

TISKOVÁ ZPRÁVA

Předpokládaný vývoj stavebnictví v ČR v roce 2023

Mukařov, 19. ledna 2023 – v letošním roce dojde v Česku k útlumu stavebního průmyslu, zejména u novostaveb. Výrobci stavebnin budou i přesto v důsledku vysokých cen energií nadále zdražovat. Prodejce stavebnin čeká recese.

VÝVOJ STAVEBNICTVÍ V ROCE 2023

V roce 2023 se ve stavebnictví započne nejméně nových staveb za posledních 10 let. Na vině nejsou jen zdlouhavá stavební řízení, ale především nastupující recese podtržená vysokou cenou peněz v hypotečním i korporátním trhu. Realitní trh je na vrcholu s cenami, které ale od chalup a velkých RD s vysokou energetickou náročností, začínají padat.

Novostavby čelí dvěma aspektům. Prvním je nepoměr realizační ceny a výše nájmů, kdy se návratnost investorům prodlužuje na nekonečno. Tím druhým je vysoká realizační cena domu způsobená vysokou cenou práce a stavebních materiálů v kombinaci vysoké ceny hypotéky. Upadající zájem zahájí recesi. Nicméně to může být příslib snižování úrokových sazeb. Zde si ale myslím, že jak rychle sazby rostly, tak rozhodně rychle klesat nebudou. V roce 2024 se může potkat pozitivní dopad snížených sazeb, vyhladovělého trhu a možná i příznivějších cen v porovnání s reálnými příjmy obyvatel. V roce 2023 to ale rozhodně nebude.

Dodavatelé stavebních materiálů budou dále zdražovat. Vliv ceny energií, surovin, emisních povolenek, práce a finančních zdrojů nelze ignorovat. Na druhou stranu rozhodne i to, nakolik se někteří výrobci budou ochotni vzdát svých zisků a jaký to bude mít dopad na koncovou cenu. Někde je prostor velký a někde už není žádný. Recese v množství, tzv. technických jednotkách, může u některých materiálů dosáhnout až 40 % poklesu výkonu. Jinde, například v zateplovacích systémech, to mohou být jednotky procent. To se odvíjí od toho, kam materiál směřuje, v jaké fázi výstavby se používá a také zdali má souvislosti s pasivní úlohou při energetické náročnosti budov. Pokud bychom pracovali s průměrnou hodnotou, tak celkový pokles v jednotkách může být 10-20%, v penězích do 10%.

NAPROSTÝ ÚTLUM NOVÝCH STAVEB

Prosinec potvrdil trendy v útlumu nových staveb, kdy lze bez nadsázky hovořit o zastavení zakládání nových staveb. Následkem toho nebude ani v dalších měsících možné předpokládat oživení a tento jev se postupně propíše do navazujících řemesel při stavbě domu. Výjimkou výkonu stavební činnosti budou projekty státní a velké developerské projekty, které nelze zastavit a jejich parciální část konzumuje i základní stavební materiály. Stavby, které není nevyhnutelné zahájit, budou odloženy.

Prodejci stavebnin budou zažívat postupně recesi přicházející paralelně s pádem stavební produkce. Převís nabídky nad poptávkou nastartuje cenovou válku, která přenesení oběti v prodeji do ztráty a bankrotu některých distributorů. Přežijí jen ti nejsilnější a ti, kteří budou umět správně reagovat. Pro nás a další velké hráče toto může znamenat příležitost pro další akvizice a růst.

REALITNÍ TRH ZAŽIVÁ RECESI, KTERÁ ZAČÍNÁ U STARÝCH STAVEB A CHALUP...

Máme názor, že realitní trh začíná mít potíže, kde logicky první na řadu přicházejí chalupy a velké staré rodinné domy. Na vině je opadající zájem o všechno, co primárně neslouží bydlení a vysoká energetická náročnost budov. Zásadní roli též sehrávají hypotéky, které jsou díky sazbám úroků nad 6%, pro dlužníky smrtící. Očekáváme, že nastane vlna prodejů spojená s koncem fixací, kdy dlužníci na své závazky a splátky rezignují. Černým scénářem a noční můrou bankéřů mohou být poklesy cen takových nemovitostí pod úroveň hodnoty hypoték.

... DOPADNE ALE I NA NOVOSTAVBY

Nové domy trpí několika okolnostmi, pro které jejich výstavba stagnuje a mění se jejich charakter. Za prvé zákonná i logická snaha o snížení energetické náročnosti budov. Domy se začínají stavět menší, jejich náklady na výstavbu by tedy mohly relativně klesat, bohužel však rostou náklady na opatření spojená právě s úsporou energií. Konkrétně zateplení, trojskla, pěnové sklo do zateplení základů (pasivní formy úspor) a také tepelná čerpadla, FVE, rekuperace (pasivní formy). Za druhé nepřipravenost, a do jisté míry neochota, měnit územní plánování z velkých pozemků na menší nebo řadové domy. Za třetí již zmíněná sazba hypoték, kde budoucí dlužníci narážejí na strop úvěruschopnosti k ceně stavby.

NÁJEMNÍ BYDLENÍ

Nájemní bydlení je určitým řešením a možným scénářem budoucnosti, ale musí se k tomu připojit příznivější okolnosti, jako například úroky, spolupráce státu a racionalita návratnosti takových investic. Současné realizační ceny staveb mimo pražský trh nedovolují optimální návratnost z nájmu a spíše se bavíme jen o spekulaci nad budoucí cenou nemovitosti, která ale v současnosti selhává. Investice do nájemního bydlení je v současnosti dle mého názoru ekonomická sebevražda. Výjimkou budou mimořádné lokality, kde ceny prodeje a nájmu dokáží odolat, jako projekty mimořádného významu a architektury v centrech velkých měst. Pravdou je, že někteří velcí developeři své projekty nezastavili a prodeje přehodnotili do nájmu s tím, že se v tomto případě bavíme o těch, jejichž kapitálová výbava nestojí na bankovních zdrojích.

VÝROBCI STAVEBNIN SICE ZDRAŽUJÍ DÁLE O CCA 5-10%

Pro slevy nejsou vytvořeny podmínky, pokud se prodeje nebudou uskutečňovat do ztrát u výrobců i prodejců. Jsou pochopitelně výjimky, nicméně sortimenty stavebnin se vždy párují k sobě a tak se nepochybně situace vyhrotí. Neumíme odhadnout, zda výrobci zdražení ustojí nebo budou muset slevit ze svých zisků v rámci konkurenčního boje. Nejvíce utrpí zdivo a betonové výrobky, kde očekáváme pokles až do 40% objemu. Klesat v roce 2023 nebudou prodeje tepelných izolací a konstrukce tepelných izolací. Zde za záchrannou brzdu tahá energetická náročnost a dotační tituly. Prodeje ostatních materiálů budou padat postupně tak, jak budou následovat chronologicky na stavbě. Obzvláště utrpí materiály a konstrukce, které si investor může odpustit, zmenšit nebo posunout v čase. Například ploty, chodníky, povrchy a šetřit se bude i na výbavě a její kvalitě.

OBRATY SE BUDOU NADÁLE PŘESOUVAT OD MALÝCH K VELKÝM HRÁČŮM

Situace využijí velcí hráči, jako je PRO-DOMA, kteří budou umět dané situaci čelit a svých výkonů budou dosahovat na úkor menších a slabších. Mají lepší dispozice pro vedení cenové a technologické války a lepší šance na přežití. Jejich peněžní toky jsou odolnější a disponují vstřícnějším zákaznickým know-how. De facto si budou umět sáhnout na obraty ostatních. Jak konkrétně to budou dělat, je interní strategií v krocích a opatřeních, které už velcí hráči dělají. Problémy menších obchodníků vyústí v propouštění personálu, což v PRO-DOMA vůbec není na stole, neboť na danou situaci jsme připraveni a dlouhodobě jsme zvyklí pracovat s krizovými scénáři.

ZÁVĚR - CO STAVEBNICTVÍ NEJVÍCE POTŘEBUJE

Stavebnictví pomůže zrychlení stavebních řízení, kdy by mohl stavět aspoň ten, kdo ještě chce. Dále pochopitelně masivní dotace, které se postupně objevují v souvislosti s NZEB (nearly zero energy building), to znamená dotace na zateplení budov, okna s trojskly, izolace základů, nebo například renovace střech. Střechy jsou pak lépe použitelné pro instalace fotovoltaických panelů, tzn. energie z obnovitelných zdrojů. Věřím, že pomůže i novela týkající se zvýšení výkonu FVE na 50 Kwp ze současných 10 kWp, nicméně to je jen směrem k tržní ceně energií. Zásadně by stavebnictví prospělo, kdyby se například na hypotéky poskytované na bydlení, aplikovaly jiné=nižší úrokové sazby, než na spotřební úvěry. Stavebnictví v segmentu rodinného bydlení je jen zrcadlo dostupnosti úvěru a jeho ceny. Napadají mě třeba dotace na tyto úroky za určitých předpokladů a splnění podmínek v následujících letech, ale tady vím, že administrativní aparát státu není nastaven na složité věci.

VÝVOJ V ROCE 2023

Rok 2023 bude rokem bitvy o prodejní pozice, a pokud bude situace mít současný vývoj, pak dodavatelé a prodejci stavebnin budou krváčet. Trh hypoték klesl za poslední měsíce o 80% na 20% srovnatelného období a celoročně je na poklesu takřka 60%

Když to namodelujeme na trh bytů a rodinných domů, tak bude pokles v množství kolem 20% a to v cenách bude 10%

To trh znatelně pocítí a dojde k cenové válce.

Dodavatelé nereagují na ceny plynu a energií, které byly zastropovány. Mají až 80% strop.

Někdo měl fix a někdo jel na spotu. To se špatně rozpoznává a také není možné s jistotou říci, jak se tyto náklady propisují do ceny produkce toho konkrétního materiálu. A také lze konstatovat, že někomu to nevycházelo už loni a tak je strop úlevou, která neumožňuje zlevnit, ale zachraňuje de facto ekonomiku. Na druhé straně, na straně zneužívačů, dojde k vypuštění bublin, tzn. prostoru, který vznikl například právě zastropováním, nebo třeba dobrou až excelentní ziskovostí. Je mnoho dodavatelů, kteří v polovině roku budou reagovat na dramaticky nižší poptávku. To by někde mohlo přinést zlevnění.

Určitě ale svoji roli sehraje i inflace a úrokové sazby. Ty pokud budou klesat tak by mohl trh nastartovat ve větším optimismu a scénáře by se měnily.

Petr Vaněrka

Generální ředitel a člen představenstva PRO-DOMA, SE

O společnosti PRO-DOMA

Společnost PRO-DOMA, SE byla založena v roce 1990 a postupně se stala nejširší sítí stavebnin v ČR. V maloobchodním prodeji se specializuje na několik sortimentních skupin: hrubá stavba, suchá stavba, střešařský sortiment, hutní materiály, prodej a pronájem stavební techniky. Poskytuje i návazné služby, jako jsou doprava, stavební půjčovna a výroba armovacích ocelí. Významnou část obchodu tvoří také velkoobchodní prodej stavebninám.

Prodejní síť PRO-DOMA tvoří 132 prodejen stavebnin po celé České republice. PRO-DOMA zaměstnává 1 500 zaměstnanců. Díky nabízené šíři stavebního sortimentu spolupracuje s velkými stavebními společnostmi, řemeslníky i kutily.

Obrat společnosti dosáhl v roce 2022 více než 16 miliard Kč.

Kontaktní osoba pro média: Karolína Čániová, +420 731 126 399, karolina.caniova@pro-doma.cz