

Pět důvodů, proč se ceny pražských bytů drží a jen tak nespadnou

Praha, 16. listopadu 2020

S propuknutím koronavirové pandemie se každý, včetně nás obával, co se bude dít. A jak si pražský trh po 8 měsících stojí? Podívali jsme se na rezidenční projekty, jejichž prodej začal po březnu 2020.

Nežádanější jsou byty v kategorii 5 až 8 milionů korun (297 prodaných). Roste zájem také o byty do 5 milionů korun (252 prodaných). Slabší zájem zaznamenáváme pouze v kategorii nad 8 milionů korun (136 prodaných), přičemž zde dochází od srpna ještě k drobnému poklesu. Obecné trendy se však nezměnily. Vidím pět silných důvodů, proč trh i nadále zůstává stabilní.

1. Bytů se v Praze stále staví málo. Vzhledem k délce, náročnosti a nepřehlednosti povolovacích procesů se na tom v horizontu nejbližších let nic nezmění. Poptávka se snížila, ale pořád výrazně přechýlí nabídku. Dobře nastavené projekty si tak mohou dovolit s výstavbou postupně zvyšovat ceny a trh se celkově chová jako by žádná pandemie neproběhla.
2. Globální otřesy a nejistota nahrává nákupu nemovitostí. Postupně sílí vyšší třída se snaží bezpečně uložit peníze do něčeho hmatatelného. Nemovitosti jsou v takovém případě tradičně na jednom z prvních míst.
3. Na kvalitě bydlení v současné době záleží znatelně více než před rokem. Doma již několik měsíců trávíme více času než kdy dřív a potřeba řešení nevyhovujícího bydlení roste. Kdo může, snaží se situaci řešit a pořídit domov odpovídající potřebám. Ne za rok nebo za dva, ale teď - tedy i v situaci, kdy úrokové sazby hypoték jsou nižší než inflace. Tato situace nahrává hlavně projektům blízko dokončení.
4. Developeři si zákazníky předcházejí. Měnit dispozice během výstavby? Individuální výběr dlažby a sanity nebo změna nastavení smlouvy? Developeři zákazníkům ochotně naslouchají a v rámci možností vycházejí vstříc. To se však netýká cen. Pokud se na projektu pravidelně zvyšují ceny, developer nemá důvod poskytovat individuální slevy.
5. Vracejí se klienti, kteří věřili v propad cen. Někteří v březnu a dubnu spekulovali na pokles cen. Následně zjistili, že se nic dramatického neděje a ceny dále rostou. Pokud klient najde nemovitost, která mu vyhovuje (to se nestává tak často), je cena až na druhém místě. Může se stát, že na podobnou nemovitost dalších 5 let nenarazí. A v dlouhodobém horizontu (10 let plus) bude hodnota jeho nemovitosti velmi pravděpodobně výrazně vyšší oproti době jejího pořízení.

Autor: Peter Višňovský, ředitel realitní kanceláře LEXXUS

Foto Petera Višňovského ke stažení [zde](#).

O firmě LEXXUS

LEXXUS nabízí širokou nabídku nových bytů v developerských projektech, rodinných domů a pozemků v Praze a okolí. Již více než 25 let se specializuje na nové byty a je jejich největším prodejcem v Praze. LEXXUS je oblíbenou volbou náročných klientů, požadujících vysokou kvalitu služeb a nabídky.

Součástí realitní kanceláře LEXXUS je také značka LEXXUS NORTON, která se zaměřuje na prodej či pronájem výhradně luxusních, nadstandardních rezidenčních nemovitostí v nejlepších lokalitách Prahy a okolí. www.lexxus.cz

Kontakty pro média

Marijana Šutová
Account Executive, Topic PR
E: msutova@topicpr.cz
M: +420 774 185 964

Karel Pluhář
CEO, Topic PR
E: kpluhar@topicpr.cz
M: +420 724 442 929