možné zbraně. Mezi ty nejlacinější patří právě nabídková cena, jinak řečeno v souboji o zákazníka vítězí obvykle ten, který prodávajícímu tvrdí, že jeho nemovitost je možné prodat za vysokou, respektive v této pochybné soutěži nejvyšší cenu. Ta ovšem jen málo nebo vůbec nevychází ze skutečného stavu realitního trhu. Logickým důsledkem takového přístupu je, že rozdíl mezi nabídkovými a skutečně realizovatelnými cenami roste, a dosahuje i desítek procent.

Bohužel je takových zprostředkovatelů mnoho a přinejmenším mediální reflexi poměrů na trhu do značné míry ovlivňují. Nabídkové ceny nemovitostí, krize nekrize, tak podle statistik zveřejněných ČTK i dalšími tištěnými či elektronickými médii mírně rostou. Měl jsem příležitost tuto situaci krátce prodiskutovat v rámci nedávné televizní debaty. Moderátor v jejím průběhu konstatoval, že ale v Praze nabídkové ceny klesají (viz zveřejněná statistika) a tázal se, jak to tedy je, když Praha je přece „tahounem trhu“. Skutečně tomu tak je - zdá se, že v Praze možná zprostředkovatelé i prodávající už pochopili, že nikoho neživí nabízení nemovitostí, ale jejich skutečný prodej. A tak již mohl podle mého názoru nastat proces postupné eliminace vlivu PHZZ - nabídkové ceny v inzerci se tak přinejmenším v hlavním městě budou těsněji blížit cenám realizovaným.

Problematické odhady

Abych však nestřílel pouze do vlastních řad, musím říci, že ke vzniku a dopadům PHZZ přispívají i odhadci

nemovitostí. Velmi často se setkáváme s tzv. tržními odhady nemovitostí, zejména pro bankovní potřebu, kde je jako jeden z rozhodujících přístupů k odhadu ceny používána tzv. porovnávací hodnota. Problém je v tom, že početná skupina znalců čerpá údaje pro toto porovnání právě z nabídkových cen. Má-li takový posudek k dispozici prodávající, jistě bude chtít prodat minimálně za tuto cenu, a proces využívání nerealistických a nadsazených cen dále pokračuje. Naštěstí banky v poslední době zvýšily svou opatrnost a hodnoty realit zajišťujících úvěr různými metodami korigují směrem dolů.

Nejasnostem, omylům, falešným očekáváním i záměrnému matení trhu by samozřejmě mohly zabránit spolehlivé statistiky a cenové mapy, které by vycházely z dat o skutečně realizovaných obchodních transakcích. Asociace realitních kanceláří České republiky tvorbu takových spolehlivých databází už připravuje. Takové cenové mapy by měly sloužit především obchodníkům, bankám, odhadcům a v neposlední řadě i laické veřejnosti. Předpokládáme, že tento projekt bude spuštěn už v roce 2010.

16.11.2009 08:00, Jaroslav Novotný, ARK ČR