



## TRH REZIDENČNÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ BRATISLAVA - II. Q 2009

### PRIESTOR NA TRHU...

Nízky počet projektov odpovedajúci požiadavkám dopytu spôsobuje zrýchľujúci sa predaj v zužujúcom sa kruhu projektov spĺňajúcich všetky nároky kupujúceho. Ostatné projekty v priemere nepredávajú nič alebo o klientov prichádzajú v prospech lacnejších projektov. Mesačne tak v priemere ubudne iba 1% až 2% z celkovej ponuky. Nové projekty však jasne ukazujú, že to nie je vinou dopytu, ale ponuky.

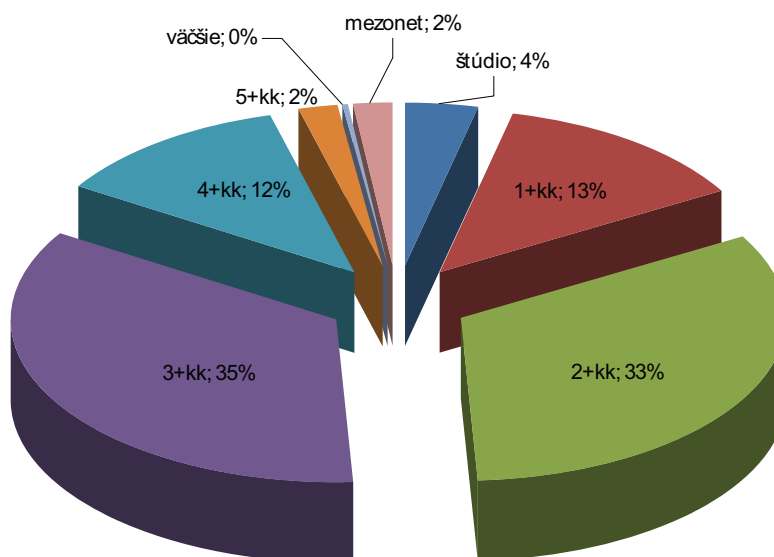
#### ponuka

Ponuka starne a na trhu sa hromadia voľné dokončené byty s neadekvátnymi výmerami

#### Ponuka

Dlho skoro rovnaké číslo hovoriace o počte voľných bytov symbolizuje neadekvátnosť súčasnej ponuky. Napriek skoro ideálnemu zameraniu na kategórie 2kk a 3kk, tieto tvoria podstatnú časť nepredaných bytov presahujúcich optimálne výmery týchto kategórií a tým pádom sa zaraďujú do skupiny bytov, ktoré sú vďaka výmere a nevhodným dispozícií príliš drahé a neatraktívne, a teda ťažko predateľné. O tom svedčí aj fakt, že aj dokončené byty v týchto kategóriách zostávajú nepredané. Dnes je v 34 dokončených projektoch 858 nepredaných bytov. V nasledujúcich 12 mesiacoch sa má dokončiť ďalších 50 projektov, v ktorých je zatiaľ cca 2700 bytov nepredaných.

skladba voľných bytov



veľkosti voľných dokončených bytov

kategória	1+kk	2+kk	3+kk	4+kk	5+kk	Mezonet
veľkosť m <sup>2</sup>	31 - 85	42 - 127	56 - 174	87 - 214	141 - 224	98 - 231

# TRH REZIDENČNÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ

## BRATISLAVA - II. Q 2009

### dopyt

Rýchlosť predaja bytov sa zväčšuje, počet úspešne predávaných projektov sa znižuje

### Dopyt

Ak sa dopyt dá merať rýchlosťou predaja, tak sa dá povedať, že v prepočte na počet projektov sa predaj postupne spomaľuje. V porovnaní s prvým kvartálom, kedy sa predávalo rýchlosťou 0,7 bytu na projekt, dnes sa predáva rýchlosťou cca 0,6 bytu na projekt. Keď však porovnávame rýchlosť predaja v projektoch, v ktorých sa posledný kvartál predáva, predaj sa zrýchľuje. Znižuje sa len počet projektov, v ktorých je stále záujem o kúpu nového bytu. Mesačne sa tak spolu predá 60 až 100 bytov, ale stále v menej projektoch. Ukazuje sa však aj závislosť dopytu od ročného obdobia, a preto v druhom kvartáli je možné pozorovať oslabenie dopytu v júni (63 bytov predaných) v porovnaní s aprílom a májom (spolu 198 bytov predaných).

obdobie	úspešné projekty	predané byty	rýchlosť predaja *
nov08 - marec09	54	411	1,90
2q 2009	45	261	1,93

### ceny

Priemerná cena je viacmenej stále rovnaká, cena predávaných bytov klesá

### Ceny

Priemerná cena m<sup>2</sup> nových bytov sa za druhý kvartál znížila len minimálne, celkovo o 4%. Tento nepatrný pokles nie je spôsobený zlacňovaním projektov, ale tým, že sa vypredávajú menšie byty a v ponuke zostávajú byty s konečnou cenou síce vyššou, ale na m<sup>2</sup> nižšou. V porovnaní s cenami bytov v novembri 2008 sa cena znížila o 6%. Priemerná cena nových bytov je tak dnes na úrovni skoro 2080 EUR/m<sup>2</sup> (62 662 Sk/m<sup>2</sup>) bez DPH. Porovnanie cien predávaných bytov v jednotlivých kvartáloch však ukazuje, že záujem čím ďalej tým viac smeruje k projektom ktorých cena je okolo cca 1666 EUR/m<sup>2</sup> bez DPH (50 000 Sk/m<sup>2</sup> bez DPH). Kým v prvom kvartáli priemerná cena predávaných bytov bola cca 2 076 EUR/m<sup>2</sup> (62. 542 Sk/m<sup>2</sup>) bez DPH, v druhom kvartáli už cena predávaných bytov bola 1840 EUR/m<sup>2</sup> (55 432 Sk/m<sup>2</sup>) bez DPH.

### prognóza

Funkčná dispozícia s rozumnou výmerou musí spĺňať rozpočtové možnosti kupujúceho

### Prognóza

Za posledných 12 mesiacov asi tretina projektov nepredala ani byt, alebo o viac klientov prišla ako získala. Konštantný objem predaja však ukazuje, že dopyt na tomto trhu stále je, avšak ponuka mu nie je prispôbená. Dôvodom je rastúce tempo cien všetkého, čo akokoľvek súviselo s výstavbou bytov v predchádzajúcich troch rokoch. „Poľavený dopyt neexistujúcej cieľovej skupiny“ však pomaly vracia developerov do reality. Tu je vidno príležitosť pre projekty, ktoré dokážu klienta hľadajúceho nové bývanie osloviť nielen lokalitou a štandardom, ale aj rozumnou výmerou a funkčnou dispozíciou. Konečná cena tak môže byť adekvátna produktu, ale najmä možnostiam kupujúceho.

\*rýchlosť predaja = počet predaných bytov mesačne na 1 úspešný projekt



## TRH REZIDENČNÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ BRATISLAVA - II. Q 2009

**LEXXUS sa v súčasnosti podieľa na predaji desiatich bytových projektov:**

- Jantár Jarovce
- Vinohradis
- Tri Veže
- Dubravia
- Blížne Zamajerské
- Rezidencia Záhorská
- Vienna Gate
- Senec Gardens
- River Park
- Citadela Vista

**a štrnástich rekreačných projektov:**

- Apartmány Hrabovo
- Grand Residences Jasna
- Apartmány Veľká Lomnica
- Apartmány Kukučka
- Tatrville
- Apartmány Oščadnica
- Havranka Tále
- Drevenice Oščadnica
- Lomničák
- Smrek
- Pálenica
- Via Jasna
- Triangel Donovaly
- Jazero Vojka

Pre podrobnejšie informácie týkajúce sa prehľadu trhu kontaktujte:

Ing. Filip Žoldák  
zoldak@lexxus.sk

Oddelenie Research and Real Estate Consultants v Bratislave zastrešuje činnosti týkajúce sa prieskumu trhu, monitorovania novej bytovej výstavby a konzultácií prípravy výstavby nových bytových projektov.

© LEXXUS a.s.

Poznámka:

Tento report je spracovaný na základe prieskumu trhu z verejne dostupných zdrojov a informácií o vývoji trhu. Nie sme schopní tieto informácie garantovať a preto nemôžeme niesť žiadnu zodpovednosť za straty, ktoré by mohli vplyvom tejto správy vzniknúť.