

Jaké byty se nejlépe prodávají v době krize? Dokončené!

Podle statistik jedné z největších tuzemských realitních kanceláří Lexxus, a.s., se v současné době zájem klientů výrazně koncentruje na projekty dokončené nebo těsně před dokončením. Největší zájem je o menší byty.

Rozdíl mezi prodejem dokončených a rozestavěných projektů je skutečně markantní. Podle slov obchodního ředitele Lexxusu Petera Višňovského připadá na každých 9 prodaných bytů v dokončovaných projektech 1 byt v domech připravovaných k výstavbě nebo rozestavěných: „*Díky extrémnímu snížení nabídky nových projektů lze předpokládat, že v momentě celkového oživení trhu bude dokončených nových bytů skutečně nedostatek. Těžko říci, zda se bude opakovat situace z let minulých, kdy se u některých projektů prodala většina bytů ještě před započatím stavebních prací. Lze však očekávat obrát v současném trendu, kdy velká část klientů koupi odkládá. Dnešní klienti dobře vědí, co hledají a chytře využívají výhod, které dříve neexistovaly – novostavbu si mohou reálně prohlédnout a často k ní mohou získat i nějaký nadstandardní benefit. Především díky těmto pozitivním změnám registrujeme v posledních měsících výrazný nárůst naší prodejní efektivit. Každý čtvrtý klient, který nás kontaktuje, u nás také následně nový byt či dům koupí.*“

Podle analýzy cca 50 projektů s více než 500 dokončenými byty, jež má Lexxus v současné nabídce, se potvrzuje převládající dlouhodobý zájem o menší byty s dispozicí 1+kk a 2+kk. Ty jsou samozřejmě cenově dostupnější, ale v nabídce nových projektů jsou také z velké části vyprodány. Ve vyšším cenovém segmentu je pak mimořádný zájem o byty 4+kk. Lidé si při koupi bytu většinou vybírají nejprve lokalitu. Až v jejím rámci porovnávají jednotlivé projekty a jejich cenu. Více než v minulosti se ovšem zabývají otázkou kvality provedených prací, kterou mohou u dokončených projektů také reálně posoudit. „*Prodeji dokončených projektů v nejednom případě pomohly také momentální slevy a bonusy. Například náš komplex rodinných domků v pražské Březiněvsi Jižní stráž, kdy jsme k domům nabízeli Mercedes, je i v důsledku této kampaně téměř vyprodán,*“ uvádí konkrétní příklad Višňovský.

Další novou zkušeností posledních měsíců je jiný přístup k financování – respektive procento klientů, kteří při koupi nového bytu využívají hypoteční financování. Zatímco v minulosti se procento „hypotečních klientů“ pohybovalo kolem 70%, v posledních měsících je to jen 45%. Je to dáno především tím, že v důsledku konzervativní a opatrné politiky bankovních domů je dnes pro některé klienty hypotéka znatelně hůře dostupná. Nicméně i v této oblasti lze pozorovat obrát k lepšímu. Například růst úrokových sazeb se v poslední době zastavil a průměrná úroková míra aktuálně dokonce klesá.

LEXXUS, a. s.

Společnost LEXXUS a. s., lídr na trhu nových bytových projektů a neúspěšnější pražská realitní společnost, která působí na realitním trhu již od začátku 90. let. Nejprve začala nabízet prodej luxusních nemovitostí, následně přibýly i relokační služby a pronájem nemovitostí. Od roku 2002 se rozšířila oblast zájmu také na nové bytové projekty. Současně vzniká oddělení LEXXUS Research, hodnotící realitní trh a spolupracující s developery na přípravě projektů. Podstatou úspěchu firmy je profesionální tým erudovaných pracovníků a komplexní servis pro zákazníky od přípravy projektu až po podpis kupní smlouvy a předání bytu. Společnost sídlí v centru Prahy v nádherném prostředí Paláce Riesů ze Stallburku, kde zaujímá prodejní plochu přes 500 m². Od roku 2004 společnost působí i na slovenském realitním trhu.

Společnost LEXXUS, a. s., připravovala posudky pro společnosti: Ballymore, AFI Europe Europolis J&T a pro mnohé další. Její konzultační služby využívají například: CRESTYL, Hochtief, ING Real Estate, nebo Czech Property Investments.