

# 8-9 / DEVELOPMENT NEWS 2013

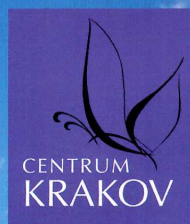
Ročník / Issue **XV** — Cena / Price **89 Kč / 3,40 €**

**Téma:**  
**Rezidenční trh**  
Topic:  
Residential market / 6

**Investice ve střední Evropě  
vzrostly**  
Central Europe investment  
volumes increased / 52

**The Shard – vertikální  
město**  
The Shard – vertical  
town / 64

**CZ&EN**  
EDITION



## CENTRUM KRAKOV

NOVÉ OBCHODNÍ CENTRUM V PRAZE 8 - BOHNICÍCH



**OTEVÍRÁME JIŽ  
1. LISTOPADU**



# Reverzní development zvyšuje prodej

## Reverse development increases sales

**Bytový trh se slušně rozjíždí. V letošním prvním pololetí se v Praze prodalo o třetinu víc bytů než ve stejném období loni. Snaha zlevnit výstavbu však vede k unifikaci bytů, zatímco zákazníci si přejí osobitá řešení.**

Trh bydlení se rozchází s vývojem stavebnictví. Odvětví v prvním letošním čtvrtletí spadlo o téměř 11 % ve srovnání se stejným obdobím loni. Ve druhém kvartálu meziroční pokles zrychlil na 12,8 %. Naproti tomu rezidenční trh navázal na zlepšující se výsledky roku minulého. Za prvních šest měsíců se v Praze, na nejlépe mapovaném a největším trhu v republice, prodalo přibližně 2 400 bytů, což bylo zhruba o třetinu víc než ve stejném období loni (přesné číselné údaje z různých zdrojů se mírně liší). Za prvních šest měsíců roku 2012 se prodalo téměř 1 800 bytů, což představovalo meziroční nárůst zhruba o 11 %. Motivy, které trh bydlení rozhýbaly, jsou celkem prosté, alespoň ty hlavní: výrazné zlevnění bytů a velké levné hypoteční úvěry. Cenové hladiny se přiblížily finančním možnostem zákazníků, tedy efektivní poptávce.

### BYDLENÍ JE DOSTUPNĚJŠÍ

Ještě půl roku po začátku finanční krize, v červnu 2009, se hypoteční úvěry urychlily v průměru 5,80 % (podle Hypoindexu). Letos v polovině roku se průměrný úrok propadl pod 3 %. „Ceny bytů jsou blízko svých fundamentálních hodnot. Odpovídají ekonomickým ukazatelům a ekonomickým podmínkám,“ říká Jan Frait, ředitel odboru finanční stability České národní banky.

Konkrétních informací o cenách bytů však mnoho není. Odhady cenového poklesu za uplynulých čtyř let se pohybují od 6 do 20 %. Například developerská společnost Crestyl vydala zprávu, podle níž průměrná cena bytu v Praze letos v prvním pololetí činila 65 000 Kč/m<sup>2</sup>, nejvíc bytů se ale prodalo po 55 000 Kč/m<sup>2</sup>. Developerská firma Trigema ve své analýze uvádí průměrnou cenu 53 319 Kč/m<sup>2</sup> při průměrné výměře prodaného bytu 65,2 m<sup>2</sup>. Na předměstích Prahy jsou ale k máni i byty v cenách pod 30 000 Kč/m<sup>2</sup>. Společnost Trikaya doplňuje obrázek trhu pohlednicí z Brna, kde se průměrná

cena v letošním prvním čtvrtletí dostala na 49 000 Kč/m<sup>2</sup> z loňských 55 000 Kč.

„Po více než tříletém období propadu cen bytů nastal od začátku roku 2011 tolik očekávaný růst nabídkových cen bytů v Praze. Realizované ceny však tento trend podle dostupných údajů zatím nekopírují a zůstávají na stabilní úrovni,“ komentuje letošní vývoj Peter Višňovský, ředitel realitní agentury Lexxus, a dodává: „To lze přičítat přetrvávajícím praktikám prodeje: mírné nadsazení ceny a následné poskytnutí slevy. Obě strany jsou spokojeny, realita skutečných cen bytů je tím však poněkud zkreslována. V prvním pololetí nebyl nárůst nabídkových cen nijak dramatický, dle statistických údajů vzrostly ceny jen o 1,2 %. Realizované ceny pravděpodobně nadále setrvávají na stejné úrovni nebo také mírně rostou.“

Silnou brzdou tržního růstu jsou omezené a stále se nelepšící disponibilní příjmy obyvatel. Reálně už několik let stagnují nebo mírně klesají. Dalším, navazujícím problémem na straně poptávky je nejistota ohledně dalšího vývoje výdajů a udržení příjmů domácností. Lidé nepřijímají dlouhodobé závazky a raději spoří.

### ZA LEVNO ŽÁDNÝ LUXUS

Potřebám a možnostem zákazníků se přibližují nejen ceny bytů, ale i jejich velikosti a architektonické řešení. V tomto druhém případě však s rezervou. Možnosti provedení jsou omezeny pořizovacími cenami. Představy developerů a představy budoucích uživatelů bytů se v tomto směru diametrálně liší. „Zatímco developer by nejradyji postavil co nejlavnější a prodal co nejdraž, kupující naopak hledá co nejnižší cenu, ale s co nejlepším kvalitou. Naším úkolem je přesvědčit developera, že k úspěšnému prodeji vede cesta jen přes kvalitní nepředražený produkt a naopak kupujícímu vysvětlit, co může za danou cenu očekávat a co již spadá do nadstan-







dardního – příplatkového provedení,“ říká Ondřej Diblík, obchodní ředitel Lexxusu, a doplňuje: „Developer si musí uvědomit, že cenu má jen prodaný a zaplacený byt. Sebelepší byty bez konkrétního zájemce jsou developerovi přítěží – a čím déle od kolaudace, tím větší.“ Snahy o úspory v pořizovacích nákladech také vedou k unifikaci. „Ať se nám to líbí, nebo ne, většina nových bytových projektů je si podobná jako vejce vejci. Je to nejspíš daň snižování stavebních nákladů, kdy se šetří od projektu po vypínač. To, že mnohdy nové domy vypadají hůř než zrekonstruovaný panelák, je toho důsledkem,“ uvádí. O. Diblík.

Racionalizace a úspory se promítají i do vnitřních dispozic bytů, kde například velké koupelny s rohovými vanami z počátku 90. let vystřídaly opět koupelny minimálních velikostí a obklady do výšky zárubní vystřídalo „učebnicové minimum“ do 1,2 m. „Je to ale vývoj odpovídající racionálnímu přístupu většiny kupujících, kteří nechtějí vydat zbytečně ani korunu. Byty postupem času zpřístupněním hypotečního financování ztratily punc luxusu pro nejbohatší a koupě bytu se stala skoro běžnou součástí produktivního života. Proto se většina bytové výstavby staví a prodává v nižší cenové úrovni a luxusní byty se od ní odlišují daleko více než dřív,“ vysvětluje ředitel Diblík.

V nezáviděníhodné pozici se tak ocitají architekti. Studio Free architects, známé mj. z televizního pořadu *Jak se staví sen*, si všímá, že v nabídce nových bytů jsou nyní více zastoupeny byty 3+kk o velikosti kolem 70 m<sup>2</sup>, tolik nenáviděné a známé z panelové výstavby, a dále 4+kk na co nejmenší ploše, a tedy cenově dosažitelné. „Změnily se ale nároky na dispoziční řešení, funkční vazby, prostorový standard a standard vybavenosti bytu (počet koupelen a jejich vybavení, prostorové nároky na řešení kuchyně, úložné prostory a podobně). Klienti požadují široký výběr z více možností dispozičního řešení,“ říká Karolína Reslerová z Free ar-

chitects a podotýká, že unifikace je jedním z největších zabíjaků prodeje a každý byt by měl být navržen jako unikát se speciálním benefitem pro konkrétního klienta. Tato strategie nepopírá snahy developerů postavit byt co nejlevněji a rychle ho i prodat. Podle K. Reslerové se developeri i snaží nárokům zákazníků vycházet vstříc. „Problém ale vidím často v architektech a jejich neochotě nebo neschopnosti pochopit a respektovat zadání a kreativně se podílet na obchodním úspěchu projektu,“ tvrdí. „Často sledují nebo aplikují školní schémata nebo zastaralá dispoziční řešení z 60. let minulého století, která už v dnešní době nevyhovují současnému životnímu stylu, a navrhují neprodejné byty. Developeri toto ale často zjistí až na konci procesu, při začátku prodeje, a musejí situaci řešit často nekoncepčními opatřeními, šetřením na nepravém místě,“ upřesňuje architektka.

Studio hledá řešení, kterému říká „reverzní development“. Principem je navrhování od bytu jako produktu k celku. „Klientelu je potřeba namodelovat už na počátku navrhování. V současné době už nelze nabízet v rámci jednoho projektu 50 stejných bytů, které se od sebe liší pouze cenou nebo umístěním v objektu. Je potřeba nabídnout opravdu širokou škálu produktů, z níž si každý dokáže vybrat. Už v rámci přípravné fáze je potřeba pečlivě prostudovat trh a vytvořit produkt (byt), který bude na trhu úspěšný. Navrhnout dům nejenom ‚zvenku dovnitř‘, ale také ‚zevnitř ven‘. Je potřeba si stanovit segment trhu, pro který jsou byty určeny, a navrhnout je podle jeho specifických potřeb a vkusu a ještě s tříletým předstihem. Není to snadné, vyžaduje to velkou zkušenost, ale je to jediná účinná cesta, jak předejít neúspěšnému prodeji. Navrhnout dům a byty nejen s architektonickou ambicí, citem pro okolí a znalostí legislativy, ale i s ohledem na trh,“ vysvětluje K. Reslerová.

Realitní kanceláře, developeri i architekti důrazně popírají, že by se šetřilo na kvalitě. Z obchodních důvodů si to žádají



z účastníků trhu nedovolí. Roste kvalita stavebních materiálů i materiálů a prvků používaných v interiérech. Na kvalitě provedení stavby je pak existenčně závislý dodavatel, jehož základní snahou je v podmínkách trvalého převisu nabídky stavebních prací nad poptávkou získat od developera další zakázku.

#### CO A KOMU SE PRODÁVÁ

Studio Free architects už naznačilo, kam se posouvá současná nabídka bytů. Z analýzy společnosti Trigema vyplývá, že z těch zhruba 2 400 bytů prodaných v Praze v letošním prvním pololetí bylo 39 % bytů v dispozici 2+kk o průměrné velikosti 54 m<sup>2</sup>, dále 28 % bytů 3+kk (80,1 m<sup>2</sup>) a pětinu tvořily byty 1+kk (35,8 m<sup>2</sup>).

Okruh kupujících se v posledních letech dramaticky změnil. Jsou to osamělí lidé, dvojice, mladé rodiny i mladé dvojice, které kupují menší byty pro své starší rodiče a sami pak zůstávají v původním větším bytě. „Byty si v první řadě kupují ti, kteří na to mají a dovedou zároveň ocenit výhody, ale i akceptovat závazky z toho vyplývající. Pořízení nemovitosti je pro lidi s jasnou představou o své budoucnosti a s relativní jistotou práce a příjmu,“ říká Peter Višňovský z Lexusu a pokračuje: „Proto doporučujeme v projektech řešit spíše byty vhodné pro rodinné bydlení, menší byty pak orientovat na investiční nákup a následný pronájem.“ V současné době ubývá spekulativních nákupů, proto se snižuje i poptávka po malometrážních bytech typu 2+kk kolem 55 m<sup>2</sup>. Tyto byty tvořily v minulosti až 40 % nabídky. „Byl to nejbezpečnější produkt, protože byl snadno dosažitelný a využitelný širokým spektrem klientů. Byly vhodné pro studenty, rodiny s jedním miminkem, singles, manažery, ale i pro starší páry už bez dětí. Malometrážní byty jsou v nabídce stále silně zastoupeny, ale velká poptávka je nově také po bytech určených pro rodinný život,“ komentuje Karolína Reslerová.

#### PO RECESI

Poté, co Český statistický úřad odhadl růst hrubého domácího produktu v letošním druhém čtvrtletí na kladných 0,7 %, začali už novináři a obchodníci vyhlížet konec recese. Je to však předčasné. V meziročním srovnání byla česká ekonomika stále o 1,2 % slabší. Ani stabilizace cen bydlení není zatím nijak pevná. Podle Jana Fraitu z ČNB existuje riziko „cenové bubliny směrem dolů“, jež spočívá v nejistotách obyvatel ohledně budoucí ekonomické situace jejich domácností a rodin. Pokud se hodnocení a očekávání zhorší, což při probíhající politické krizi není nemožné, nastane další tlak na ceny nemovitostí. Hlavní analytik společnosti Next Finance Vladimír Pikora také připomíná, že v průběhu krize v Evropě ani u nás nedošlo (zatím) k výraznější korekci cen nemovitostí a oddlužení, jako se to stalo v USA.

„Pochybují, že růst ekonomiky o nula celá něco procenta někdo pocítí ve své peněženke. Je to jen pozitivní signál, že bude lépe, ale i ten již může někoho přimět k uvažování o investici do vlastního bydlení,“ soudí Peter Višňovský a myšlenku rozvíjí: „Následné navýšení poptávky se sekundárně promítne do zvyšujících se cen. Trh s nemovitostmi je velmi citlivý právě na očekávání dobrých, nebo špatných časů. Jak se v tomto směru projeví očekávání výsledků voleb, si nedovolím odhadnout.“

Developéři zatím využívají růstu prodeje bytů k dokončování rozpracovaných projektů a realizaci projektů plánovaných. V 1. letošním čtvrtletí bylo dokončeno o 40,5 % bytů

v bytových domech více než ve stejném období loni, počet zahájených bytů klesl o víc než 47 %. Ve druhém kvartálu se poměr obrátil, dokončeno bylo o 26,1 % bytů méně, ale zahájeno o 91,6 % více.

A jaké jsou trendy v samotném bydlení? Už nestačí „jen“ plnit funkci. Vzdělanost veřejnosti o životním stylu stoupá. „Kuchyně se začínají dostávat k fasádě, lidé mají rádi koupelny s oknem, což má vliv na technické řešení stavby (jádra u obvodové zdi). Hlavní obytné prostory stále splňují funkci konferenčního sezení, jídelny a vaření, ale každá funkce už musí mít prostorově vymezenou zónu,“ vysvětluje Karolína Reslerová. „V nabídce by také měly být byty s možností oddělitelné kuchyně. Sledování filmu a televize se často odehrává v samostatné místnosti (media room). V blízkosti hlavního obytného prostoru je dobré mít oddělitelnou hernu, hračky pak mají pořádk své místo a neválejí se pod sedačkou,“ dodává. Stylově se český vkus pohybuje mezi italským mainstreamem a skandinávským designem: Světlé plochy, přírodní materiály, proteplený výraz, hodnotí studio Free architects.

Skeptičtější je Ondřej Diblík z Lexusu. Architekturu je podle něj možné hledat u dražších nemovitostí, u většinové výstavby se jedná jen o solidní stavařinu. „Architekti stále tvoří v duchu moderního neosobního minimalismu. Interiéry bytů jsou k nerozeznání jeden od druhého, jako by se ztratila individualita. Takzvané ‚trendy‘ ji totálně převálcovaly. Myslím, že právě trendy, tedy jakási módní pravidla – normy, architekturu ničí. Architektura je umění a to lze spojovat jen s výjimečností a invencí,“ tvrdí.

S napětím tedy můžeme očekávat, jaké autentické poznatky přinesou obyvatelé nových sídlišť. Totiž rezidenčních projektů.

JAN FERENC / FOTO: AUTOR A ARCHIV /  
VIZUALIZACE: STAR GROUP

*Nové Chabry – projekt společnosti Star Group v Praze 8 – Dolních Chabrech, kde by v příštích letech měla vyrůst nová rezidenční čtvrť s více než 800 byty. Nové Chabry – Star Group's project of the new residential area with more than 800 apartments in Prague 8 – Dolní Chabry.*

