

Stavební úřady se staly žábami na prameni

STAVEBNÍ ÚŘADY SE STALY ŽÁBAMI NA PRAMENI

Největší brzdou pro rychlejší realizaci rezidenčních projektů jsou podle ředitelů developerských firem v současné době stavební úřady. Proces ve větší míře zpomalují také organizace zabývající se ochranou přírody a krajiny a rovněž památková péče. Trh s rezidenčními nemovitostmi bude podle nadpoloviční většiny developerských společností ještě navíc negativně ovlivněn zpřísněním podmínek hypotečních úvěrů.

> KDO A CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE VAŠI PRÁCI?

Pavel Kliment, partner odpovědný za sektor stavebnictví a real estate v KPMG Česká republika:

Vysoká poptávka v kombinaci s nízkou nabídkou, která je důsledkem obtížného povolování nových staveb, změnila status quo na trhu. Cena rezidenčních nemovitostí strmě stoupá. Problém to představuje především pro zájemce o nové bydlení. Stávající majitelé nemovitostí zdánlivě vydělávají. Zdánlivě proto, že dostupnost bydlení je důležitým předpokladem pro celkový ekonomický rozvoj, na kterém závisíme všichni.

Ivor Ševčík, CEO, All Inclusive Development a.s.:

Nabídka se nemůže rozšiřovat – nejenže není příliš kde stavět, ale hlavně povolovací proces neumožní akční reakci. Developeři se budou snažit rozběhlé projekty co nejméně zdržovat, a po-

ptávka, ani přes zásahy ČNB, nemá kam klesnout. Lidé potřebují bydlet a v době nízkých sazeb jsou nemovitosti jedna z bezpečných možností uložení peněz.

Michaela Tomášková, výkonná ředitelka Central Group a.s.:

Jelikož jsou v Praze prakticky zastavěné změny stávajícího územního plánu a na řadě brownfieldů jsou letité stavební uzávěry, tempo povolování výstavby nových projektů se zjevně nezrychlí. Přičteme-li neúměrně dlouhé povolovací procesy, nejsou odhady vůbec optimistické. Očekáváme další pokles nabídky nových bytů k hladině 3000 bytů. V meziročním srovnání dojde k poklesu počtu prodaných bytů přibližně o 10 procent. A nepomůže ani novelizovaný stavební zákon, který je určitě krokem správným směrem, ale v žádném případě nepřinese na trh nové byty.

Jan Horváth, CEO Real Estate, CTR group: Vezmeme-li v úvahu vývoj posledních let, tedy souběh rychlého růstu poptávky po bydlení, velmi limitované možnosti nabídky a z toho vyplývající růst cen, nabízí se otázka, jak dlouho ještě může takový vývoj trvat. Osobně se domnívám, že již moc dlouho ne. Souběh restriktivních opatření při poskytování úvěrů, dále očekávaný růst úrokových sazeb a určitá nasycenost trhu mohou způsobit zpomalení růstu a možná i stagnaci celého trhu v roce 2018.

Marcel Soural, předseda představenstva společnosti Trigema a.s.: Téměř čtvrtina (22 procent) bytů je přednostně rezervována ještě před ohlášením prodeje. „Poptávka po nových bytech je různá, zejména podle toho, o jaký projekt se jedná. V případě první etapy projektu SMART jsme 70 procent všech

bytů vyprodali za necelých šest měsíců od zahájení prodeje. Doba od prvního kontaktu se zájemcem o bydlení po podpis rezervační smlouvy bývá v našem případě okolo 50 až 60 dní.

Jiří Maršálek, jednatel, Prosperity s.r.o.:

V loňském roce i v letošním roce je situace stejná, letos možná rychlejší. Od doby zveřejnění prodeje jsou první jednotky rezervovány řádově během několika dnů. Celý projekt pak bývá vyprodán před dokončením hrubé stavby, výjimečně je doprodej posledních jednotek před dokončením celé stavby. Taková situace je však v Brně u našich projektů už po mnoho let stále stejná.

Pavel Malyshev, director, PRECO GROUP s.r.o.:

Doba přímo závisí na skutečnosti, v jakém stádiu výstavby se objekt nachází. V počáteční etapě výstavby si nemovitost pořizují především kupující s investičními cíli a dotazovaná doba činí zhruba dva měsíce. Největší nárůst prodeje nastává po dokončení hrubé stavby nemovitostí, a to v době, kdy je ještě možné provést výběr vnitřních úprav i vybavení, a rovněž je znám přesný termín sa-

motného dokončení stavby. V této etapě výstavby činí doba většinou jeden měsíc. V porovnání s předešlými roky se doba téměř nezměnila.

Martin Svoboda, výkonný ředitel, JRD s.r.o.:

Rezervaci lze udělat ihned poté, co byty v příslušném rezidenčním projektu

dáme do prodeje. S ohledem na velkou poptávku a omezenou nabídku nových bytů registrujeme vážné zájemce již ve fázi předprodeje, tj. zpravidla v období, kdy ještě nebyla zahájena vlastní stavba. Oproti minulému roku vnímáme vzrůstající podíl právě prodejů ve fázi předprodeje. ■ -jiki-

Z podkladů CEEC Research

