

ADVENTNÍ SETKÁNÍ STAVEBNÍHO FÓRA

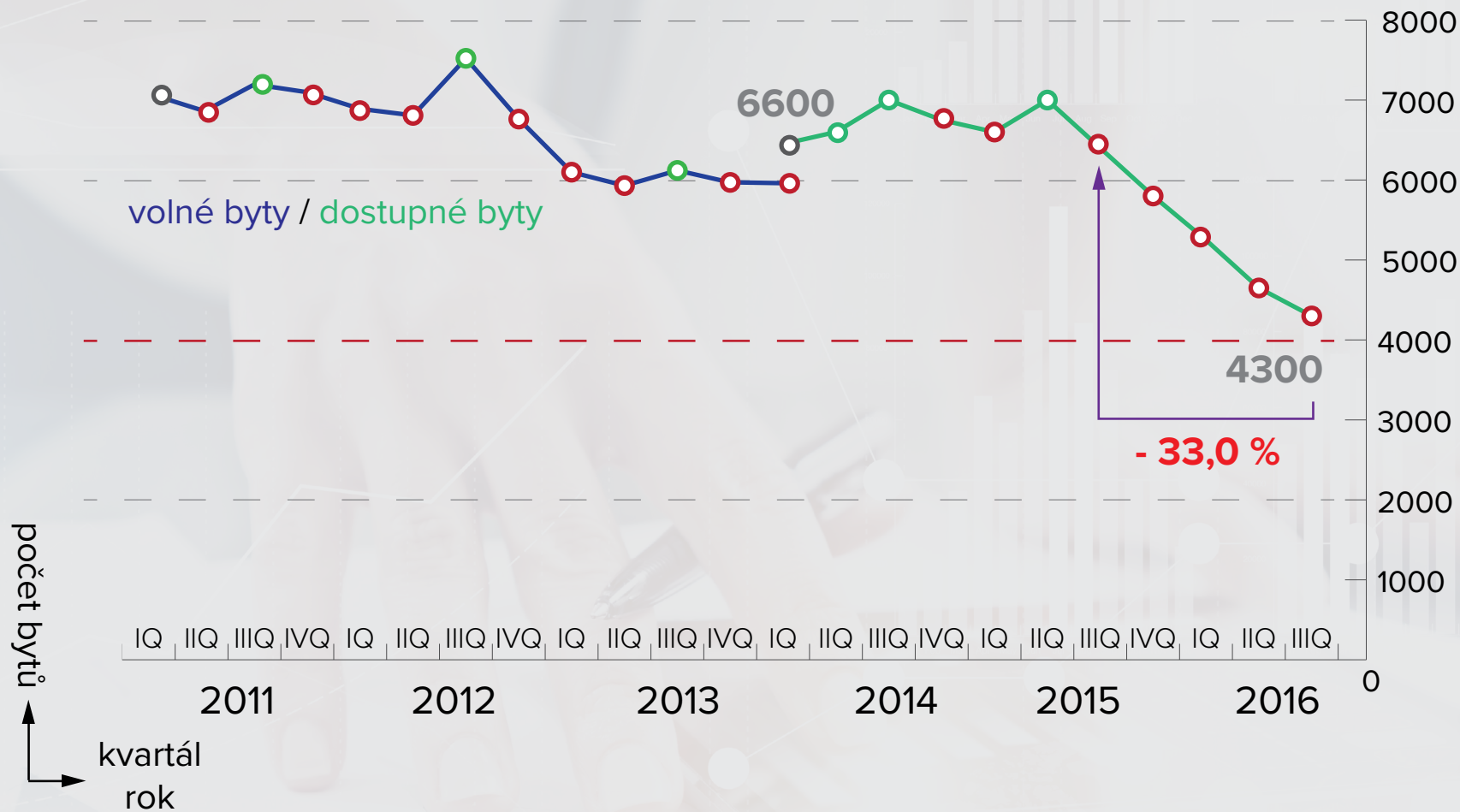
výhledy bytového trhu v Praze
podle statistických šetření



„Průměrná cena nových bytů se pohybuje na velmi vysoké úrovni.

Nabídka nových bytů je již těsně nad hranicí 4000 bytů.“

GRAF | VÝVOJ NABÍDKY DOSTUPNÝCH NOVÝCH BYTŮ V PRAZE 2011 - 2016



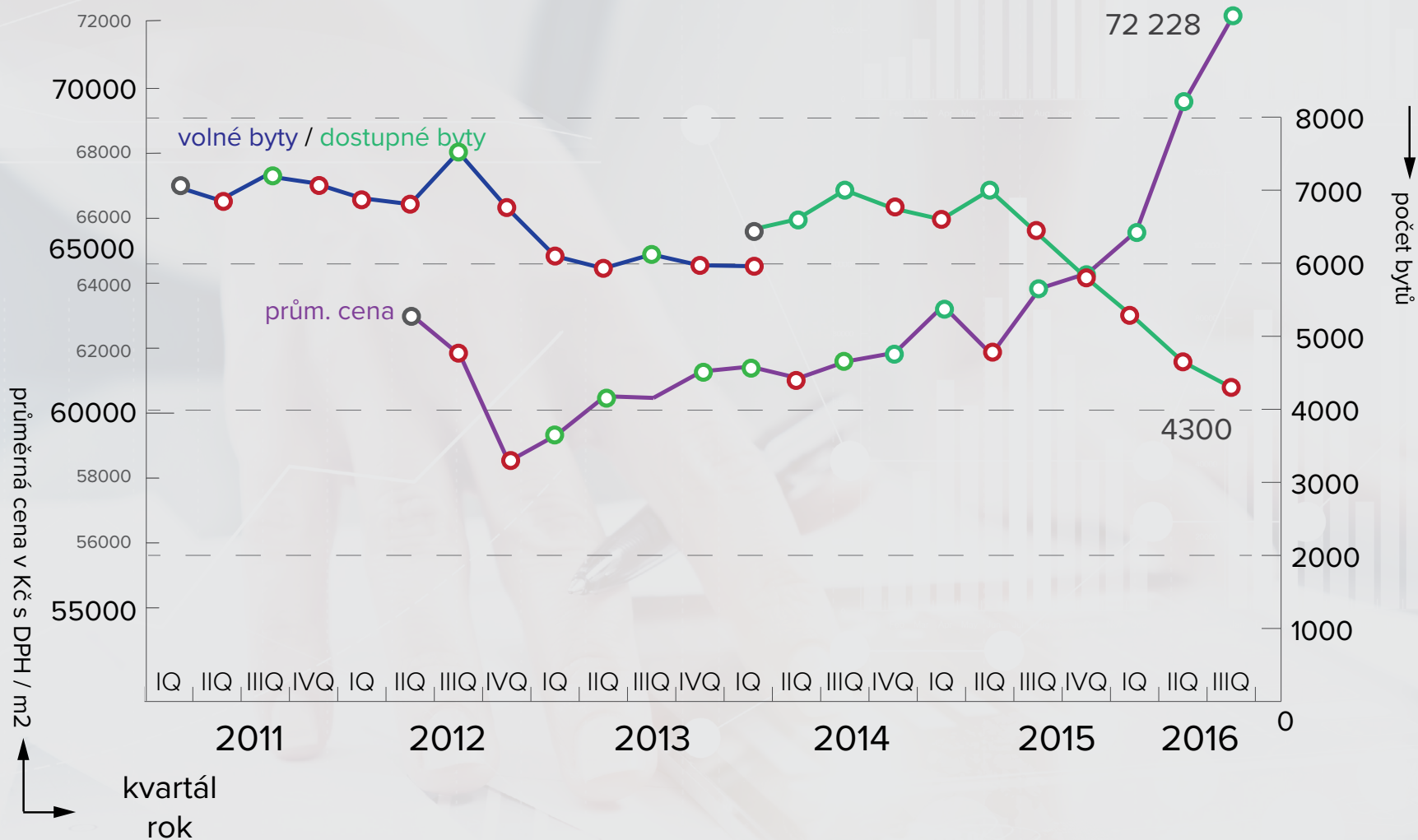
zdroj: Trigema (2011 - 2013);
 Trigema, Skanska, Ekospol (2014 - 2015)
 Trigema, Skanska, Central Group, verifikace IPR (2016)



**„Zásoba dostupných bytů se zužuje
15 měsíců v řadě.“**

Propad je již třetinový.“

GRAF | VÝVOJ NABÍDKY DOSTUPNÝCH NOVÝCH BYTŮ V PRAZE 2011 - 2016

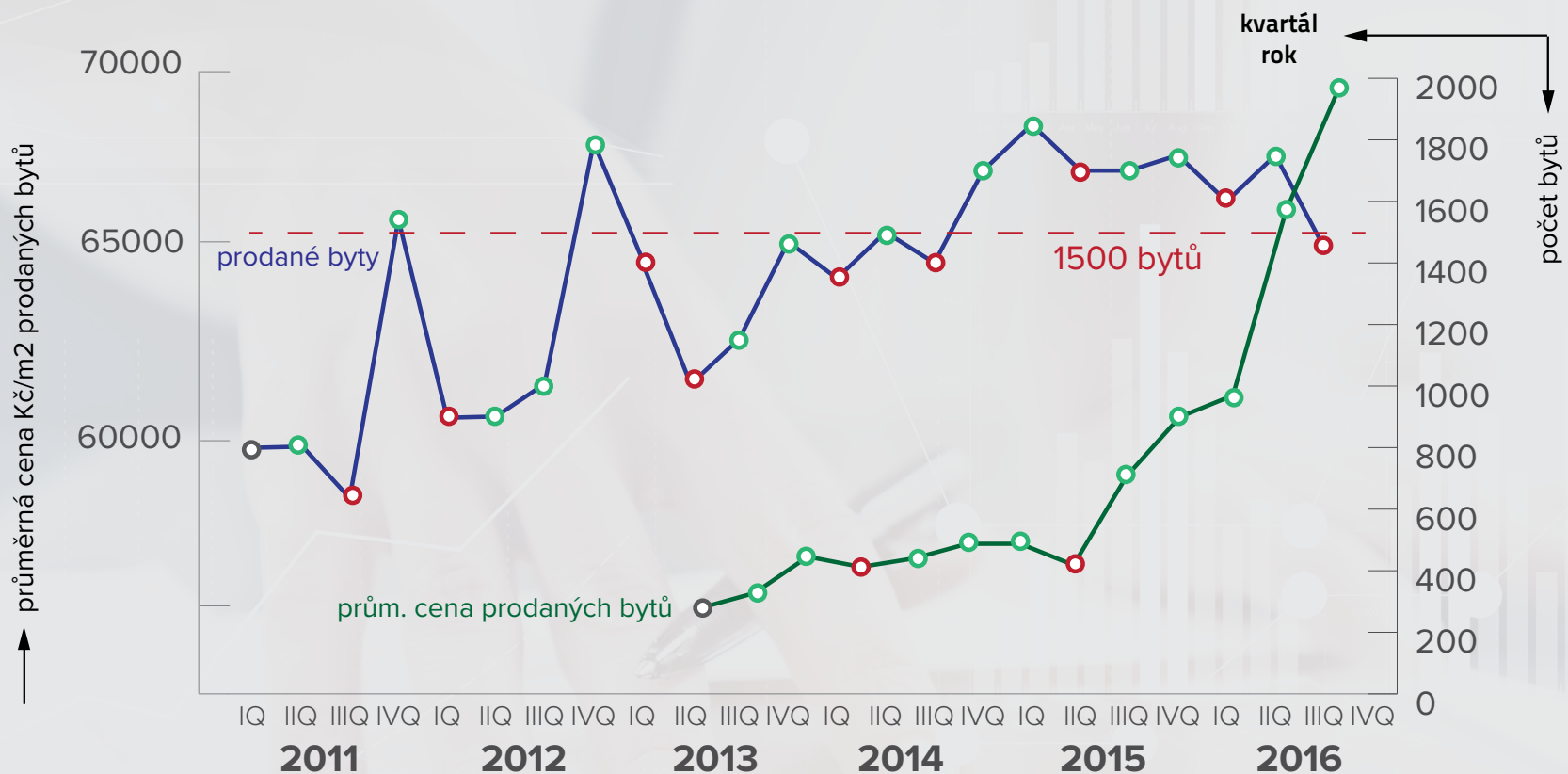


zdroj: Trigema (2011 - 2013);
 Trigema, Skanska, Ekospol (2014 - 2015)
 Trigema, Skanska, Central Group, verifikace IPR (2016)



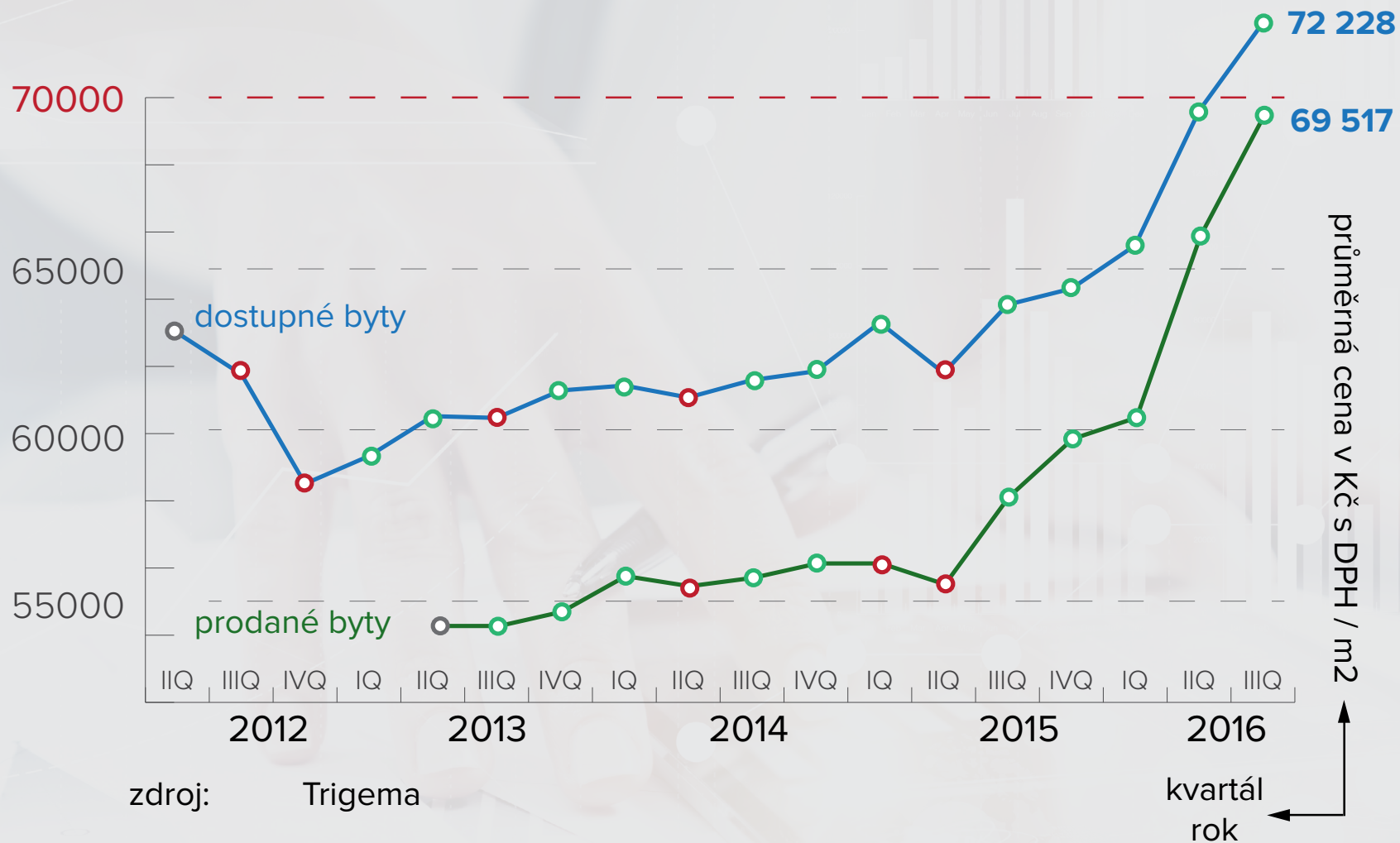
„Klíčovým obdobím, ve kterém se změnily přirozené vývoje trhu je podzim 2015.“

GRAF | VÝVOJ PRODEJŮ NOVÝCH BYTŮ V PRAZE 2011 - 2016



zdroj: Trigema (2011 - 2013),
Trigema, Ekospol, Skanska (2014 - 2015)
Trigema, Skanska, Central Group pod záštitou IPR (2016)

GRAF | VÝVOJ PRŮMĚRNÝCH CEN NOVÝCH BYTŮ V PRAZE 2012 - 2016

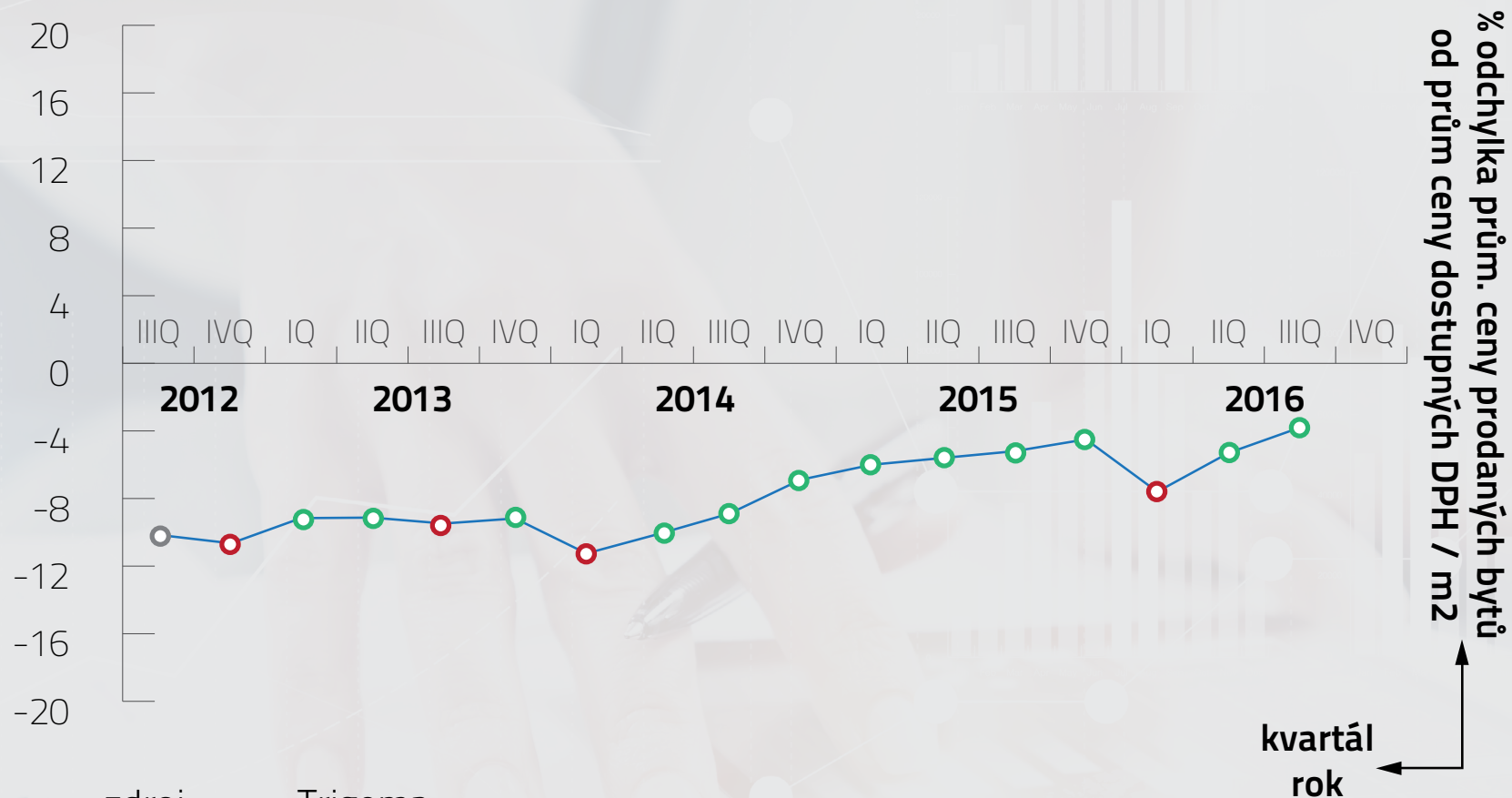




„Od 3Q 2015 s sebou průměrná cena dostupných bytů vytahuje také průměrnou cenu prodaných bytů.

Důvodem je mimo jiné také o 33 % dostupných bytů méně na trhu .

GRAF | VÝVOJ ODCHYLKY CEN DOSTUPNÝCH A PRODANÝCH BYTŮ V PRAZE 2012 - 2016



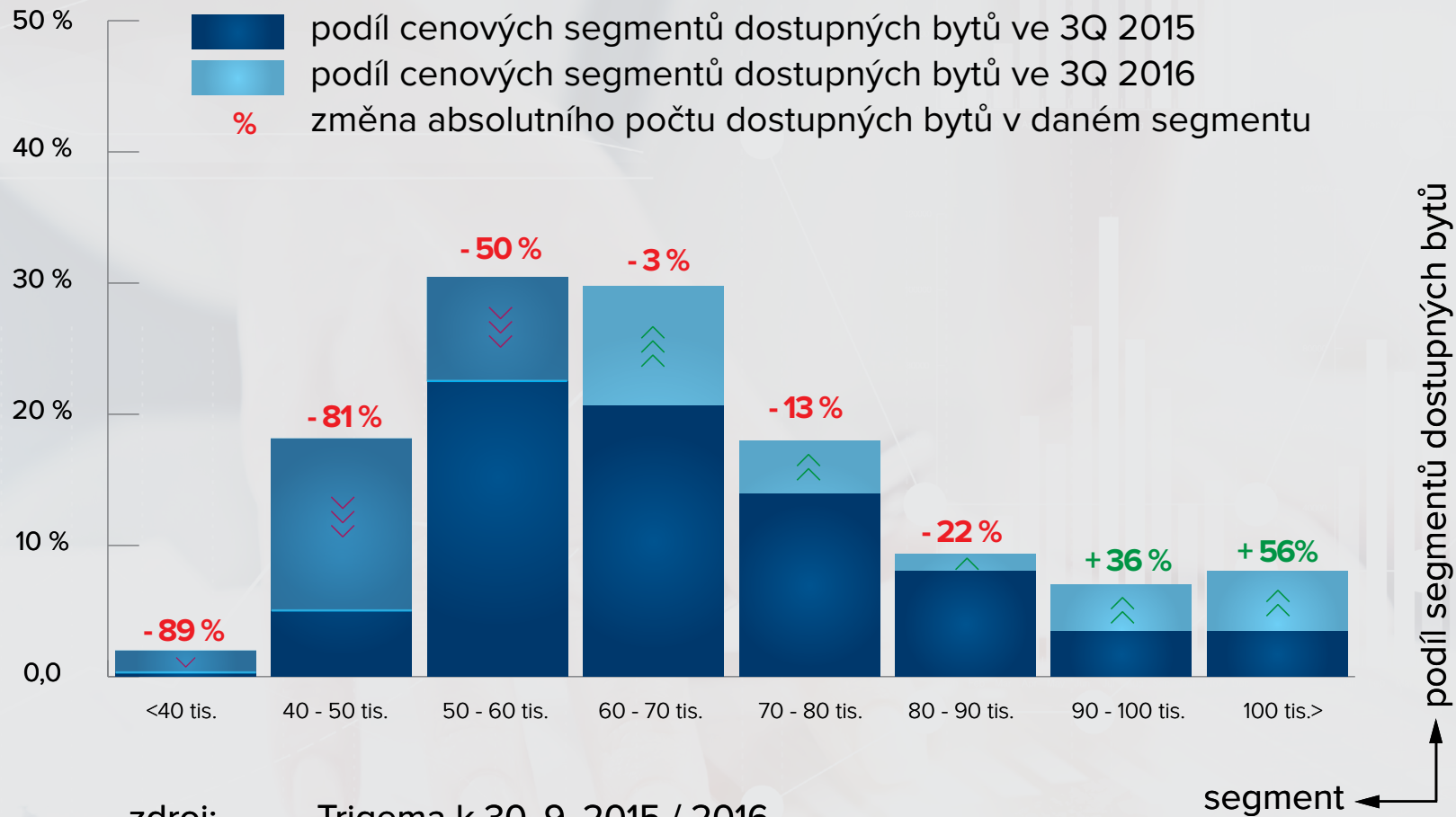
zdroj: Trigema
 poznámka: podíl průměrné ceny prodaných bytů a dostupných bytů



„V přirozeném vývoji se odchylka průměrné ceny prodaných a dostupných bytů pohybovala na úrovni 10 %.

V současné době se obě ceny přiblížily na rozdíl necelých 4 %.“

GRAF | ZMĚNA SEGMENTACE 2015 - 2016

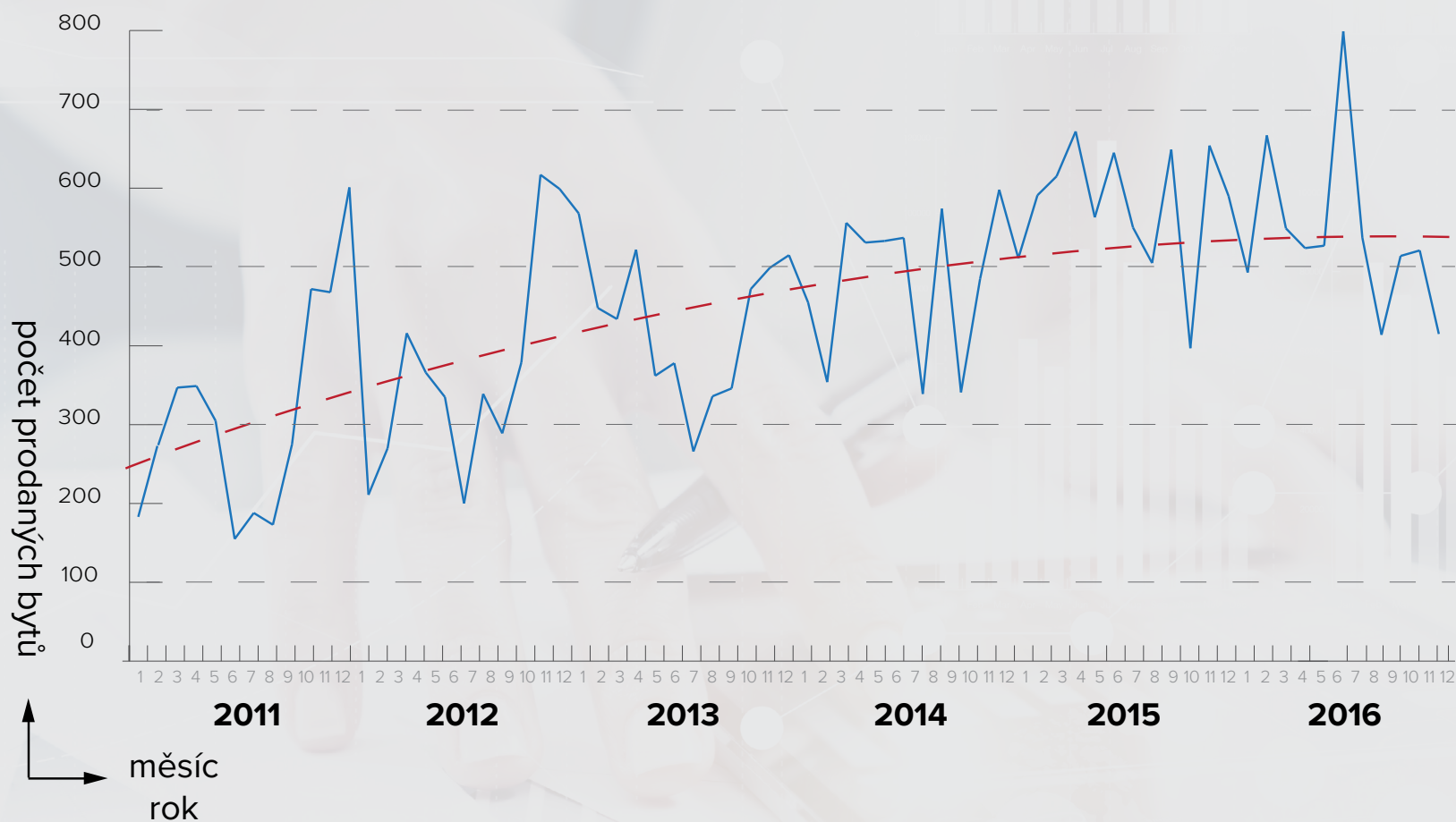




„Kromě dvou nejluxusnějších segmentů došlo v posledním roce k poklesu.“

Nejvíce klesaly segmenty pod průměrnou cenou.“

GRAF | VÝVOJ MĚSÍČNÍCH PRODEJŮ NOVÝCH BYTŮ V PRAZE 2011 - 2016



zdroj: Trigema

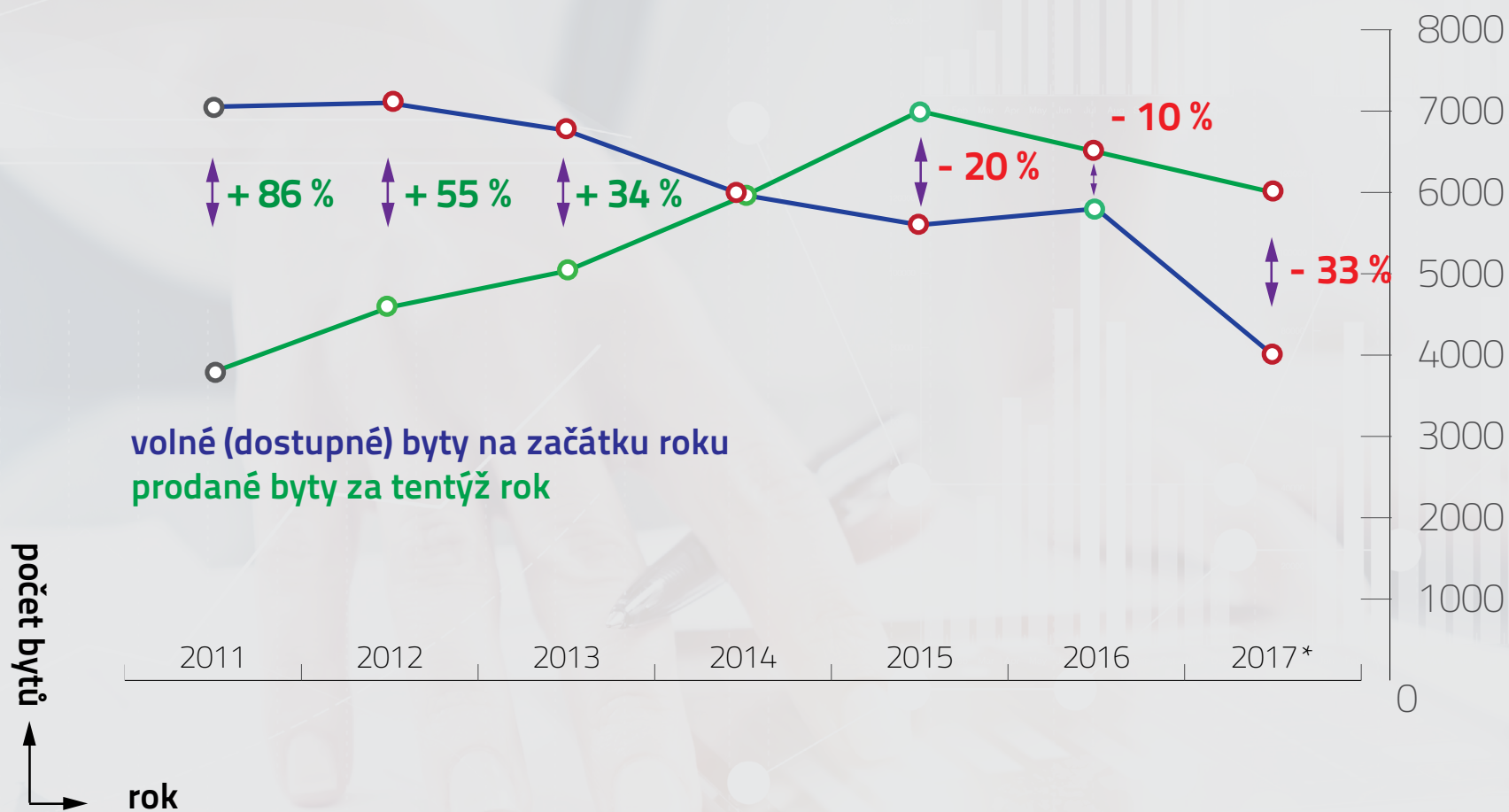


„V posledním období se měsíční prodeje pohybují pod trendovou křivkou.

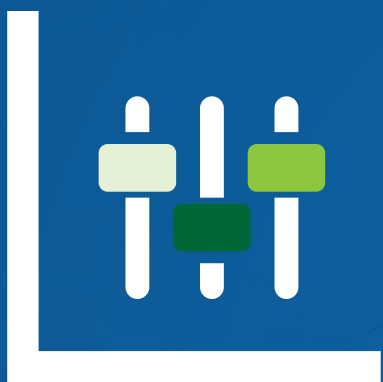
Je to předzvěst změny?“

Prodaný byt: Byt v projektu s právoplatným ÚR, na který byla uzavřena rezervační smlouva a složen rezervační poplatek alespoň 50.000 Kč.

GRAF | VÝVOJ ROČNÍ ZÁSOBY A PRODEJŮ BYTŮ V DANÉM ROCE 2011 - 2017



zdroj: Trigema (2011 - 2013); Trigema, Skanska, Ekospol (2014 - 2015)
Trigema, Skanska, Central Group, verifikace IPR (2016)



„Do roku 2014 na trhu panoval převis nabídky nad poptávkou.

Vyrovnaným rokem se zdál být rok 2014, kdy na začátku roku bylo 6000 dostupných bytů.

V roce 2014 se prodalo 5950 nových bytů.“



„Ze strategického plánu rozvoje hl. m. Prahy vyplývá, že je do roku 2030 potřeba postavit 90 000 bytů pro 200 000 obyvatel.

Každý rok je potřeba prodat a postavit 6000 bytů.“



Pro dosažení cíle roční výstavby 6000 bytů:

Prodat 1500 bytů / čtvrtletí

Umožnit udržovat zásobu dostupných bytů minimálně na úrovni 6000 bytů

Cenu prodaných bytů je vhodné udržovat v rozmezí 60 000 až 65 000 Kč s DPH

Průměrná cena dostupných bytů by tedy neměla přesáhnout 70 000 Kč s DPH



Závěr

Nezmění-li se stávající přístup založený na zdlouhavém povolování nových developerských projektů, nedojde k naplnění cílů strategického plánu rozvoje hl. m. Prahy.

Děkuji za pozornost.

MARCEL SOURAL

Předseda představenstva Trigema a.s.



soural@trigema.cz



[@SouralMarcel](https://twitter.com/SouralMarcel)



blog.trigema.cz