



# Ako zistiť skutočnú cenu nehnuteľnosti

## Aukcia ako jedna z možností zadováženia si domova

**A**ké sú ceny nehnuteľností? Pre kupujúcich vždy prívysoké a pre predávajúcich zakaždým prinízke. Nájsť vytúžené ekvilibrium, teda cenu, pri ktorej budú spokojné obe strany, je takmer nemožné.

Realitný trh tak na slovenskom, ako aj českom trhu v minulom roku zaspal. Zo spánku ho neprebrali ani rôzne podoby lákadiel: percentné až desatpercentné zľavy, umožnenie zmien dispozície podľa prania zákazníka, parkovacie stojiská, pivnica či kuchynské linky v cene bytu. Nepomohli ani akcie, kde

ci nájde byt s rovnakými parametrami, avšak lacnejší, dostane späť rozdiel a k tomu bonus 50-tisíc českých korún.

### ● Ak akcie nepomáhajú

Po poklese predaja pristúpili českí developeri k tomu, aby zistili, koľko sú kupujúci ochotní za ich tovar zaplatiť. Riešili to spôsobom, aký je v USA či Austrálii bežný a zabeháný. Znížili ceny novostavieb na 40 % ich pôvodnej hodnoty a ponúkli ich do dražby. Nešlo pritom iba o samotný predaj bytov. Výsledok aukcie, teda ceny nehnuteľností, mal pomôcť developerom pri ďalšom investičnom rozhodovaní. A pomôcť to malo aj kupujúcim, aby sa

39 bytov sa pohybovali od 0,75 do 14,9 mil. Kč. Išlo o byty v rôznej etape rozostavanosti, viaceré z nich boli tesne pred kolaudáciou. Predávajúci, samozrejme, predpokladali, že byty sa predajú za podstatne vyššiu cenu, než bola vyvolávacia.

### ● Nie každý kupujúci mal radosť

Záver aukcie síce neznamenal prebudenie realitného trhu, ale viacerí jej účastníci sa nemilo prebudili z príjemných predstáv o novom bývaní. Polovicu dražených bytov developeri odmietli predať za vydražené ceny. Boli pre nich prinízke. Ich predstavy boli podstatne vyššie. Sklamaní licitátori svoje rozhorčenie neskrývali. Stratili čas vybavovaním hypotéky v banke i samotnou účasťou na aukcii. Dražobný dom argumentoval aukčnými podmienkami, v ktorých bolo uvedené, že developer nemusí byť za dosiahnutú cenu predať. Ani jeden predávaný objekt nedosiahol katalógovú cenu. Účastníci dražby tak pre developerov vytvorili iba vzorku prieskumu na zistenie trhových cien. Ani jeden byt sa nevydražil za cenu vyššiu alebo rovnú, ako sa uvádzalo v katalógu. Licitátori boli ochotní zaplatiť od 59 do 98,3 % pôvodných cien, pričom priemer sa pohyboval pod 80 percentami.

## ● Klúčovým problémom boli predstavy developerov o minimálnych cenách.

sa k bytu ponúkali osobné autá. Prítom, ak mal klient na výber, či chce auto alebo zľavu z ceny, volil radšej nižšiu cenu. Naopak, ak sa ponúkal výber medzi kuchyňou a zľavou, voľba padla na kuchyňu. Cenový boj v Českej republike vrcholil ponukou, že ak kupujú-

zorientovali, a bankám, ktoré značnú časť realitného trhu financujú, aby vedeli trhovo oceniť nehnuteľnosti.

Do aukcie išli byty siedmich developerov, ktoré boli v ich ponuke už dlhší čas. Vyvolávacie ceny zo začiatku 44 a neskôr

## Slovenské novostavby na aukcii?

Na rozdiel od českých developerov si Peter Gerek z Labartt Investment nemyslí, že práve dražba by mala slúžiť na zistenie akceptovateľnej hranice predajnej ceny u klientov. „Na to sú iné nástroje – analyticky založený marketing, feasibility štúdie či iné. V prípade bratislavského trhu sa nám skôr vypláca skutočne mravčia práca s klientmi, zaistenie kompletného servisu, trans-

nehnuteľnosti kvôli výnosu, a nie kvôli bývaniu samotnému.“

## Nehnutelnosť sa stavia roky

Kľúčovým problémom boli predstavy developerov o minimálnych cenách. Ich marže dosahujú 20 %, preto bez problémov predajú dvadsaťmilionovú vilu za sedemnást, ale nechcú predať päťmilionový byt za tri a pol milióna korún. Dražené nehnuteľnosti sa začali projektovať a stavať v čase reálného boomu a tomu sú nastavené aj



## Účastníci dražby pre developerov vytvorili iba vzorku prieskumu.

parentnosť a ich zastupovanie voči developerom: Keď bude celý servis prvotriedny, projekty dokonalé a hypotéky dostupné, a napriek tomu sa na trhu nebude predávať, tak vtedy vznikne priestor i na alternatívne formy predaja, ako sú napríklad dražby.“

Dražby nehnuteľností sú, najmä v anglicky hovoriacich krajinách, obľúbenou formou obchodovania s nehnuteľnosťami. „Ide však o krajinu, kde má bývanie v nájme väčšiu tradíciu ako u nás či v Českej republike,“ hovorí Robert Horváth zo spoločnosti Gradial Investment Management. Byty v dražbách sa totiž vnímajú ako komodita, ktorá generuje príjmy a má potenciál ich generovať dlhodobo. Českí dražitelia podľa neho skôr cítili príležitosť získať nehnuteľnosť za výhodnú cenu. „Kupovať si byt či dom s cieľom vlastného bývania je do veľkej miery vecou emócií a nie je to len o cene samotnej, ktorá sa pri dražbe dáva do popredia. Dražba zorganizovaná za rovnakých podmienok by na Slovensku dopadla veľmi podobne. Môže to však byť veľmi praktické ponaučenie pre prípadného promotéra takej akcie u nás.“

ceny v súčasnosti. „Poznanie finančných možností svojich potenciálnych klientov je veľmi dôležité od začiatku, keď sa bytový či rodinný dom ešte len kreslí. Developer si je toho vedomý a nastavuje parametre svojich projektov tak, aby ich mohol nakoniec so ziskom predať. Je potrebné si však uvedomiť, že od prvej myšlienky až po realizáciu výstavby prejde niekoľko rokov.

Vzhľadom na to, že mnoho dnešných projektov bolo nastavovaných v inom čase a pri inej prognóze vývoja, tak dnes sa s tým už pri dokončených stavbách veľa spraviť nedá. Náklady sú preinvestované a možnosti zľaviť z ceny majú svoj limit,“ vysvetľuje počínanie českých developerov R. Horváth.

Pavel Škriniar

## Dražba nie je všeliek

Rozpačitý koniec aukcie môže ovplyvniť budúce podujatia takéhoto druhu. „Na jednej strane developerov chápeme, pretože niektoré sumy boli pod nákladovými cenami. Avšak na druhej strane ide o porušenie nepísaných pravidiel – v budúcnosti už bude veľmi zložitá získať dôveru dražiteľov. Možno by preto v prípade nehnuteľností bola vhodnejšia holandská dražba, teda s klesaním od najvyššej ceny k vopred stanovenému limitu,“ dodáva P. Gerek.

Prvú českú aukciu vníma R. Horváth s rezervou. „Nemyslím si, že ide o reprezentatívnu vzorku. Ani na strane ponuky, ani na strane dopytu. Developeri využili príležitosť vyskúšať si tento spôsob predaja prakticky bez rizika, teda že by museli naozaj predať byt či dom za priklepnutú cenu.“ P. Gerek ho dopĺňa: „Na dražbe je obmedzený počet klientov. Sú to zabezpečené ľudia s hotovosťou, eventuálne s dohodnutým úverom. Dosť často ide o osoby, ktoré byty kupujú zo špekulatívnych dôvodov. Dražitelia kupujú



## Nové byty za tretinu ceny

Aukcie nových developerských projektov sa v USA stávajú doslova hitom. Uskutočňovali sa síce už skôr, avšak ceny ešte nikdy neboli také nízke. Predajcovia zisťujú, že v krajine, ktorú naplno zasiahla finančná, a predovšetkým reálna kríza, je verejná dražba najlepší spôsob, ako sa realit zbaviť. Aj keď sú vyvolávacie ceny tretinové, málokedy sa stane, že sa za takúto cenu byty aj predajú. Prihadzovanie kupujúcich zdvihne cenu, no neraz iba

na polovicu jej pôvodnej ceny. V New Yorku nie je preto problém získať moderný podkrovný byt s niekoľkými izbami a balkónom za cenu neprevyšujúcu starší byt v centre Bratislavy. Nie každý vydražený byt sa však predá. Stáva sa, že kupujúci až následne zistí, že si daný byt nemôže dovoliť kúpiť a nasleduje kupec s druhou najvyššou ponukou. Doteraz najdrahšou aukciou bola dražba päťhviezdičkového hotela v Manhattane. Pred tromi rokmi ho vlastník kúpil za 282 mil. USD. Víťazná ponuka bola vo výške 2 mil. USD. Nový majiteľ však hotel prevzal aj s dvestomiliónovým dlhom.