

Developeři hrozí dalším zdražováním. Kvůli stavebním nákladům

Denisa Holajová

Na jedné straně možný vrchol trhu, po němž by mělo následovat ochlazení a korekce cen, na druhé straně rostoucí stavební náklady. V jejich důsledku nafukují stavební firmy rozpočty a developeřům posílají cenové nabídky vyšší až o pětinu. Ti kvůli tomu mluví o dalším zdražování.

U rezidenčních projektů zmiňují developeři nejčastěji zdražení zhruba o deset procent, zjistil čerstvý průzkum analytické společnosti CEEC Research mezi majiteli a manažery 35 developerských firem. Jen necelá desetina developeřů uvedla, že změnu ceníku nechystá. Zlevnění aktuálně nepřípouští nikdo z nich.

„Dlouhodobě nedostatečná výstavba způsobuje setrvalý pokles nabídky. Na tomto trendu se nic nezmění ani v nejbližších 12 měsících. Vzhledem ke stále rostoucím cenám nemovitostí lze očekávat i pokles poptávky. Ten ale bude nižší než u nabídky, protože menší poptávka z řad zájemců o bydlení je z velké míry nahrazována poptávkou investiční. Velké fondy investují přebytek volných financí do rezidenčních nemovitostí coby bezpečného a protiinflačního aktiva s jistým výnosem,“ vysvětluje generální ředitel realitní divize CTR group Ján Horváth.

S růstem prodejních cen bytů v řádu jednotek procent počítá například developerská firma JRD. „Očekáváme pravděpodobně snižování marže,“ připustil zároveň výkonný ředitel JRD Development Martin Svoboda, že dopady dražší oceli, dřeva, plastů nebo izolačních hmot na sebe částečně musejí vzít také developerské firmy.

Úspory na úkor kvality

Zdražení materiálů se podle předchozího průzkumu CEEC Research mezi stavebními firmami už projevuje v nákladech na výstavbu bytových domů. K přecenění připravovaných staveb kvůli zdražení materiálu přistoupily zhruba dvě třetiny stavbařů. Čtvrtina společností přeceňuje nejen připravované,



Zdražení materiálů mezi stavebními firmami se už projevuje v nákladech na výstavbu bytových domů.

Foto E15 Michael Tomeš

ale i už probíhající stavby. Ceny u stavebních firem tak narostly až o 19 procent.

„Snažíme se tyto zvýšené náklady minimalizovat vyhledáváním jiných technických řešení, pokud to jde, a jejich dopad na zákazníky minimalizovat. U některých komodit jde však o tak výrazné zvýšení, že do konečných cen bytů dopad mají. Co udělají ceny v dalších měsících, bohužel neumíme odhadnout,“ popisuje šéf realitní divize skupiny Penta Petr Palička.

Podle majitele developerské společnosti Preco Group Pavla Malysheva se budou dodavatelé staveb nejen jistit větší přírůzkou k nabídkovým cenám. „Lze předpokládat, že

10 procent

O tolik hodlají u svých projektů zdražovat rezidenční developeři.

budou šetřit i na úkor kvality,“ uvedl Malyshev.

Část developeřů otevřeně mluví o tom, že cenové turbulence mohou zbrzdit či pozastavit přípravu plánovaných projektů, a tedy ještě snížit nabídku na trhu.

„Některé projekty zdražíme, a to ty, kde je na straně prodejních cen elasticita v důsledku mimořádné lokality nebo kvality. Jiné projekty, kde jsou kupující na cenu mimořádně citliví, tedy projekty zaměřené na nižší střední třídu a nízkopříjmové skupiny, přestanou dávat smysl a nebudeme o jejich zahájení ani usilovat,“ míní generální ředitel skupiny Realism Martin Hubinger. Jeho společnost připravuje přestavbu pětihektarového území bývalých papíren v pražské Bubenci na převážně rezidenční komplex.

Projekty na prodej

Největší tuzemský bytový developer Central Group už registruje zvýšenou nabídku developerských projektů k odprodeji. „Naskytlo se nám tolik investičních příležitostí, kolik jsme neměli v minulých třech letech. Prodávající vnímají, že trh možná dosáhl vrcholu, zřejmě se jim zkomplikovalo financování, banky jsou opatrnější. Nakupujeme letos zdaleka nejméně. Ohlásili jsme už tři akvizice za 750 milionů a ještě čtyři další máme rozjednané,“ vypočítává majitel Central Group Dušan Kunovský.

Pro developeře, kteří nyní vrhají část svého byznysu do nájemního bydlení, jsou rostoucí náklady větším strachem než zdražování hypoték. Předpokládají totiž, že byty budou více kupovat investoři. „Nůžky mezi výší splátky hypotéky a nájmu se začnou rozvírat a lidé budou stále častěji řešit otázku, zda platit vysoké měsíční splátky, nebo nižší nájemné. Ve chvíli, kdy rozdíl začne být významný, upřednostní značná část nájemní bydlení. Česko se tak začne přibližovat západním metropolím,“ míní majitel skupiny Trigema Marcel Soural.