



•••• Trh rezidenčných nehnuteľností

Nové byty Bratislava 2009

Filip Žoldák

LEXXUS

Laurinská 18, 811 01 Bratislava
tel.: +421 2 5464 5363
fax: +421 2 5720 6180
e-mail: info@lexxus.sk
www.lexxus.sk

PONUKA

Vývoj ponuky za 2009, súčasná situácia

DOPYT

Správanie sa klientov, dopytovaný produkt

CENY

Ceny, za ktoré sa ponúka a ceny, za ktoré sa predáva

PROGNÓZA

Predpoklad možného vývoja do nasledujúcich rokov

- Stúpa počet dokončených voľných bytov
- Do ponuky pribúda len veľmi málo nových projektov

obdobie	projekty		voľné byty		
	celkovo	dokončené	celkovo	dokončené	
1q 2009	103	32	5847	908	
2q2009	110	+13	5302	858	
3q2009	108	+27	5227	1649	
2010	*110	*+33	*4027	*2934	odhad
2011	*110	*+5	*2850	*2385	odhad

* odhad je založený na predpoklade, že mesačne sa predá 100 bytov a do ponuky nepribudnú od tohto momentu žiadne projekty

- Najväčšie zastúpenie 2kk a 3kk
- Ponuka neodráža požiadavky dopytu

kategória	1+kk	2+kk	3+kk	4+kk	5+kk	Mezonet
výmera m2	31 - 85	42 - 127	56 - 174	87 - 214	141 - 224	98 - 231

- Dopyt je viac reálny (na bývanie – nie investíciu) – zvyšuje sa počet obhliadok – bytová turistika
- Široká ponuka spôsobuje dlhé rozhodovanie a váhanie
- Záujemcovia najlepšie reagujú na „super ponuky“ (výpredaje, dopredaje)
- Dopyt sa sústreďuje na dostupné bývanie (kupujú iba tí čo musia - 1kk a 2kk), cena je rozhodujúcim faktorom
- Pri bytoch väčších kategórií už je dopyt orientovaný na kvalitu bývania, cena je posudzovaná ako druhoradá (byt sa musí najprv páčiť)
- Rýchlosť predaja nenápadne stúpa

- Z celkového počtu projektov predáva iba polovica
- Za prvé tri kv. 980 bytov predaných

year period	projects selling	sold apartments	speed of sales	average price of projects which sold	average price of all active projects
nov08 - march09	54	411	1,90	2076	2157
2q 2009	45	261	1,93	1840	2080
3q 2009	53	308	1,94	1826	2038

- Najväčšie predaje zaznamenávajú projekty po alebo tesne pred dokončením

- Oficiálne ceny klesajú len opticky (z ponuky sa strácajú malé byty, ktoré sú na m² drahšie)
- Klesajú ceny predávaných bytov (o 13% v porovnaní s NOV 2009)
- Relatívne veľký priestor na vyjednávanie (čo sa počtu projektov týka) – ponukové ceny sa tak môžu líšiť od predajných cien
- Veľký dôraz kladený pritom na lokalitu v Bratislave (rozdiel medzi lokalitami v extrémnych prípadoch aj 3000 EUR/m² bez DPH)

- Dôraz na prípravu a teda dlhší čas na prípravu projektov
- Dobré projekty (menšieho rozsahu) a silní developeri (čo si budú môcť dovoliť reklamu a financovanie výstavby)
- Tlak na zníženie rozdielov medzi cenami jednotlivých lokalít
- Návrat k „panelákovým výmerám“
- Orientácia na stredný a nižší segment (štandard, výmery a teda aj ceny)
- Stabilizácia cenovej úrovne novostavieb
- Predajný servis
- Flexibilita developera

- Ponuka je limitovaná dnes rozostavanými alebo dokončovanými bytmi
- Záujemcovia o bývanie síce rozumejú nehnuteľnostiam, ale nerozumejú trhu
- Vyjednávanie sa stalo bežnou súčasťou diskusie o cene
- Racionálnejší prístup developerov s orientáciou na prieskum trhu a kvalitnú marketingovú prípravu



ĎAKUJEM ZA POZORNOSŤ!

LEXXUS, a.s.

- LAURINSKÁ 18
- BRATISLAVA 1
 - 851 01

- www.lexxus.sk
- 02/54 64 53 63