



Cenová mapa v praxi

Tématem kulatého stolu Hospodářských novin byla cenová mapa jako nástroj pro zjištění skutečné prodejní ceny nemovitostí a získání detailních informací o trhu bydlení. O praktických zkušenostech a potenciálu webové aplikace debatovali (zleva): šéf poradenské firmy Hyposervis Milan Roček, advokát z Ambruz & Dark Deloitte Legal Martin Bohuslav, ředitel odboru nemovitostí v Hypoteční bance Petr Němeček, znalec Jan Konta, makléř realitní kanceláře Re/Max Daniel Kotula, Miroslav Linhart z firmy Deloitte a moderátor debaty Martin Jašminský, který je šéfredaktorem HN. Foto: HN – Lukáš Bíba

JAKÁ JE REÁLNÁ CENA BYTU? STAČÍ NĚKOLIK KLIKNUTÍ MYŠÍ

WEBOVÁ APLIKACE LIDEM UKÁŽE, ZA KOLIK SE SKUTEČNĚ PRODÁVAJÍ BYTY A DOMY. PRACUJE TOTIŽ S ÚDAJI Z KUPNÍCH SMLUV ULOŽENÝCH V KATASTRU.

Martina Marečková
martina.mareckova@economia.cz

Více než jeden a čtvrt milionu nemovitostí určených k bydlení – bytů či rodinných domů – už v databázi cenovamapa.org je a další tisíce každé čtvrtletí přibývají. Když se jakákoli z těchto nemovitostí prodá, odborník nebo laik snadno zjistí za kolik. Data pocházejí z údajů v kupních smlouvách na katastru nemovitostí. Zmíněná webová aplikace se v únoru představila v nové verzi a odborníci si pochvalují její praktické využití. O jejích výhodách a možnostech zdokonalení debatovali účastníci kulatého stolu, který pořádaly Hospodářské noviny ve spolupráci s Deloitte Academy.

Běžní lidé se při určování ceny bytu nebo domu orientují podle inzerátů, které ale bývají spíše přáním prodávajících než skutečností. Banky, realitní kanceláře a další odborníci si postupně vytvářejí své vlastní databáze transakčních cen, ale ty jsou omezeny jen na prodeje nemovitostí, na kterých sami pracovali. „Jediný zdroj, kde lze získat informace o konkrétní transakci, je katastr nemovitostí a dnes cenovamapa.org,“ uvedl Petr Němeček, ředitel odboru nemovitostí v Hypoteční bance.

Důvěryhodný zdroj pro prodávající

Nový nástroj pro zjištění skutečné ceny nemovitosti ve vybrané lokalitě začali využívat i realitní makléři. „Donedávna nebyla k dispozici data k tomu, aby člověk mohl udělat relevantní cenovou analýzu,“ uvedl makléř realitní kanceláře Re/Max Center Daniel Kotula. Větší síť realitních kanceláří, jako je Re/Max, podle něj začaly sbírat údaje o prodejních cenách nemovitostí samy od sebe. Když k nim tedy přišel makléř bytu s tím, že jej chce prodat, makléř mu řekl, že za poslední rok jeho realitní kancelář prodala ve stejné lokalitě několik srovnatelných bytů, a podle toho určil cenu nemovitosti.

„Bohužel prodávající byli zpravidla většinou mírně skeptičtí vůči datům realitních kanceláří,“ řekl Kotula. Lidé se podle něj obávali toho, že je bude makléř tlačit do nižší ceny než tržní s cílem rychle prodat a dostat svou provizi. Další možností pro ověření skutečných cen je katastr nemovitostí. „Ten ale většina realitních makléřů nevyužívá, protože získat z něj informace je velmi pracné a stojí to nějaké peníze,“ pokračuje Kotula.

Nyní mohou realitní kanceláře klientům předkládat jednak vlastní údaje o prodaných bytech, dále data z cenové mapy a jako doplňkový zdroj mohou posloužit nabídkové ceny bytů z realitních portálů. „S takovou analýzou může prodávající velmi těžko říct, že je cena nemovitosti zásadně odlišná, protože je opřena o tři zdroje,“ uvedl Kotula.

Velká část realitních kanceláří ale podle něj stále pracuje pouze s nabídkovými cenami, „které jsou na-prosto nedostatečné a jsou v mnohých případech o 10 i 20 procent vyšší než tržní“. Když se však makléři naučí vytvářet vlastní databázi a k tomu využívat cenovou mapu, potom se trh pročístí a nabídky budou reálnější, než jsou nyní, soudí makléř.

Databázi mohou využít také například investoři do nemovitostí. „Z cenové mapy si můžete každý rok, prakticky každý kvartál zjistit, jak se vám investice v čase zhodnocuje,“ uvedl ředitel oddělení nemovitostí a stavebnictví v poradenské společnosti Deloitte Miroslav Linhart. Jinými slovy, i drobný investor si za necelou stokorunu vyjede z databáze jednoduchý report, z něhož uvidí, za kolik se v dané lokalitě prodávají byty srovnatelné s tím jeho.

Kotula z Re/Maxu vidí další přínos pro realitní kanceláře. Tím, že se dá z cenové mapy zjistit, v kterých lokalitách se prodávají byty více a v kterých méně, tomu může firma přizpůsobit svůj marketing.

Mapa napoví, co je v kurzu

Cenová mapa může být i jakýmsi indikátorem trendů, uvedl její spoluautor Milan Roček, jenž je zároveň šéfem poradenské firmy Hyposervis. Lze z ní totiž snadno vysledovat, ve kterých lokalitách se byty prodávají více nebo naopak méně, jaká je jejich nejčastější velikost, ale také například to, zda se trh nepřežívá. Roček v této souvislosti připomněl, že v letech 2007 a 2008 došlo k tomu, že se nemovitosti často prodaly za vyšší ceny, než za kolik se nabýzely, protože bylo více zájemců. Naopak v letech 2009 a 2010 se trend obrátil a řada kupujících si vyjednála slevu.

Jak je ale známo, každá nemovitost je unikátní a ve webové aplikaci není všechno. Nelze z ní zjistit, v jakém stavu prodávána nemovitost byla. Tedy jestli měl byt v paneláku původní umakartové jádro a dům je nezateplený, nebo zda je naopak po kompletní rekonstrukci. Samostatnou kapitolou je vybavení bytu – od vestavěných linek až po spotřebiče. U rodinného domu má zase vliv na cenu velikost pozemku. „Chybí nám tam parametry nemovitosti, na tom jsme se shodli o odhadci a makléři,“ podotkl Němeček z Hypoteční banky. „Ideální cenová mapa má mít tři

Deloitte Academy

Co je cenovamapa.org

Cenová mapa prodejních cen je webová aplikace. Jsou v ní údaje o více než 1,25 milionu rezidenčních nemovitostí a z nich lze téměř u 130 tisíc zjistit ceny. Nikoli však ceny inzerované, ale ceny, za které se byty a rodinné domy skutečně prodaly. Údaje v databázi totiž pocházejí z kupních cen, které chodí na katastr nemovitostí. V aplikaci jsou jak starší chlové domy, tak paneláky a novostavby. V červenci v ní budou veškerá krajská města. Databáze se co čtvrt roku rozšiřuje. Za projektem stojí Milan Roček ze společnosti Hyposervis, jenž si jako poradenskou firmu přizval Deloitte.

P – poloha, cena a parametry,“ dodal Němeček s tím, že první dvě P cenová mapa má.

Úspora času

„Cenová mapa je obrovská kvalitní databáze. Jako znalec si nikdy takovou nevypracujete,“ uvedl znalec Jan Konta. „Již jsem ji několikrát využil, když jsem dělal pro soud rozvody,“ dodal Konta. Při dělení majetku je totiž klíčové stanovení ceny.

„Obrátil se na nás soud, abychom stanovili reálnou cenu konkrétní nemovitosti při sporu, který proběhl. A to právě proto, že soud neměl dost podkladů a znalci nebyli s to se shodnout na nabídkových cenách,“ doplnil šéf Hyposervisu Roček.

Konta si pochvaluje jednoduchost nástroje, kdy si stačí v databázi zadat adresu, a na mapě se zobrazí, v kterých domech se za vybrané období prodaly byty. Cenová mapa pomůže i v dalších životních situacích jako vypořádání dědictví, sepsování předmanželské smlouvy nebo třeba ocenění majetku dlužníka. V takové situaci si lidé rychle zjistí reálnou cenu nemovitosti.

Účastníci debaty se shodli, že cenovamapa.org je sice užitečný nástroj, ale úlohu realitních makléřů a odhadců ve složitých životních situacích zcela nezastoupí. „Role znalce je určitě nezastupitelná, argumentovat jen výkusem z cenové mapy bych si netroufl,“ řekl Martin Bohuslav, advokát ze společnosti Ambruz & Dark Deloitte Legal. Soudce by podle něj měl dostat vedle analýzy o vývoji transakčních cen také znalecký výklad. „Naším cílem rozhodně není nahradit znaleckou činnost. Cílem je vytvářet databázi a ulehčit trhu sběr dat,“ řekl Linhart. Laické veřejnosti mapa napoví, jaká je cenová úroveň nemovitosti ve vybrané lokalitě, pro odborníky je to rozsáhlá databáze, která jim šetří čas.

„Když jsem chtěl dříve udělat analýzu, potřeboval jsem na to týden,“ přiblížil Kotula. Jen zčásti informace z katastru nemovitostí vyžaduje návštěvu úřadů. „Teď mohu za dvě hodiny poslat prodávajícímu analýzu, a to ve kteroukoli hodinu nebo třeba v sobotu. Obrovsky to zjednoduší práci, jedním klikem, nemusí se nikam chodit, v tomhle smyslu je to naprosto nepochybnitelný přínos,“ zhodnotil Kotula. Podle něj i realitní kanceláře chtějí nabízet jen nemovitosti, které jsou správně oceněné, protože špatně oceněné nemovitosti neprodají a jsou pro ně ztráta času.

Miroslav Linhart, ředitel oddělení nemovitostí a stavebnictví ve společnosti Deloitte

Cenová mapa společností Hyposervis a Deloitte svléká developerské projekty do naha

Martina Marečková

martina.mareckova@economia.cz

Cena bytu nebo rodinného domu v inzerátu bývá nadšazená, což asi nikoho nepřekvapí. Zjistit, za jakou částku developer nebo soukromá osoba skutečně nemovitost prodala, je ale dnes mnohem snadnější.

Cenová mapa společností Hyposervis a Deloitte totiž pracuje s prodejními cenami. Odborníci ji využívají přes rok, od února si informace o cenách bytů může za poplatek snadno zjistit i laická veřejnost. Tato databáze však cílí hlavně na profesionály a její autoři ji hodlají neustále rozšiřovat a vylepšovat, říká Miroslav Linhart, ředitel oddělení nemovitostí a stavebnictví ve společnosti Deloitte.

HN: Jak vlastně vznikl nápad vytvořit mapu prodejních cen?

V roce 2009 jsme s Hyposervisem začali pracovat na rezidenční studii, abychom zjistili, co se na trhu v krizi začalo dít. Tehdy jsme si uvědomili, že neexistují relevantní informace o cenách bytů. Respektive ony jsou v katastru, ale to je jen evidenci úřad, který nevytváří databáze, s nimiž by se dalo analyticky pracovat.

HN: Velké banky si vytvářejí vlastní indexy cen nemovitostí. V čem je pro ně váš produkt užitečný?

Ano, i některé realitní kanceláře nebo developéři si sledují, kde a za kolik nemovitosti prodali. Ale každý jinou metodikou a vždy je to nevýznamný podíl na trhu.

Banky mají jen data o nemovitostech, které financují samy. Navíc naše cenová mapa jim ušetří sběr dat a urychlí proces schvalování hypotéky nebo developerského financování. Druhá věc je přeceňování – máte nejen nové hypotéky, ale i staré. Banky mají obrovské kvantum hypoték na byty, které financují 10 nebo 20 let, a toto portfolio musí každý rok přecenovat. Dělat to na základě vlastních dat je trochu zacyklené.

HN: Jakou mám záruku, že data v aplikaci Cenovamapa.org nejsou zkreslená? Vždy může selhat lidský faktor, ostatně i vy jste ve vaší cenové mapě narazili na nějaké nesrovnalosti...

Deloitte jde do tohoto projektu se svým jménem v roli poradce. V databázi je téměř 130 tisíc transakcí a 1,25 milionu nemovitostí. Když se na těchto nemovitostech stane nějaká transakce, my o tom víme a vyžádáme si k ní listiny z katastru. Získáme z katastru smlouvu, ve které jsou všechny údaje o bytu včetně toho, za kolik se prodal. Případné nesrovnalosti buď opravíme, nebo je do databáze ani nevkládáme.

Do cenové mapy nevstupují prodejce z privatizací, i když my víme, za kolik se takové byty prodaly. Objeví se v ní až v momentě, kdy se privatizovaný byt prodá podruhé za tržní cenu. Neobjeví se tam ani změny z bytových družstev na společenství vlastníků jednotek, protože tyto ceny jsou zkreslené. Lidé si byty kupují za nějaký zůstatek. Za poslední kvartál jsme získali údaje asi o 11 tisících transakcích, ale do databáze jich šlo asi 9500.

HN: Nakupování dat z katastru a jejich zpracování musí stát spoustu

peněz a energie. Proč jste do toho šli?

Ano, stojí to dost peněz. První tři roky jsme projekt vyvíjeli, pak jsme nakoupili data a zpracovali je. Máme všechny rezidenční projekty od roku 1994. Ke všemu, co šlo, jsme si vyžádali listiny, což je zhruba 80 tisíc transakcí. My dnes máme celý životní cyklus developerského projektu. Sledujeme nejdrive jeho nabídkové ceny a pak veškeré transakce na katastru. Od konce roku 2013 do databáze vkládáme i transakce se staršími byty, a to čtvrtletně. Pilotní testování cenové mapy běželo od roku 2013 do loňského podzimu. Zpracovali jsme spoustu podnětů a nová verze se od roku 2013 změnila o 100 procent.

Nejsme nezisková společnost. Jako poradenská firma se pouštíme do projektů s vyšší přidanou hodnotou ve chvíli, kdy cítíme, že mají obrovský dopad pro společnost. A tomuto projektu věříme.

HN: V únoru jste svou cenovou mapu zpřístupnili laické veřejnosti. Jaký má o data zájem?

Máme více než 5400 registrovaných uživatelů, což považujeme za úspěch. Naši cílovou skupinou je ale především odborná veřejnost – znalci, hypoteční makléři, realitní kanceláře, developéři a banky. Tedy subjekty, které dokážou data analyzovat a interpretovat s využitím svých vlastních znalostí, zkušeností a třeba i svých vlastních dat.

Například developer nebo banka mají přístup ke všem relevantním informacím o rezidenčním trhu za velmi vstřícnou cenu. Kdyby to chtěl dělat každý sám, vyjde ho to neproměrně draž. Poradenské firmy si za podobné analýzy trhu účtují statisíce korun a to jsou tyto analýzy založené na malém vzorku. Od nás získá zájemce důvěryhodná data za celý trh a ušetří.

HN: Kolik developéřů si od vás koupilo přístup do databáze?

V tuto chvíli máme smlouvy s 15 developery. S dalšími deseti jsme v jednání. Mohou tento nástroj využít pro analýzu akvizic nebo lokalit, mají tam katastrální mapu, adresní mapu, povodňovou mapu, ale i územní plán nebo relevantní statistické údaje z ČSÚ. Vidi v naší mapě i to, co na daném území postavili developéři před nimi. Zjistí snadno, kolik je v určité lokalitě bytů, kolik se jich tam ročně prodá, které kategorie... Když například plánuji v projektu 40 bytů 2+kk, z naší mapy zjistí, že se jich v dané lokalitě ročně prodá 20. Tím pádem je jasné, že tam po tolika bytech 2+kk v jednom roce není poptávka. Developer tak může zménit skladbu bytů nebo projekt etapizovat.

HN: Ale někteří developéři reagovali na váš projekt zkraje vládně s tím, že v něm chybí aktuální bytové projekty – ať už na papíře, nebo rozestavěné.

My jsme šli do projektu od začátku s tím, že vytvoříme mapu reálných, tedy již zrealizovaných cen. Jenže banky a developéři jako hlavní uživatelé po nás chtěli i nabídkové ceny, proto máme dnes již oboji. Nabídkové ceny sledujeme dva roky, ale vedeme je v databázi odděleně od transakčních cen. Sledujeme také, kolik bytů se v developerských projektech za dané období vrátilo do nabídky. Stává se, že z cenůků naráz zmizí celý balík bytů,

Miroslav Linhart (37)

Do oddělení nemovitostí a stavebnictví v pražské pobočce poradenské společnosti Deloitte nastoupil v roce 2002. Dnes je ředitelem tohoto oddělení. Linhart se specializuje na poradenství při realitních transakcích, analýzy trhu a vyhledávání akvizičních cílů či oceňování nemovitostí. Je členem globální profesní organizace účetních ACCA.

Foto: HN – Lukáš Bíba



ale po čase se v něm opět objeví. Developéři totiž při zahájení prodeje bytového projektu chtějí vzbudit dojem, že jim jdou byty dobře na odbyt. A my sledujeme i tyto pohyby.

HN: To aby si teď developéři dávali větší pozor na to, o říkají, ne?

Ano, cenová mapa může z určitého pohledu být k kultivaci trhu. My budeme do budoucna schopni vysledovat i to, za kolik byty developéři skutečně prodali. Když se třeba konkrétní byt v konkrétním domě nabízel za 4,6 milionu korun, zjistíme, že se reálně prodal třeba za 4,2 milionu korun. Jeden developer nám řekl, že si připadá nahý uprostřed náměstí. Všichni mě vidí a všechno o mně vědí.

HN: Jak budete cenovou mapu vyvíjet dále?

Vylepšíme například vyhledávání, které je dnes v databázi možné v okruhu, v budoucnu to půjde podle ulic. Když se totiž dnes chcete podívat na transakce v Pařížské ulici v centru Prahy, průměry jsou zkreslené, protože zahrnují i transakce ve vedlejší ulici. Nově budete mít vzorek jen za Pařížskou ulici.

HN: Kdy budou v databázi všechna krajská města?

V červenci by měl přibýt Zlín, Jihlava a Karlovy Vary. Na základě požadavků bank budeme databázi rozšiřovat i o okresní města. Ale nevíme ještě kdy, protože obnovovat neustále databázi není levné. Aktuálně v dubnu přibylý okresy Praha-východ a Praha-západ.

Měli jsme dvě možnosti, jak projekt uchopit komerčně. Tou první bylo nástroj poskytnout zdarma, jako je tomu například v USA, kde je ale databáze zamořená reklamou. Druhou možností je přístup zpoplatnit a mít ho zcela nezávislý bez reklam. My jsme zvolili druhou cestu. Tím neríkám, že cenová mapa nemá reklamní potenciál.

HN: Jak daleko jste s aplikací cenové mapy do mobilů pro laickou veřejnost?

Na tom se pracuje. Zahájili jsme vývoj aplikace a předpokládám, že v druhé polovině roku by mohla být hotová. Bude fungovat tak, že půjdete po ulici, zamíříte třeba na číslo popisné a aplikace vám řekne, za kolik se v daném domě prodaly byty a jaké.

HN: Mnohem více se obchoduje se staršími byty, ale srovnání jejich cen může být ošemetné, když nevím, jestli byl dům nebo byt rekonstruovaný a jak je vybavený.

To máte pravdu. Je to jedna z věcí, o nichž přemýšlíme, jakým způsobem je zkvalitnit. V tuto chvíli neexistuje opravdu efektivní a spolehlivý způsob, jak tyto údaje do databáze vložit. Pracujeme ale na propojení naší cenové mapy s některými inzertními portály, odkud by se daly některé informace sbírat a doplňovat.

HN: V inzerátech ale bývají nepravdivé nebo zavádějící informace

Inzerát vám správnost informace nezaručí. Proto se zaměřujeme na profesionály. Realitní kancelář díky nám ví, co, kdy a kde se prodalo. A jestli tam měli spotřebiče Miele, je pro mě marginální informace. Realitní kanceláře a znalci teď přesně znají adresu, patro i byt, který se na trhu prodal, a to je opravdu hodné. A jestli je ten dům zrekonstruovaný a jak byt vypadá, si musí zkrátka zjistit. Buď se tam jít podívat, nebo údaje propojovat se svými záznamy.