

## ■ Rozhovor

# Deset tisíc bytů ročně nestačí. Zlevnění přinese Praze jen větší konkurenci

Adam Kotrbatý

adam.kotrbaty@hn.cz



**N**emovitostní trh prochází největšími otřesy od dob finanční krize po roce 2008. Byty se kvůli vysokým cenám a hůře dostupným hypotékám přestaly prodávat. Zatímco majitelé, kteří se snaží zpeněžit své starší, typicky panelákové byty, už museli jít s cenou dolů, developeři se tomu zatím brání. A zlevňovat neplánují ani v dalších měsících.

„Nečekám, že by byly ceny za půl roku nebo za rok jiné. To je vidět i z reakce konkurentů, kteří pozastavují své projekty,“ říká v rozhovoru pro HN Marcela Fialková, ředitelka strategie developerské skupiny UDI Group. Tvrdí, že byty v Česku zlevní jen jejich masivní výstavba. Například v Praze by však podle ní nestačilo ani to, kdyby vznikalo deset tisíc nových bytů ročně, tedy počet, o němž často mluví developeři i samo město.

**Jsmo v situaci, kdy je realitní trh nepředvídatelný, prodeje spadly, hypotéku dostane málokdo, investoři jsou opatrní. Jak se vám v tomto prostředí pracuje?**

Dopad se liší podle místa, kde podnikáme. Naše skupina působí nejen v Evropě, ale také v Latinské Americe. V Evropské unii je ten dopad víceméně podobný jako tady v Česku. Když roste inflace a lidé nemají jistotu, jaký bude vývoj ekonomiky, zda budou mít práci, přistupují k investicím obezřetněji než dříve. Prodeje se ale úplně nezastavily. Vždy tu bude nějaká cílová skupina, která bude mít dostatečné příjmy.

**Ale ona skupina bude podstatně menší, takže i prodeje vás developerů budou nižší. Jak na to budete reagovat?**

Ve srovnání s okolními zeměmi se v Praze dostává na trh bytů hrozně málo. Ve Varšavě se ročně povoluje 20 až 25 tisíc bytů. V Praze to v posledních deseti letech je v průměru tři až pět tisíc. A takové množství lidí, kteří mají na to, aby si byt koupili za současné ceny, v Praze vždy bude. Někteří konkurenti již avizovali, že zastaví výstavbu. To znamená, že ještě víc omezí příliv nových bytů na trh, aby se nevystavovali situaci, kdy budou dlouho čekat na kupujícího. Z jednoho pohledu je to pochopitelné, my touto cestou jít ale nechceme.

**A uvažovali jste o tom, že byste nějaký projekt pozdrželi? Případně jej zkusili přeprodávat někomu jinému?**

V Česku teď stavíme hlavně logistické budovy. A zvažovali jsme, že nyní prodáme areál, který dokončujeme u DI. Ale situace tomu nenahrává. Nejsme nuceni areál prodat, je kompletně pronajatý, nese stabilní výnos. Zatím si ho ponecháme a s prodejem počkáme na příhodnější dobu. Nicméně na trhu je teď docela přetlak nabídky různých projektů. V posledních letech se totiž do developmentu pustily i firmy mimo obor. Jsou to různé finanční skupiny nebo ti, kteří získali peníze z IT sektoru a chtěli je zhodnotit na nemovitostním trhu. Zjistili ale

záhy to, co my, kteří v tom podnikáme, víme už dlouho. Že prosadit stavební projekt v Česku je mimořádně obtížné. Do toho navíc přišla doba, kdy začalo být složité získat financování. V době vysokých úroků jim tak nyní přestává vycházet ekonomika projektů. My v takové situaci nejsme. Nepotřebujeme rychle prodávat, abychom získali peníze. Pokud přijde nabídka, budeme se jí zabývat, ale nezvažujeme, že bychom aktivně hledali kupce. Naopak, nyní spíše kupujeme my.

**Když se vrátíme k bytům, budete se snažit konkurovat na trhu cenou? Že byste zlevnili třeba o pět procent...**

Cena je dohoda mezi prodávajícím a kupujícím. Musí být taková, aby se vyplatila prodávajícímu a kupující byl ochoten na ni přistoupit. Budeme tedy prodávat za nejvyšší dosažitelnou cenu, ostatně tak, jak to dělá jakýkoli jiný podnikatel v jakémkoli oboru. Až byty uvedeme na trh a stanovíme cenu, teprve pak uvidíme, jak na nabídku naši zákazníci zareagují. Je těžké předpovídat, jak bude náš produkt přijímán na trhu. Buď to koupí, nebo ne a pak případně cenu snížíte. To je standardní postup.

Prodej bytů není totéž jako prodej rychloobrátkového zboží, třeba jogurtů. Neprodáváte stejný výrobek, jen v jiném obalu. To bychom museli být v situaci jako v Polsku, kdy na stejném místě staví další konkurenti, abychom případně mohli soupeřit cenou. Jednotlivé projekty se od sebe dramaticky liší. Lokalitou, vybaveností v okolí, dostupností a samozřejmě také standardem, v jakém jsou vybudovány.

**Takže se budete snažit prodat za stejné ceny jako dříve, a když se to v době recese a slabší poptávky nepodaří, zlevníte?**

## MARCELA FIALKOVÁ (51)

■ Ředitelka strategie mezinárodní developerské skupiny UDI Group, za níž stojí podnikatel Radek Menšík.

■ Dříve pracovala v médiích a PR. Působila například jako mluvčí developerské firmy Central Group nebo Českých aerolinií.

■ V roce 2020 byla poradkyně tehdejší ministryně pro místní rozvoj Kláry Dostálové (za ANO). Zabývala se například změnou stavebního zákona.

■ Od května 2021 nastoupila do UDI Group. Specializuje se na rozvoj skupiny, analýzu trhů, krizovou komunikaci a vztahy s médiem a investory.



Ředitelka strategie v developerské skupině UDI Group Marcela Fialková tvrdí, že byty v Česku nezlevní recese, ale jen jejich masivní výstavba. Foto: Hn – Václav Vašků

Za ceny, které odpovídají kvalitě nabízeného bytu ve chvíli, kdy začneme prodávat. Průměrné ceny v Praze taky mohou být za rok nebo za půl roku úplně jiné. Ale nečekám to. To je vidět i z reakce konkurentů, kteří pozastavují projekty. I dříve šlo na trh ročně tři až pět tisíc bytů, což je nedostatečné. Potřeba je úplně jiná. My si tady v Praze myslíme, že deset tisíc bytů by bylo hodně. Ale nebylo. To by k poklesu cen nevedlo. K tomu by byla třeba opravdu velká konkurence.

Podívejte se na benzin, kde je konkurence silná. V jednu dobu se psalo o tom, jak má stát kvůli vysokým cenám snížit spotřební daň, aby to pro lidi bylo únosné. A všechny benzinky měly vysoké ceny, jak ty na hlavních tazích, tak ty v zapadlých místech. Ale pár týdnů nato zafungovala konkurence a ceny začaly klesat. Protože když jsou ceny všude stejné, nikomu se do toho zapadlého místa nevyplatí pro benzin zajet a koupit ho rovnou na hlavní cestě. Trh si umí poradit, jen mu stát musí dát prostor a to se u nás bohužel neděje. Už víc než deset let stát ceny uměle deformuje tím, že na trh pouští málo bytů.

**Jaké projekty letos chcete uvést na trh?**

Plánujeme několik stovek bytů. V Polsku zahajujeme druhou etapu varšavského projektu, která zahrnuje stavbu více než 272 bytů. V Srbsku pokračujeme ve stavbě našeho prvního bytového projektu a připravujeme dva další, v Maďarsku jsme získali stavební povolení na kanceláře i byty a v Latinské Americe budeme mít stavební povolení na první dva projekty. V Česku momentálně řešíme projekt na Žižkově, kde jsme se v minulém volebním období dostali do sporu s městskou částí, ale věřím, že se nám podaří dohodnout. Nabídlí jsme radnici celé jedno podlaží v budoucím hotelovém domě s 30 obytnými jednotkami. Navrhli jsme jim pronájem na 10 let za jednu korunu. Připravujeme také projekt na Smíchově a na Lužních.

**Plánujete rozjízdit realitní fond. Je na to vhodná doba? Jak chcete lákat investory?**

Investoři budou určitě opatrní, ale zároveň peníze do fondů dávají podnikatelé, manažeři a subjekty, které finance mají. V době vysoké inflace není výhodné je nechat ležet na účtu. Když se podíváme na nemovitosti, i Česká národní banka odhaduje jejich nadhodnocení na desítky procent. A je to dané tím, že dlouhodobě byla malá nabídka a velká poptávka. Na straně nabídky se nic nezměnilo, nepřišla nějaká masa realit. Takže nějakého dramatického poklesu cen se investoři obávat nemusí. Navíc nemovitosti jsou z dlouhodobého pohledu velmi stabilní investice.

**Co do fondu chcete dávat za nemovitosti?**

Zvažujeme, že tam dáme logistické nemovitosti nebo ubytování hotelového typu, které chceme budovat na Žižkově, nebo třeba bloky bytů, které chystáme v Maďarsku. Tam stavíme kancelářskou budovu, měla vedle ní vyrůst druhá, ale tu jsme v covidu stihli předělat na bydlení. Bylo nám jasné, že dopady na kancelářský trh mohou být dlouhodobé, ale po bydlení je poptávka ve všech hlavních městech středoevropských zemí. I část tohoto projektu bude ubytování hotelového typu, které bychom rádi provozovali sami.

**Cestou nájemních bytů se vydat nehodláte?**

Jsem developer. Stavíme proto, abychom prodávali. Já si stále myslím, že je trh nastavený tak, že se byty prodají. A v tu chvíli je raději prodáme a získáme peníze zpět na to, abychom mohli koupit a postavit něco dalšího.

**Na jaký výnos s fondem chcete cílit?**

Tak daleko, abychom říkali konkrétní čísla, ještě nejsme. Zatím připravujeme strukturu fondu.