

Koronakrize výrazně omezila spekulativní nabídky

První šok z několikátýdenního zamrznutí realitního trhu máme za sebou. Poptávka se znovu přibližuje předkrizové úrovni, ale karty jsou rozdány jinak. Zkušenosti našich makléřů z terénu potvrzují trend, který se ve statistikách teprve odrazí. Přetrvávající nejistota z budoucího vývoje znamená nižší prodeje v téměř všech segmentech, delší jednání a konec spekulativních nabídek.

Zhruba poslední tři roky individuální prodejci často požadovali ceny 10 % až 20 % nad úrovní trhu. Nespěchali a buď je na kýženou částku dostal setrvalý růst cen nebo trochu slevili. Dnes s touto taktikou neobstojí. Kupující si uvědomují, že jejich pozice je silnější a nebojí se podle toho jednat.

Prodávající musejí počítat s tím, že ochota přeplácat tržní cenu je prakticky na nule. Vyčkávací taktika nefunguje a základem úspěšného prodeje je racionální cena a otevřenost k argumentům. Kdo chce prodat za výrazně výhodnějších podmínek, měl by počkat alespoň několik měsíců. Nezbyvá také než se smířit s o něco delším procesem prodeje. Zároveň není potřeba přistupovat na zjevně nevýhodné nabídky. Nových kvalitních nemovitostí je v Praze dlouhodobě málo a koronavirus potřebu bydlet nijak nesnižuje.

Kupujícím doporučujeme si ujasnit proč byt či dům chtějí. Pokud k vlastnímu bydlení nebo jako dlouhodobou investici, je vhodné prozkoumat nabídku. Samozřejmě nikdo nedokáže přesně říci, jak se ceny nemovitostí vyvinou, ale výraznému propadu cen nyní nic nenasvědčuje. V Praze dlouhodobě chybějí tisíce bytů a město stále láká nově příchozí. Při investičním horizontu pěti a více let je kladné zhodnocení prakticky jisté. Jediné, co opravdu nedoporučuji je spekulativní nákup kvůli krátkodobým pronájmům. Stávající situace v hlavní město ukázala, jak závislá je tato oblast na zahraničních turistech. Nikdo nedokáže říci, kdy a v jaké podobě se turistický ruch vrátí a snahu místní samosprávy o zvýšenou regulaci také nelze přehlédnout.

Peter Višňovský, ředitel realitní kanceláře Lexxus