

Čas na investici do nemovitosti je právě teď, shodli se experti na realitní konferenci

29.11.2024 - | HAVEL & PARTNERS

Doženou nemovitosti v Česku ceny ve Vídni? Zasáhlo aktuální oživení trhu vedle rezidenčních nemovitostí i další segmenty realitního trhu? A kam do zahraničí nejčastěji směřují své investice Češi? O tom i o dalších tématech diskutovali odborníci z oblasti nemovitostí a stavebnictví na letošním v pořadí již šestém ročníku Real Estate Fora - největší realitní konferenci v jihomoravském regionu, kterou v Brně pravidelně na podzim pořádá advokátní kancelář Havel & Partners a jejímž mediálním partnerem je e15.

Blýská se po období, kdy nemovitostní trh zbrzdily vysoké úrokové sazby a rostoucí ceny stavebních nákladů, na lepší časy? I na tuto otázku odpovídali hosté brněnského hotelu Passage na úvod realitní konference. „Já mám za to, že ano, jen je potřeba rozlišovat segmenty trhu. V rezidencích určitě. Ceny jsou pořád relativně vysoko a nemůžeme očekávat nějaký dramatický pokles,“ odpověděl **výkonný ředitel Sekyra Group Leoš Anderle**. V Brně se od začátku roku do září prodalo 288 bytů v novostavbách, to je téměř dvakrát více než za celý loňský rok.

Podle **Zdeňka Vojtky ze společnosti Svoboda & Williams** se trh rozjel na plné obrátky, a to i u secondhandových prodejů, kde pozoruje velký nárůst transakcí. Připustil nicméně, že brněnský rezidenční trh je specifický: „Snažíme se trochu dohnat Prahu, kde vidíme trvalý růst. V Brně bylo nyní kolísání, teď už je ale růst vidět taky.“ Průměrná nabídková cena nových bytů se ve třetím kvartálu letošního roku podle analýzy společnosti IMPERA styl dostala na rekordních 134 tisíc korun, v nejdražší městské části Brno-střed se průměrná cena vyšplhala dokonce nad 140 tisíc za metr čtvereční.

Čas na investici je teď

Vojtek vidí velký příslib i v tom, že v Brně začínají vznikat prémiové projekty. „Ty si zde ceny držely, protože poptávka je mnohem větší než nabídka,“ uvedl **Tomáš Vavřík, CEO Domoplanu**, podle kterého tak nemovitosti znovu potvrzují, že jsou stabilní aktivum. Předpověděl dokonce, že bychom se postupně mohli dostat k cenám ve Vídni. „Ceny budou růst o 5–8 procent ročně. Spousta developerů zdrazila, trh to absorbuje a nepotýkáme se s tím, že by klienti vyžadovali slevy. Peníze na trhu jsou. Ceny níž nebudou. Kdo chce investovat, neměl by čekat na pokles,“ radil Vavřík.

K tomu se přidal i Zdeněk Vojtek, který potvrdil: „Time is now.“ Kdo uvažuje o koupi rezidenční nemovitosti, neměl by to odkládat. Leoš Anderle doplnil, že propad poptávky po covidu, vysoké inflaci a dočasném zvýšení úrokových sazeb netrval ani dva roky. „Skutečně bych nehovořil o tom, že jsme tady měli nějakou krizi. Já neznám žádný projekt, který krachuje a mohli bychom se chopit příležitosti a koupit ho jako distressed asset. Když se podíváte na německý trh, to je úplně jiná písnička.“

Anderle vysvětlil, že v porovnání s Německem či Rakouskem, kde v poslední době mají problémy zavedení velcí developeri, je na českém trhu v developerských projektech vysoké procento ekvity – vlastních peněz. Proto jsou projekty finančně velmi stabilní a banky zde nemají důvod vypovídat úvěry. Poptávka se naopak oživila, trh se ji snaží uspokojit a ani podle Anderleho není s nákupem na co čekat.

Spící kanceláře

„Developerské firmy nyní vyvíjejí enormní tlak na rychlost, protože zjevně chtějí uspokojit své klienty,“ podotkl **Petr Vašina z ateliéru Siebert & Talaš**. Z pozice poradce a projekt managementu zaznamenal oživení v rezidenčním sektoru i **Petr Houska z OM Consulting**: *„Poptávek přichází hodně a developeři vytahují i starší projekty, se kterými čekali. V kancelářích je to ale pomalejší, hlavně v Praze. Čeká se na přepronájmy a nechodí se do spekulativních projektů. Oživení tam je, ale je to daleko od rezidenčního trhu.“*

Kancelářský segment je podle Housky aktuálně v polospánku: *„Nevidíme velkou spekulativní výstavbu, kterou jsme viděli čtyři či pět let zpět, kdy byly na trhu k dispozici tisíce metrů hned k pronájmu. Vznikají projekty předem pronajaté, nebo se celé projekty prodávají koncovým nájemcům.“* Kancelářskému trhu nicméně věří v horizontu dvou až pěti let, protože například Praha má v porovnání se srovnatelně velkými městy jinde v Evropě kanceláří pořád málo. Trh s kancelářemi tak podle něj půjde nahoru a benefitovat na tom budou zejména developeři, kteří budou mít připravené projekty.

Pohled na Západ

Aktuální oživení trhu podle Martina Ráže, partnera Havel & Partners, souvisí zejména s poklesem úrokových sazeb: *„Je to o dostupnosti financování. Pokles úrokových sazeb znamená, že si více lidí může nemovitosti dovolit, a to od běžné hypotéky na byt po velké komerční projekty a investice směřující z Česka třeba do zahraničí.“* Právě za hranicemi se dají podle něj najít atraktivní příležitosti. *„Vydělat na nemovitostech znamená koupit něco dobře. Oproti Česku, kde ceny dramaticky neklesaly, jsou lepší příležitosti na trzích, kde došlo k výraznému poklesu například po covidu nebo kde došlo k nějaké bublině. Není za mě od věci poohlédnout se směrem na Západ,“* dodal.

Že Češi rádi míří do zahraničí, potvrdil i **Jan Rejcha, CEO společnosti Rellox**. Z pohledu privátních investorů jsou podle něj nejčastějším cílem země na jihozápadu Evropy. *„Už 20 let jsou to Španělsko, Chorvatsko, Itálie a Rakousko. Tyto čtyři země jsou gró. V drtivé většině jsou to nemovitosti pro radost a je u nich primární subjektivní rozhodování,“* doplnil.

V zahraničí je podle Rejchy standard, že vznikají investiční projekty ve velkém měřítku, řada z nich je servisovaných a fungují pod jednotnou značkou. To může být vhodná varianta právě pro investory ze zahraničí, kteří hledají nemovitost v atraktivní lokalitě pro vlastní využití nebo třeba pro krátkodobý pronájem. Rejcha jako příklad uvedl i oblast v Polsku u Baltu, kde v porovnání například s českými horami vznikají řádově daleko větší projekty s kvalitní architekturou a dobrými servisními službami. Toto měřítko podle něj do Česka teprve dorazí.

Tématem letošní nemovitostní konference Real Estate Forum byly i hotely. Podle **Jaroslava Svobody, zakladatele řetězce Czech Inn Hotels**, je zhodnocení u hotelů podstatně vyšší než obvyklých 4–6 procent, a patří tak k atraktivnímu segmentu. Jde ale o investici dlouhodobou. **David Nath, partner v poradenské společnosti Cushman & Wakefield**, k tomu dodal: *„Tuzemské hotely dosahují jednu z nejvyšších hrubých provozních ziskovostí v rámci Evropy, my jsme po Londýně číslo dvě. Evropská výkonnost je asi 43 procent.“*

To podle něj dostává hotely do hledáčku investorů. **Lukáš Pytloun, CEO Pytloun Hotels**, poznamenal, že koncepty hotelů s omezenými službami, jako je například self check-in, jsou dokonce schopné generovat i 60 procent. I tak se ale přítomní shodli, že tento byznys dělají hlavně pro lidi a jejich radost, a jejich cílem je tak i do budoucna přinášet špičkové služby a zážitky, které zákazníky táhnou.

<https://www.havelpartners.cz/cas-na-investici-do-nemovitosti-je-prave-ted-shodli-se-experti-na-realitni-konferenci>