

Aukce rezidencí: z ostudy kabát & malá vítězství

Author: SF / Petr Bým | Published: 08.01.2010

Zopakujme stručně celou historii. Už někdy loni na jaře se objevila myšlenka podpořit vážnoucí odbyt rezidencí jiným způsobem prodeje: dražbou. Autoři projektu - agentura Gavlas a realitka Professionals - ho ale poměrně brzo stornovali. V pozadí byl malý zájem prodejců a také vlastně sám způsob prodeje. „V dražbě přechází vlastnictví už samotným přiklepem, neuzavírají se žádné kupní smlouvy,“ říká Ivo Gavlas, nestor českých dražebníků. Z toho mj. vyplývá i to, že tímto způsobem nelze prodávat rozestavěné či nedokončené byty. Protože se ale ani přes léto rezidenční obchody nijak valně nerozhýbaly, pánové Gavlas a Duda projekt na podzim recyklovali s tím, že byty se budou prodávat v aukci.

Slibný začátek ...

Aukce má v porovnání s dražbou jiná pravidla. „Vítěz aukce podepíše s vlastníkem nemovitosti rezervační smlouvu a další postup je stejný jako při přímém prodeji včetně možnosti klientských změn podle stadia výstavby,“ vysvětluje I. Gavlas. Je na místě dodat, že k obvyklým pravidlům aukcí patří i možnost obou stran, tedy kupujícího i prodejce, výsledky aukce v dané časové lhůtě odmítnout. A to se posléze ukázalo být kamenem úrazu.

Zájem o aukci byl téměř enormní. Developerské firmy nabídly několik desítek rezidencí všech kategorií a segmentů, byty či domy si před aukcí prohlédly takřka tři stovky zájemců a její webové stránky zhlédlo 14 000 návštěvníků. Na aukci samotnou přišlo 131 potenciálních kupců, které neodradily ani organizační zmatky, jež počátek aukce posunuly o několik hodin. Nepochybně je přilákala možnost výhodně nakoupit. Vyvolávací ceny byla mimořádně nízké, leckdy se pohybovaly v rozpětí 10 - 20 000 Kč za metr čtvereční. V samotné aukci bylo pochopitelně dosaženo cen vyšších. Přitom se ale snad nikdy nevyšplhaly na úroveň katalogovou, ceníkovou. Někdy se zastavily na 93 % její úrovně, jindy už na 75 %. Tak či onak se až na jeden objekt prodalo vše. „Potvrdilo se, že aukce je nástroj, který má v Česku budoucnost. Pozitivní výsledek je dokladem toho, že lidé už zase chtějí kupovat. Trh s nemovitostmi se probouzí, poptávka se dává do pohybu,“ nechal se v poaukční euforii slyšet Tomáš Duda. Nebyl sám, některá média rok 2010 začala označovat za rok aukcí. Jásot to byl předčasný. Během několika dní se totiž ukázalo, že na straně nabídky - jako prodejci byli uváděni jen příkladmo firmy FINEP, Geosan a Geoponte - „úspěch“ viděli trochu jinak.

... a nejspíš neveselý konec

„V těchto dnech se již rozeběhla jednání s developery, kteří rezervační smlouvy nepodepsali, o možném prodeji bytů vítězům aukce. Aktuální stav není proto ještě možné považovat za zcela konečný,“ tak situaci v tomto týdnu popisoval mediální zástupce organizátorů aukce. Už na přelomu roku se totiž objevily zprávy, podle kterých některým prodejcům dosažené ceny přišly příliš nízké. FINEP k těmto nespokojeným nepatří. „Výsledek aukce považujeme za náš závazek vůči kupujícím. Jsme připraveni k prodeji, pokud bude zájem trvat,“ tvrdí Štěpán Havlas, jeho finanční ředitel. Jinak je ticho po pěšině, k věci se zjevně nikdo nechce příliš vyjadřovat, když kupodivu (vzhledem k „poptávce“ po negativních zprávách) zůstává i stranou pozornosti médií.

FINEP tak patří k vítězům, k těm, kteří se na aukční šlamastice nijak nepodílejí. A právě v tento okamžik málo patrné a pro leckoho neviditelné vavříny vítězů patří i iniciátorům celé akce - za snahu trh rozpohybovat a za hledání netradičních cest, jak skomírající obchod s rezidencemi oživit. Jinak ale popisované peripetie na renomé tuzemskému rezidenčnímu developmentu (pokud nějaké existovalo) určitě nepřidají, a to platí pro všechny. Bez ohledu na to, kdo se aukce zúčastnil či neúčastnil a kdo prodal nebo

neprodal. I kdyby vše nakonec dopadlo dobře (z hlediska vítězů aukce), okolky a váhání nad tím, zda výsledky aukce respektovat, veřejnost developerům určitě nezapomene. Negativní image se lehko získává, těžko setřásá.

Co aukce ukázala

„Konkrétní byty a domy byly vydraženy za ceny nižší než ceníkové. Z toho lze usoudit, že původní představy prodávajících o ceně zřejmě nebyly reálné - a možná právě proto jejich nemovitosti skončily v aukci,“ konstatuje Veronika Ježková z Central Group, která se aukce nezúčastnila. Pravdou je, že stran cen se představy prodejců pražských rezidencí zase tak mnoho neliší. A naopak jsou dnes hodně vzdáleny představám potenciálních zájemců o vlastnické bydlení. Obé se zdá logické. „Ty kalkulace jsou u všech stejné, nemáme prostor pro nějaké plošné, razantní snižování cen,“ tvrdí Leoš Anderle z rovněž „neaukční“ Sekyra Group a ostatní tvrdí unisono totéž. Podobně je na tom druhá strana. Pořídit si v Praze „rodinný“ byt, tedy jednotku minimálně o dispozicích 2 + kk či 2 + 1, představuje investici kolem tří milionů. Příslušná hypotéka na dvacet let ale představuje měsíční splátku kolem 20 000 Kč. To v zemi, kde průměrný měsíční příjem dosahuje zhruba právě této úrovně (a dvě třetiny populace takovou mzdu nemají, nemluvě o dalších nákladech bydlení) a kdy by hlavním zákazníkem rezidenčních developerů měla být mladá rodina (jíž dítě či děti alespoň na nějaký čas perspektivně ukrojí jeden příjem), v podstatě představuje luxus pro většinu nedosažitelný. Třeba rodina s dvěma dětmi a čistým měsíčním příjmem 25 000 Kč je podle současných bankovních regulí schopna splácet měsíčně 7 000 Kč a dosáhne tak na dvacetiletou hypotéku ve výši 1,05 mil. Kč. To není ani garsonka.

Kvalita nebo kvantita?

Ceny bytů nových i starých jsou v Česku - Praze vysoké nejen vzhledem ke kupní síle obyvatelstva, ale i v porovnání se zahraničím. „Položil jsem si otázku, proč jsou vlastně české byty tak drahé. To se netýkalo jen České republiky, ale také Pobaltí. Proč jsou ceny ve Vilniusu vyšší než v Kodani, když jsou příjmy obyvatel Litvy řádově desetinné? Proč jsou ceny v Praze tak vysoké ve srovnání s řadou západoevropským měst, kde je životní úroveň nesporně vyšší? Důvod byl jednoduchý: růst objemu peněz v ekonomice.“ - řekl na nedávné diskusní snídani Stavebního fóra člen dnes už někdejšího poradenského sboru premiéra NERV Pavel Kohout ze společnosti Partners.

Peněz je dnes už méně, banky utáhly kohouty, jenže developeři mají ceny „staré“ - a jak už bylo zmíněno, snížit je údajně nemohou (nejspíš ani úvěrující banky by takové kroky v dramatičtější podobě příliš nevívaly). To, co už stojí, se tak bude - a aukce a následný vývoj to docela jasně ukázala - prodávat jako dosud: pomalu, obtížně, s nejrůznějšími a různě zastíranými, nicméně nijak razantními slevami. A co a hlavně jak se bude stavět? Česká bytová výstavba je nejspíš na své jistě ne první, ani poslední křižovatce. Její hamletovská otázka má nyní toto znění: „méně a kvalitněji NEBO levněji, s nižší kvalitou, ale více?“. První varianta řešení tohoto dilematu může narážet na „vyčerpání“ movité domácí klientely (když drobní zahraniční investoři, kteří podle některých názorů mohli před dvěma třemi lety představovat až třetinu realizované poptávky, se z českého trhu stáhli). V takovém případě by development mohl počítat jen se zájmem o byty především levné. „Levnější byty se už na trhu objevují. Tady ale nejde o slevu, ale o snížení kvality i užité plochy. Tak třeba ložnice má namísto už skoro standardních patnácti metrů jen dvanáct nebo dokonce deset metrů čtverečních, na podlaze je linoleum místo plovoucí podlahy, eurookna nahrazují nekvalitní plasty, horší je zateplení, ošizeny jsou společné prostory. Českému bytovému trhu, který se v minulých letech rychle a pronikavě zkultivoval, současný vývoj hrozí ztrátami na kvalitě,“ varuje Leoš Anderle.

Stavební fórum pořádá 21.1.2010 diskusní setkání věnované problematice stagnujících prodejů rezidencí a nástrojům oživení skomírajícího rezidenčního trhu **Rezidenční development: marketing - redesign?**. Více informací o programu a on-line přihlašovací formulář naleznete [na webu diskusí](#).

