


Ceny bytov v Bratislave sú mimo reality (rozhovor)

So šéfom dražobnej firmy o trhu s nehnuteľnosťami.

 7. júl 2020 o 9:00 [TOMÁŠ VAŠUTA](#)



Peter Vetrák, majiteľ dražobnej spoločnosti U9. (Zdroj: SME - Marko Erd)

Ak sa niekto môže tešiť z príchodu krízy, tak sú to dražobné spoločnosti. Pre finančné problémy končia v dražbách ročne stovky nehnuteľnosti. Kríza tento problém ešte zvýrazní.

O vplyve krízy na dražby a ceny nehnuteľností, ale aj o špekulantoch, ktorí sú s dražbami dlhodobo spojení, sa INDEX rozpráva s Petrom Vetrákom, konateľom najväčšej dražobnej spoločnosti na Slovensku U9 (donedávna Dražobnej spoločnosti).

V rozhovore sa dočítate:

- Ako dražobná spoločnosť prežila zastavenie dražieb počas pandémie
- Ako Peter Vetrák vnímal dražbu bytu, v ktorom býval expremiér Robert Fico
- Do akej miery ovplyvní kríza trh s dražbami
- V čom bude táto kríza iná
- Či sa na trhu dočkáme zlacňovania nehnuteľností

Keď sme si dohadovali rozhovor, ešte ste boli šéfom Dražobnej spoločnosti. Dnes to už neplatí. Prečo ste sa premenovali na U9?

V jednom momente sme si uvedomili, že naše portfólio služieb je oveľa širšie ako len organizácia dražieb a rovnako naše skúsenosti už presahujú rámec bežných realitných kancelárií. Povedali sme si, že sa musíme profilovať inak ako zvyšok trhu a tým sa aj odlíšiť od konkurencie.

Prečo práve U9?

Na pôvodný názov sme boli hrdí, ale stratil odlišovaciu schopnosť. Dlho sme rozmýšľali, čo by nás vystihovalo. Tak sme si vymysleli prešmyčku, ktorá sa skladá z anglického UNITED (U9), čo vystihuje spojenie viacerých činností

Urýchlila to koronakríza?

Ani nie. V hlave sme to mali možno jeden či dva roky. Krízu sme vnímali ako vhodné obdobie celú zmenu odkomunikovať ako niečo nové, ako môžeme začať nanovo.

Pre pandémiu ste museli úplne zastaviť dražby. Čo to pre vás znamenalo?

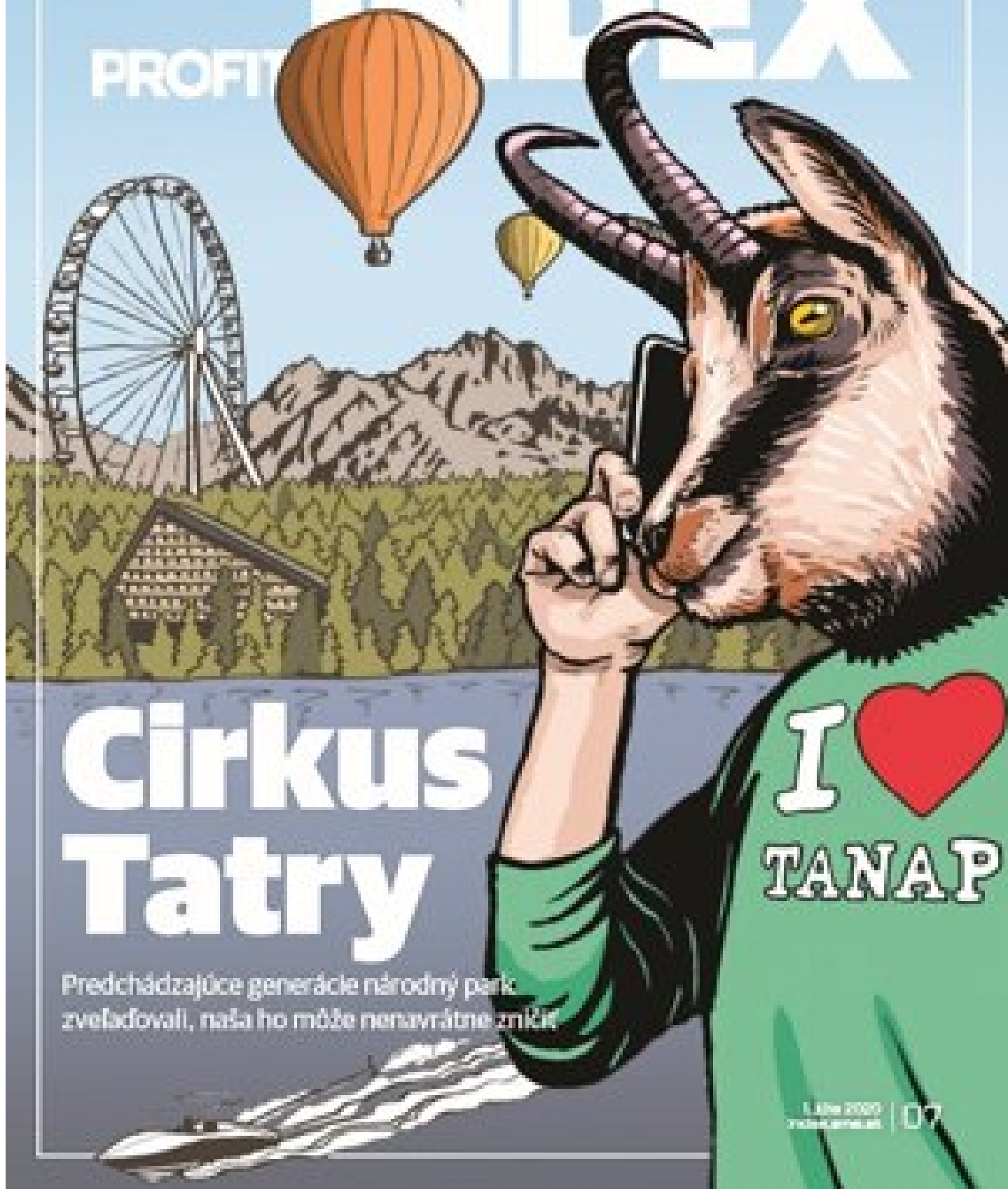
Plne sme to chápali ako spoločenskú nevyhnutnosť. Chápali sme, že zásah do spoločnosti je taký výrazný, že zastaviť dražby je to najmenej. Aj preto sme zastavenie, o ktorom bolo zrejmé, že je len dočasné, nevnímali extrémne negatívne.

Negatívne by to bolo vtedy, ak by to prechodné obdobie bolo priveľmi dlhé, pretože sme ekonomický subjekt ako každý iný a vieme, obrazne povedané, fungovať až do vyčerpania zásob.

Ako začať podnikat? • Musk na Marse • Vlastný McDonald's

INDEX

PROFIT



Cirkus Tatry

Predchádzajúce generácie národný park zveličovali, naša ho môže nenávratne zničiť.

1. apríl 2020 | 07

Prebiehali úvahy o tom, že dražby môžu byť zastavené až do konca roka. Bolo by to ohrozujúce?

Ak hovorím za nás, do konca roka by sme to s určitými škrtmi ekonomicky zvládli. Bez nich by to však nešlo.

Prepúšťali ste?

Žiaľ, museli sme aj prepúšťať, prípadne sme pristúpili k skráteniu pracovného času. Potreba opatrení bola daná aj tým, že naša činnosť bola obmedzená na sto percent a nebolo možné stav zvládnuť bez redukcie nákladov. Našťastie, máme dobrý kolektív, ktorý sa k tomu postavil veľmi lojálne a U9 podporil.

Od júna sa dražby rozbehli. Aká je situácia na trhu?

Paradoxne, nevidujeme veľmi negativistické nálady z hľadiska ochoty nakupovania. Práve naopak. Tým, že sme boli na určitý čas „vypnutí“, tak ľudia, ktorí nakupujú na dražbách ako špecifickom segmente trhu, tiež čakali na to, kedy sa dražby rozbehnú. Dnes cítime oživenie a chuť nakupovať.

Špekulanti na dražbách

Kto sú kupujúci?

Špecifickým účastníkom je buď osoba, alebo subjekt, ktorý má dostatok vlastných prostriedkov na to, aby zaplatil celú sumu, za ktorú sa nehnuteľnosť v dražbe predáva.

Platí to, žiaľ, pre 99 percent dražieb. Trhovo je to veľmi obmedzujúce. V tomto smere by prospela zmena legislatívy, ktorá by umožnila alebo skôr podporila aj vstup štandardných financujúcich inštitúcií, ako sú banky.

Sú to skôr špekulanti alebo zástupcovia realitných kancelárií, ktorí majú hotovosť na to, aby dokázali nehnuteľnosť hneď vyplatiť?

Áno, ale neberme to úplne pejoratívne. Motivácia je čisto obchodná. Časť kupujúcich to vníma ako dobrú príležitosť, ako kúpiť niečo za cenu, ktorá je nižšia ako trhovú, zhodnotiť to a následne so ziskom predať - a to všetko v súlade so zákonom. Existuje však aj skupina subjektov, pre ktoré je aj označenie špekulanti príliš vznešené.

Čo sú to za subjekty?

Na trhu dnes neexistuje finančný produkt, ktorý by umožnil väčšiemu rozsahu záujemcov zúčastniť sa na dražbe, čo by segmentu dražieb výrazne pomohlo a tiež odradilo od účasti práve negatívne vnímané subjekty, ktoré v skutočnosti súťažiť na dražbe nechcú a skôr odrádzajú normálnych záujemcov.

Pritom by stačil jednoduchý koncept postavený na možnosti externého financovania. Napríklad záujemca by mal 30 percent z hodnoty nehnuteľnosti a zvyšok by dofinancovala banka.

Som si istý, že v spojení so správnymi legislatívnymi úpravami by takéto opatrenia spravili s dražbami „malý“ zázrak, ktorý by bol pozitívne vnímaný aj zo strany spotrebiteľov a veriteľov.

Už vlani chcelo ministerstvo spravodlivosti legislatívne meniť pravidlá organizovania dražieb. Dá sa nejako zabrániť, aby dražby neboli doménou špekulantov?

Zabrániť účasti na dražbe nemožno nikomu, ak spĺňa podmienky. Skôr by pomohli opatrenia, ktoré by smerovali k väčšiemu otvoreniu dražieb čo najširšej verejnosti. Dnes však kroky ministerstva spravodlivosti a celkovo vlády vnímame pozitívne.

Môžete to konkretizovať?

Napríklad v programovom vyhlásení je elektronizácia dražieb. Predstavuje jeden z najzásadnejších budúcich míľnikov, ktoré môžu dražby stransparentniť. Dúfajme, že diskusia s ministerstvom spravodlivosti bude založená na širšej odbornej platforme.

V minulosti to tak celkom nebolo a viditeľne chýbala skúsenosť s reálnou aplikačnou praxou. Elektronizácia, otvorenie dražieb alebo sprísnenie podmienok pre dražobníkov sú len časťou zmien. Za posledných 17 rokov sa nahromadilo mnoho aplikačných problémov, ktoré vyrieši buď len väčšia novela, alebo úplne nový zákon.



Peter Vetrák, šéf dražobnej spoločnosti U9. (zdroj: SME - Marko Erd)

V čom môžu byť elektronické dražby transparentnejšie?

Na to existuje jednoduché vysvetlenie. Elektronická dražba je anonymná. Nevidíte, kto robí podanie. Vidíte len anonymné číslo účastníka. Pri kamennej dražbe sa stretnete v jednej dražobnej miestnosti a tým, že okruh účastníkov sa veľmi nemení, navzájom sa poznáte. Tu treba povedať, že často vzniká tlak na cenu. Nie ten pozitívny, ktorý vedie k zvýšeniu predajnej ceny, ale taký, čo tlačí na jej zníženie. Elektronický formát tomu zabráni. Ale je to len jeden z prvkov, ktorý by mal zlepšiť transparentnosť prostredia.

Peter Vetrák (42)

- Vyštudoval Právnickú fakultu na Univerzite Komenského v Bratislave.
- V roku 2002 stál pri zrode Dražobnej spoločnosti, na ktorej čele stojí doteraz. V júni 2020 firma zmenila meno na U9.
- Počtom aj objemom transakcií ide o najväčšiu dražobnú spoločnosť na Slovensku.
- Peter Vetrák je tiež zakladajúcim partnerom právnickej kancelárie Staněk Vetrák & Partneri.

Ktoré sú ďalšie?

Napríklad podstatne väčší rozsah inzercie. Princíp transparentnosti ide ruka v ruke s väčšou publicitou.

Alebo napríklad štát už dlhodobo pri predajoch svojho majetku funguje na elektronických aukciách. Skúste si spomenúť, kedy ste videli nejaký inzerát na predaj majetku štátu? Pravdepodobne ste žiadny nikdy nevideli.

Nie, nespomíname si.

A o tom to je. Štát si nemôže povedať, že je dostatočne transparentný len preto, že má elektronické aukcie na predaj majetku. Ani my to takto nechceme.

Sú to spojené nádoby. Na jednej strane musia byť prísne pravidlá na predaj majetku, na druhej strane zasa dostatočne veľká inzercia, aby prilákala čo najväčší počet záujemcov.

Nepochopiteľná dražba Ficovho bytu

Paralelou môže byť aj dražba bytu v komplexe Bonaparte, v ktorom býval expremiér Robert Fico. Správkyňa nechcela dovoliť novinárom, aby z neho robili fotografie. Je to štandardné?

Pre mňa je to nepochopiteľné. Keď chcete niečo predať, tak je alfou a omegou, aby ste to prezentovali čo najlepšie. Ak má niečo takú prirodzenú a bezplatnú publicitu ako tento byt, tak si ani nemožno predstaviť nič lepšie. Váš náklad na inzerciu je nulový, ale účinok vo vzťahu k osloveniu možného okruhu záujemcov je ohromujúci.

Štát si nemôže povedať, že je dostatočne transparentný len preto, že má elektronické aukcie na predaj majetku.

Čo hovoríte na byt, v ktorom býval Fico?

Je to Staré Mesto (centrálne mestská časť Bratislavy, pozn. red.), kvalitná stavba ako celok, a to nehovorím len o byte, ale o celom objekte. Developer si dal záležať, aby to bol prémiový segment. Je to veľkometrážny, dobre orientovaný byt a podľa mňa si svojho kupujúceho nájde.

Aj keď pochybujem, že najlepší kupujúci by mal byť zo Slovenska. Na strane správcu by som sa orientoval skôr na zahraničné trhy a hľadal majiteľa, ktorému nebude prekážať minulosť tohto luxusného bytu.

Dá sa v podobných prípadoch niečo robiť, aby bol predaj viditeľnejší?

Musí to byť upravené legislatívne. Ak má nová vláda vážny záujem správať sa transparentnejšie a nepredávať majetok štátu pod trhové ceny, jednou z kľúčových zmien bude vyššia publicita predajov alebo aj zapojenie dražobníkov do tohto procesu, u ktorých sú prvky zvýšenej inzercie bežné a ich snaha predáť čo najdrahšie je prirodzená z dôvodu percentuálnej odmeny.

Štátnemu úradníkovi je to v podstate jedno, za koľko sa to predá. Ceny pri štátnom majetku môžu pritom padať výraznejšie ako pri dobrovoľných dražbách. Aj preto nenájdete inzeráty, ktoré by sa snažili osloviť čo najširšie publikum.

Vplyv krízy na dražobný biznis

Príchod krízy vás z hľadiska biznisu zrejme potešil.

(úsmev)

Viete, na čo narážam?

Viem. Je to prvotná optika, že by sme sa mali tešiť. Máme však už skúsenosť z prvej krízy, ktorá nám síce priniesla viac prípadov, ale zároveň ubrala spomedzi kupujúcich. Veľmi sa obávame, že dôsledkom dnešnej krízy môže byť a asi aj bude kríza spotreby, dopytu.

A tá dopadne silnejšie aj na dlhodobé statky, ktorými sú aj nehnuteľnosti. V kríze sú takéto statky na poslednom mieste. Lebo najprv uvažujete nad naplnením základných životných potrieb, ako sú potraviny a lieky. **Nákup** nehnuteľnosti bude až ďaleko za vyriešením každodenných problémov obyčajného človeka.

Čiže sa môže utlmiť záujem o kúpu bytov?

Toho sa obávame najmä v regiónoch mimo Bratislavy, teda v menších mestách a obciach. Síce môže prísť veľa prípadov, ale počet kupujúcich môže poklesnúť. Preto treba upraviť vopred legislatívu tak, aby nedošlo k rozpredajom za nízke ceny.

Neznamená to určiť prísnejšie spodné limity, ale podporiť štandardné financujúce subjekty, aby vstúpili do sektora dražieb, zaviesť dôslednú elektronizáciu, posilniť postavenie právnej istoty vydražiteľa.

Treba sa pozrieť aj na to, čo posledné roky ťahalo realitný sektor. Boli to nízke úroky a veľké množstvo likvidity bánk, ktoré tak ako nikdy predtým poskytli obrovské množstvo

úverov. Ak by bola takáto podpora aj pri dražbách, my sa cenami priblížime aj bežným predajom, čo treba vnímať pozitívne z viacerých pohľadov, pretože to pomôže nielen veriteľom a finančnému trhu, ale aj samotným dlžníkom.

Ak teda nedôjde k zmene, budú byty v dražbách ešte lacnejšie?

My sme boli vždy lacnejší a bolo by zlé, ak by sme boli ešte lacnejší.

Pre koho by to bolo zlé? Pre obyčajného kupujúceho určite nie.

Bolo by to zle pre veriteľov, dlžníkov aj pre celý finančný trh. Pretože čím lacnejšie sa nehnuteľnosť predá, tým menej sa ukrojí zo záväzku dlžníka a tým nižšie bude uspokojenie veriteľa.

O odklad splátok požiadalo k začiatku júna 150-tisíc domácností. Ako sa na to z biznisového pohľadu pozeráte?

Zatiaľ to vnímame len ako veľké číslo a nepremietame si to do biznisových prognóz. Komunikujeme s financujúcimi inštitúciami a platí, že predaj nehnuteľnosti cez dražbu bude absolútne posledný krok. Vždy to tak bolo, len verejnosť to tak nevníma.

Ak by sa na trh malo dostať také množstvo nesplácaných úverov, tak by to bol celospoločenský problém. Bol by to problém nielen pre dlžníkov, ale aj pre banky. Dlhodobovo však platí, že do dražby sa dostane len „najhorší“ prípad, keď už nie je možné nájsť iné akceptovateľné riešenie.

Kto pred krízou najčastejšie prichádzal o nehnuteľnosť?

Môžeme to rozdeliť na korporátny segment a fyzické osoby. V rámci korporátneho segmentu je to napríklad zlyhanie podnikateľského zámeru, konkurenčný boj, ale, žiaľ, aj nekalý úmysel pri poskytovaní úveru.

Pri fyzických osobách sú dôvody rôznorodejšie. Niekde to môže byť strata príjmu, inde zasa zmena rodinných pomerov, napríklad rozvod. Častý je aj prípad úverového podvodu, keď nehnuteľnosť išla do dražby prakticky hneď pre úplnú absenciu splácania po poskytnutí úveru.

Dlžník chcel získať úver, ktorý bol vo vyššej hodnote ako nehnuteľnosť a následne vôbec nesplácal. Takéto prípady sú, žiaľ, najproblémovjšie a špekulatívni dlžníci vedia využiť všetky nedostatky súčasnej úpravy.



Peter Vetrák, majiteľ dražobnej spoločnosti U9. (zdroj: SME - Marko Erd)

Ktorý segment bude mať v tejto kríze problémy ako prvý?

Kríza vždy zasiahne najprv korporátny segment. Podniky pristúpia k prepúšťaniu a pri prepúšťaní je už len krôčik k problémom fyzických osôb. V retailovom segmente to bude určite skupina luxusnejších nehnuteľností, ktoré sa nakupujú v čase rastu.

Bude súčasná kríza iná ako tá, ktorú sme zažili pred desiatimi rokmi?

Na to je veľa názorov, ktoré som už aj prestal čítať. Každý názor bol v nejakej časti podľa mňa správny. Zjednodušene, v marci nás zasiahlo niečo neočakávané, čo zastavilo dobre rozbehnutý stroj.

Teraz sa ten stroj musíme snažiť znova naštartovať, a nie každému sa to podarí. U ľudí dnes síce prevláda skepsa, ale to myslenie sa nezmenilo. Verím preto, že spotrebiteľské nálady sa v určitom momente vrátia. Nebude to otázka mesiacov, možno to potrvá v optimistickom variante rok, možno dva roky.

Luxus bude lacnejší

Keď porovnáte situáciu pred marcom a teraz, posielajú banky do dražby viac nehnuteľností?

Dnes nechodia nové prípady, pretože ministerstvo spravodlivosti postavilo dve bariéry ochrany. Na jednej strane ochránilo fyzické osoby odkladom splátok, na druhej strane zriadilo inštitút dočasnej ochrany pre podnikateľov. Zjednodušene, všetko, čo súvisí s Covidom-19, je dnes takmer do konca roka chránené.

Asi sa zhodneme, že dosahy krízy pocíti trh až v budúcom roku.

Áno. V súčasnosti sa fyzické aj právnické osoby opierajú o podporu štátu. Tá pomaly dobieha. Problémy sa začnú najskôr u podnikateľov, ktorí si na konci dňa spočítajú straty a možnosti reštartu a budú musieť pristúpiť k ďalším škrtom alebo dokonca k ukončeniu podnikania. To sa prejaví v prepúšťaní, ktoré sa dotkne najmä fyzických osôb, následne aj spotreby a pri ekonomickom kolobehu tým aj iných podnikateľov.

Vy sa na toto obdobie špeciálne pripravujete?

Chceme posilniť regionálne zastúpenie, to sme však mali v pláne dlhodobo. Kým iní budú prepúšťať, my budeme asi naberať ľudí, aby sme vedeli spracovať viac prípadov rýchlejšie a kvalitnejšie. Pôjde o skúsených realitných agentov, právnikov či správcov.

Chcete pôsobiť aj na klasickom realitnom trhu?

Na realitnom trhu už pôsobíme, veď je za nami napríklad realitná transakcia minulého roka - predaj rozsiahleho portfólia bankových budov po celom Slovensku.

Nie je dôležité, či nehnuteľnosť predáte cez dražbu, alebo prostredníctvom klasickej zmluvy, alebo cez online aukciu. Proces vždy zahŕňa hľadanie záujemcu, marketing až po podpis zmluvy alebo dražbu, ktorá je len vyvrcholením identických aktivít.

Keď sa pozrieme na objem obchodov iných realitných kancelárií, tak nikto sa asi k našim takmer 300 miliónom ani nepriblížil. Pričom nejde o číslo založené na malom množstve veľkých realitných transakcií, ale na obrovskom množstve speňažených nehnuteľností.

Ale asi to budú komerčné nehnuteľnosti?

Komerčné budú gro, ale chceme sa orientovať aj na rezidenčné prémiové nehnuteľnosti, pretože v ostatných segmentoch je trh presaturovaný realitnými kancelármi.

Ako sa pozeráte na ceny bývania?

Bratislava sa mi vždy zdala mimo reality. Nevidel som dôvod, aby v nej boli také vysoké ceny ako v iných metropolách. Nerozumel som tomu a mám dojem, že sa pod to podpisuje aj slovenská mentalita. Ceny nezodpovedajú ani produktivite, ani mzdám.

Čiže očakávate pokles cien.

S poklesom cien bude prvý na rade luxusný segment. Tak ako to bolo aj v roku 2009. Čiže projekty v Bratislave, kde je cena nad 3 200 eur bez DPH za štvorcový meter, budú mať problémy.

Naopak, pri strednom segmente, kde sú ceny medzi 2 500 až 3 200 eur za štvorcový meter neočakávam žiadne zmeny. Dopyt v Bratislave je vysoký a nespomalí sa. Iné regióny to budú mať ťažšie.

Tento text ste mohli čítať vďaka tomu, že platíte za obsah. Vážime si to.