

Ján Horváth: Češi jsou v bydlení velmi konzervativní

Navzdory letošnému raketovému růstu cen poptávka po nových bytech neopadla. „Pro většinu kupujících i investorů není rozhodující absolutní cena nemovitosti, ale výše měsíční splátky hypotéky. Proto je vliv nízkých úrokových sazeb silnější a poptávka nadále roste. Vlastní bydlení je dnes pro široké spektrum zájemců nejdostupnější v novodobé české historii,“ konstatuje Ján Horváth, generální ředitel realitní divize skupiny CTR.

EB V Praze máte jeden čerstvě dokončený a jeden rozestavěný bytový projekt. Developeři teď dokola žehrají, že řada chystaných projektů uvízla ve fázi schvalování. Budete tady mít co stavět?

Absence jasných pravidel pro novou výstavbu, nekvalitní legislativní rámec a nedodržování správních lhůt jsou hlavní příčinou klesajícího počtu nově zahajovaných projektů. Jako jeden z mála českých investorů jsme dlouhodobě aktivní i na zahraničních trzích, takže máme srovnání. A to vůbec nevznívá lichotivě – zatímco kompletní proces povolení nového projektu v Drážďanech nebo v Košicích většinou zabere rok nebo i méně, v Praze za tu dobu investor často ani nezíská všechna stanoviska potřebná pro zahájení územního řízení, které je pouze jedním krokem tříступňového povolovacího procesu.

Sdružení s různě nečitelnými zájmy často jen účelově zneužívají mezer v existující legislativě k neopodstatněným, šikanózním a prakticky nekonečným průtahům a odvolávání v povolova-



cích procesech. V dlouhodobém horizontu mohou tyto aktivity způsobit i odchod investorů z trhu a přesun jejich investic do příznivějšího prostředí. Bytová výstavba je přitom jednou z důležitých částí HDP s vysokým podílem na zaměstnanosti a je téměř výhradně v rukou soukromých investorů. Nakonec v Praze může zůstat aktivním jen pár lokálních hráčů, kteří si trh i cenovou politiku rozdělí.

EB Vratme se k vašim projektům...

Abych nebyl jen negativní, v posledních měsících pocítuji rostou-

cí ochotu k diskusi i ke spolupráci. Svých aktivit v české metropoli se úplně nevzdáváme, dál pracujeme na rozvoji lokalit, které svým rozsahem, umístěním a významem považujeme za městotvorné. Konkrétně bych jmenoval polyfunkční komplex s byty, obchody a kanceláři u žižkovské Viktorie nebo progresivní rezidenční areál v Karlíně. Tam pořádáme soutěž na architektonické řešení lokality s renomovanými architekty, jako jsou Jakub Cigler, Ladislav Lábus nebo ateliéry Kuba Pilař a Loxia.

EB Vaše byty mají na dnešní dobu poměrně velkorysý dispozice. Developeři se spíš vracejí k „panelákovým“ rozměrům místností. Jak se vám větší byty prodávají?

CTR se profiluje jako developer prémiového bydlení v unikátních lokalitách centra a širšího centra, a to nejen v Praze, ale i na dalších trzích. Těto strategii odpovídá i skladba a výměry bytů a konkrétní rozvržení dispozic. Naši klienti preferují určitý standard bydlení, k němuž patří dostatek prostoru, světla, zázemí v podobě sklepů a dostatečně velkých parkovacích stání. V základní ceně bytu mají například podlahové vytápění, velkoformátové obklady a dlažby, velká okna a prosklené plochy nebo předokenní žaluzie.

EB Ceny za stometrový byt už pomalu atakují hranici 10 milionů korun, tedy ceny menšího rodinného domu v Praze. Kdy tento bezhlavý růst skončí?

Cena na jakémkoli trhu je vždy výsledkem střetu nabídky a poptávky. Vzhledem k vyšší úrokových sazeb a kondici české ekonomiky vnímám ceny nemovitostí v Praze ve většině jako přiměřené

s potenciálem dalšího růstu. Samozřejmě existují výjimky, kdy už jsou některé nemovitosti dnes nadhodnocené, zejména pokud se bavíme o bytech se špatně zvolenou tržní pozicí. Typicky jde o výměrou velkorysý byty v běžném standardu provedení nacházející se v okrajových lokalitách s horší nebo žádnou občanskou vybaveností a se špatnou dopravní dostupností do centra, které ale developeři vydávají za takzvané luxusní, zejména cenou. A to navzdory tomu, že jsou součástí velkých projektů s desítkami nebo stovkami levných bytů. Takové byty pak zůstávají v nabídce i dlouho po kolaudaci. Moc jich teď ale na trhu není.

EB Nakolik se na růstu poptávky, a tedy i cen, podepsaly právě úrokové sazby hypoték? Konkrétně u vašich projektů, jaký je podíl bytů financovaných hypotečním úvěrem?

Úrokové sazby hypoték, které jsou dnes na historických minimech, jsou rozhodujícím motorem poptávky. Naopak vývoj cen bytů působí proti jejímu růstu, ale vzhledem k tomu, že pro většinu kupujících i investorů není rozhodující absolutní cena nemovitosti, ale právě výše měsíční splátky, je vliv nízkých úrokových sazeb silnější a poptávka nadále roste. Vlastní bydlení je dnes pro široké spektrum zájemců nejdostupnější v novodobé české historii a prodeje překonávají rekordy.

Co se týče podílu hypotečních úvěrů na financování našich bytů, tak alespoň část kupní ceny financuje hypotékou zhruba 70 procent klientů. Jedinou otázkou je, co s dostupností úvěrů, vyšší úrokových sazeb a poptávkou po nemovitostech udělá nová regulace a legislativa, které vstoupí v planost v následujících měsících. Jinak totiž pro růst úrokových sazeb zatím neexistují fundamentální faktory. Peníze jsou levné a je jich v oběhu přebytek, což platí v celé Evropě a tento stav pravděpodobně vydrží nejméně do roku 2018. Pro zdravý vývoj ekonomiky bez budoucích zvrátů bych nicméně viděl jako optimální sazby v úrovni zhruba dvou procent nad inflací.

EB Kolik procent kupujících u vás aktuálně tvoří cizinci?

Na všech trzích dlouhodobě cílíme hlavně na domácí klientelu, a tomu odpovídá i národnostní složení kupujících. Zhruba 90 procent našich klientů v Praze tak tvoří Češi a valnou část ze zbylých deseti procent Slováci, které za cizince ani nepovažujeme. V řádu jednotek procent jsou pak zastoupeni lidé z dalších zemí Evropské unie. Na kupující ze zemí bývalého Sovětského svazu primárně ne cílíme, proto v našich projektech netvoří významnou skupinu.

EB V právě dokončeném projektu Atrium Kobylisy nabízíte „extravaganční design“. Co si pod tím představíte?

Neřekl bych, že architektonický návrh projektu v Kobylisích je extravagantní, spíše bych použil označení originální. Vzhledem k tomu, že projekt svou hmotou zapadá do okolní zástavby a vytváří polouzavřený uliční blok, nabízelo se navrhnout klasický hranatý tvar, chcete-li kostku nebo kvádr. Bylo by to i ekonomicky efektivnější. My chceme, aby naše projekty vytvářely vyšší přidanou hodnotu také pro okolí a lokalitu, v níž vznikají. Proto jsme u Atria Kobylisy zvolili ustupující horní patra s terasami a organickými tvary připomínajícími amébu, čemuž nahrává i barevné sladění fasády.

EB Jak velký je zájem o sauny, které máte v nabídce? Jiný developer je v Praze začal nabízet před několika lety a poptávka byla spíš ojedinelá.

Můžeme potvrdit, že Češi patří mezi velmi konzervativní klienty. Ať už se jedná o sauny nebo jiné prvky netradičního životního stylu, většinouho zákazníka ve středním a vyšším středním cenovém segmentu zpravidla neoslolí. Jiné je to u exkluzivních rozlehlých bytů, kde zájemci mohou saunu nebo vinotéku či jiné prvky vylepšující kvalitu života ocenit.

EB Čeho se nejčastěji týkají klientů změny?

Díky vlastním architektům a promyšleným dispozicím se s požadavky na náročné změny prakticky nesetkáváme. Nejčastěji klienti požadují jednoduché změny, například posunutí zásuvek nebo instalaci, rušení druhého samostatného WC a jeho nahraze-

Ján Horváth (37)

Kariéru začal na Slovensku v rodinné firmě zaměřené na opravy čerpacích stanic. V mezinárodním investičním holdingu CTR group pracuje od roku 2003, přičemž postupně prošel téměř všemi divizemi od dopravy, přes výrobu stavebních hmot až po realty. Začínal jako manažer dopravních společností, následně pracoval jako manažer nákupu. V roce 2009 se stal ředitelem nájemního areálu Albertov Rental Apartments, od roku 2011 je ředitelem celé realitní divize, která realizuje komerční a rezidenční projekty k prodeji i k pronájmu v Německu, Česku a na Slovensku.

komerčně-rezidenčním centru v Košicích.

EB Zmínili jste projekty v Německu a na Slovensku. Jaká je tam aktuální situace, co se týká poptávky a vývoje cen?

Tamní trhy mají aktuálně s tím českým jeden společný jmenovatel, a tím je převis poptávky nad nabídkou a růst cen. Na rozdíl od Česka ale v obou zmíněných zemích na vývoj dynamicky reaguje také nabídka, protože příprava nových projektů je tam nesrovnatelně rychlejší. Nehrozí tedy nedostatek nových bytů a s tím spojené nárůsty cen, jakých jsme a nadále budeme svědky u nás.

Denisa Holajová

TERINVEST
ZAJIŠTĚNÍ OPENING AKCÍ

- krátkodobý a dlouhodobý pronájem dělicích stěn
- pronájem vybavení skladu
- technické zajištění opening akcí
- pronájem designového nábytku

Bruselská 266/14, 120 00 Praha 2
www.terinvest-realizace.cz
email: sobotkova@terinvest-realizace.cz
tel.: + 420 724 334 334