



Q1 2023

ÚVOD

Tohtoročný januárový dopyt aj predaje mohli signalizovať zlepšenú náladu a motiváciu stále využiť doterajšie podmienky na financovanie bývania na kúpu nového bytu. Na mesačnej báze zaznamenaná predaná stovka bytov sa však na kvartálnej báze nepotvrdila, a takmer tretina rezervácií sa nakoniec nepremenila na predaj. Tretina projektov nezaznamenala za prvý štvrtok ani jeden predaj, pričom na mesačnej báze je takýchto projektov aj dvakrát viac. Až 75 % predajov pripadá na 15 % projektov, čo svedčí o zmenenom nákupnom správaní sa kupujúcich, ktorí momentálne nekupujú byty v nových projektoch s vidinou okamžitého zhodnotenia, ale hľadajú produkt, ktorý čo najviac vyhovuje ich potrebám za primeranú cenu.

FOREWORD

This year's January demand and sales could signal an improved mood and motivation to still use the current housing financing conditions to buy a new apartment. However, the 100 flats sold recorded on a monthly basis was not confirmed on a quarterly basis, and almost a third of the reservations did not eventually turn into sales. A third of the projects did not record a single sale in the first quarter, while there are twice as many such projects on a monthly basis.

Up to 75 % of sales are accounted for by 15 % of projects, which indicates the changed purchasing behavior of buyers, who are currently not buying apartments in new projects with the view of immediate appreciation, but are looking for a product that best suits their needs at a reasonable price.

PONUKA

Ponuka bytov rastie a dosiahla úroveň viac ako 2 900 voľných bytov, čo je najväčšia ponuka bytov od krízy v rokoch 2008 – 2010, pričom za uplynulý rok sa ponuka zdvojnásobila. Bytov do ponuky nepribúda viac, ako bolo v posledných rokoch bežné, no výrazné spomalenie dopytu znamená, že sa ponuka zväčšuje už viac ako 12 mesiacov za sebou. V súčasnosti registrujeme v predaji 93 projektov alebo etáp väčších developerských projektov.

SUPPLY

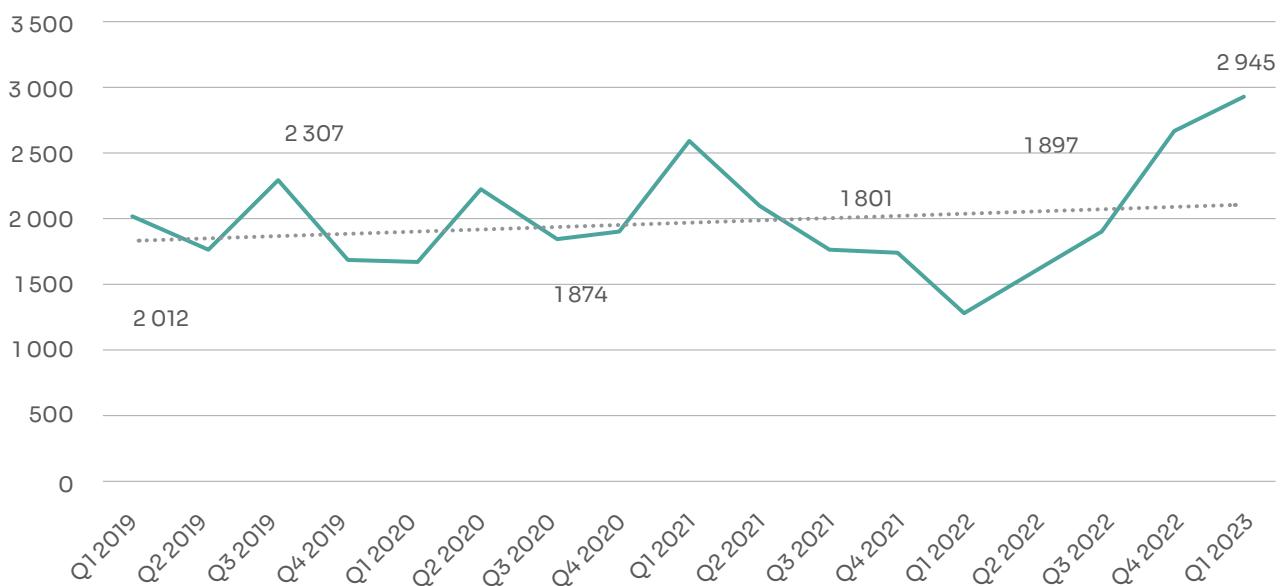
The supply of apartments is growing and has reached the level of more than 2,900 vacant apartments, which is the largest supply of apartments since the crisis of 2008 – 2010, while the supply has doubled in the past year. There are no more apartments being added to the offer than has been common in recent years, but a significant slowdown in demand means that the offer has been increasing for more than 12 months in a row. We are currently registering 93 projects or stages of larger development projects for sale.



HERRYS[®]
finally at home

www.herrys.sk

Voľné byty v ponuke / Size of supply



Najširšia ponuka bytov je v druhom bratislavskom okrese, kde je k dispozícii bezmála tisíc bytov na predaj. Počet bytov, ktoré evidujeme ako voľné – dokončené, rastie pomaly, ale jej podiel na celkovom počte klesol, a tvorí iba cca 5 %.

The widest range of apartments is in the second district of Bratislava, where almost a thousand apartments are available for sale. The number of apartments that we register as vacant – completed is growing slowly, but its share in the total number has decreased, and is only about 5 %.

Okres District	Rozostavané Under construction	Voľné Unsold	Voľné dokončené Unsold finished
BA I	1 101	417	34
BA II	3 095	943	57
BA III	1 551	448	20
BA IV	1 625	625	41
BA V	1 399	512	12
celkom/total	8 778	2 945	157

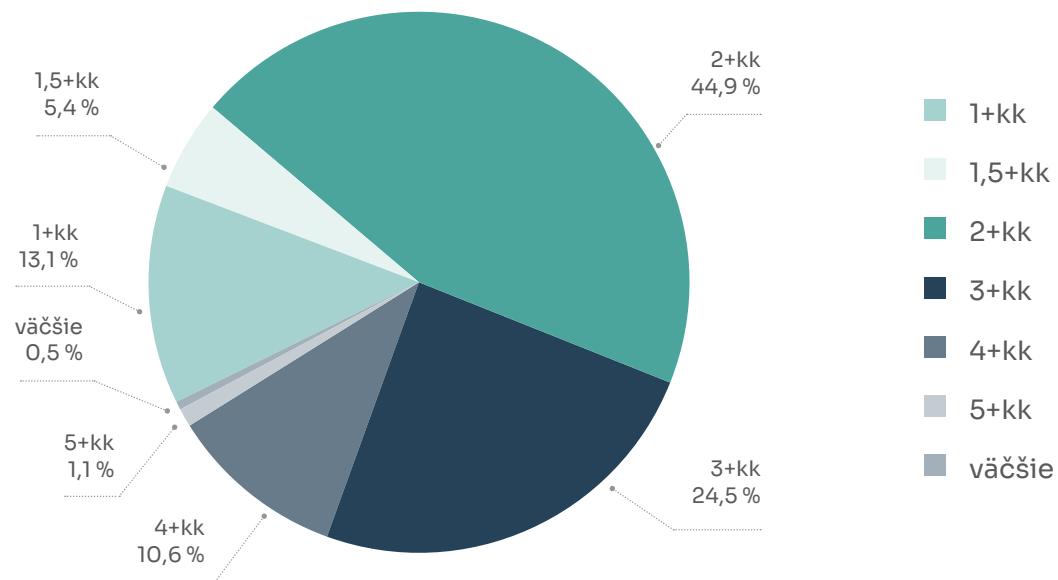
Developeri ponúkajú najmä overené dvoj- a trojizbové kategórie. Dlhodobo tvoria tieto kategórie takmer 70 % ponuky. Dvojizbové byty sú v ponuke zastúpené na úrovni 45 %, čo

Developers mainly offer proven two- and three-room categories. In the long term, these categories make up almost 70 % of the offer. Two-room apartments are represented

je medziročný nárast o 3 percentuálne body (Q1 2022 – 42 %). Trojizbové byty zaznamenali, naopak, medziročný pokles v zastúpení v ponuke z 29 % v Q1 2022 na 24,5 % v Q1 2023. To nasvedčuje tomu, že kým pred rokom prevládali medzi kupujúcimi investori, dnes sú to kupujúci hľadajúci vlastné bývanie.

in the offer at 45 %, which is a year-on-year increase of 3 percentage points (Q1 2022 – 42 %). Three-room apartments, on the other hand, saw a year-on-year decrease in their representation in the offer from 29 % in Q1 2022 to 24.5 % in Q1 2023. This indicates that, while a year ago they were dominated by investor buyers, today they are buyers looking for their own housing.

Skladba voľných bytov / Supply apartment mix



DOPYT

Dopyt v prvom štvrtroku 2023 je najnižší za uplynulých 15 rokov, medziročne klesol v priemere na jednu tretinu, pričom najmenšiu zmenu zaznamenal okres BA I, kde je dopyt „iba“ polovičný. Najviac bytov sa predalo v bratislavskom druhom okrese (Ružinov, Podunajské Biskupice, Vrakuňa). BA II je v celomestskej ponuke bytov zastúpená na úrovni 32 %, pričom podiel na predaji sa podielala až na úrovni 35 %. Naopak, najnižší predaj zaznamenali projekty v bratislavskom piatom okrese, v ktorom sa predalo 11 % bytov z celkovej ponuky (pričom podiel na ponuke z BA V tvorí 17 %).

DEMAND

Demand in the first quarter of 2023 is the lowest in the past 15 years, falling by an average of one-third year-on-year, with the smallest change recorded in the BA I district, where demand is “only” halved. The most apartments were sold in Bratislava’s second district (Ružinov, Podunajské Biskupice, Vrakuňa). BA II is represented by 32 % in the citywide offer of apartments, while the share of sales is up to 35 %. On the contrary, the lowest sales were recorded by projects in Bratislava’s fifth district, where 11% of apartments from the total offer were sold (while the share of the offer from BAV is 17 %).

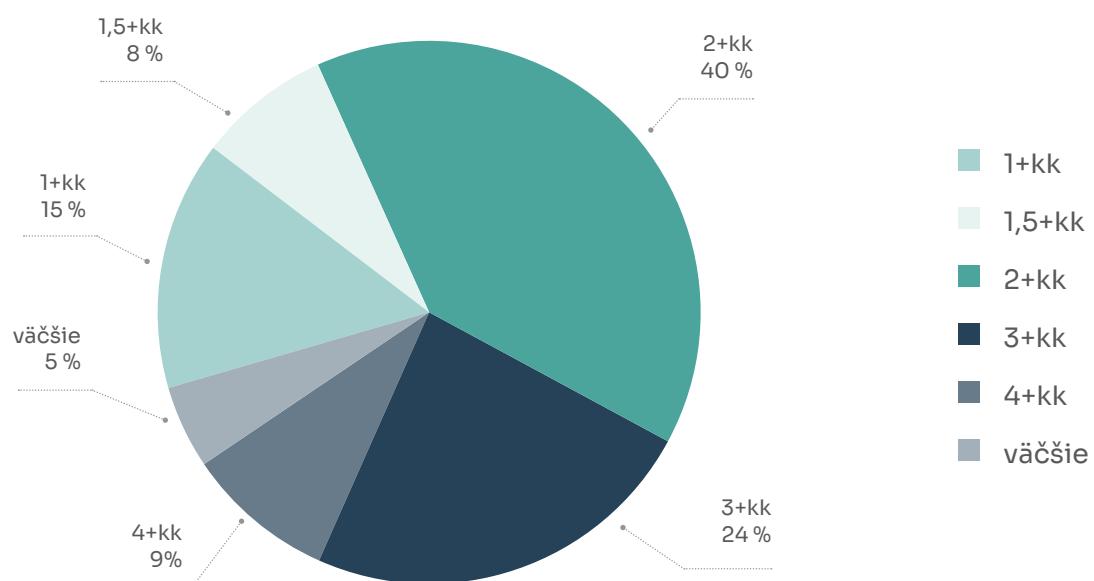


Okres District	Počet predaných bytov Sold new apartments	Zmena Change YoY
BA I	30	-45 %
BA II	68	-72 %
BA III	31	-67 %
BA IV	43	-72 %
BA V	22	-81 %
total	194	-70 %

Najväčší záujem bol o dvojizbové byty, ktoré tvorili takmer 40 % dopytu, nasledované trojizbovými kategóriami so zastúpením 24 %. Najmenšie kategórie 1/1,5 + kk sa na predaji podieľali 23 %. Hoci bola kategória 2 + kk zastúpená v najväčšej mieri, zaznamenala medzikvartálny pokles o 7 %. Naopak, kategória 1/1,5 + kk sa medzikvartálne v podíle predajov zdvojnásobila.

The greatest interest was in two-room apartments, which accounted for almost 40 % of the demand, followed by three-room categories with a representation of 24 %. The smallest category 1/1.5+kk accounted for 23 % of sales. Although the 2+kk category was represented to the greatest extent, it recorded an inter-quarterly decrease of 7 %. On the contrary, the 1/1.5+kk category doubled in the share of sales between quarters.

Skladba predaných bytov / Demand apartment mix



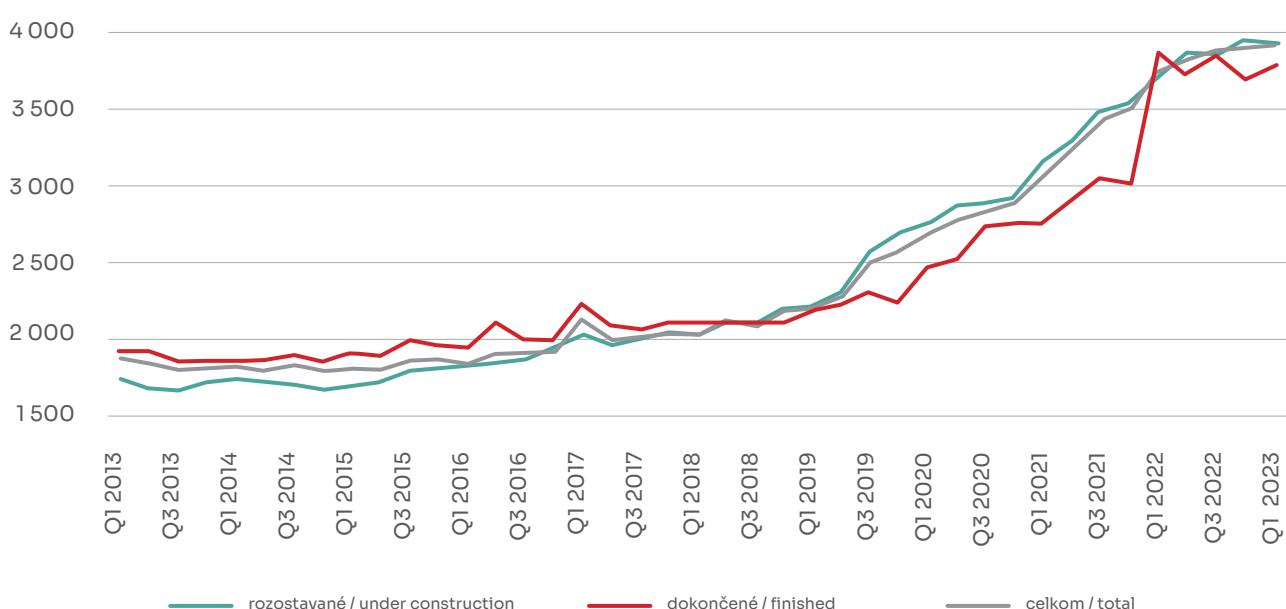
CENA

Ceny bytov v novostavbách stagnujú už druhý štvrtok po sebe. Priemerná cena m² je na úrovni 3 889 eur bez DPH a oproti predchádzajúcemu kvartálu sa takmer nezmenila. V porovnaní s minulým rokom narástla o 200 eur/m², v porovnaní s obdobím pred covidom o 1 300 eur/m² bez DPH. Od roku 2019 cena bytov narástla o 77 %.

PRICE

Apartment prices in new buildings have stagnated for the second quarter in a row. The average price per square meter is at the level of 3,889 Euros without VAT, and has hardly changed compared to the previous quarter. Compared to last year, it increased by 200 EUR/m², compared to the period "before covid" by 1,300 EUR/m² without VAT. Since 2019, the price of apartments has increased by 77 %.

Ceny nových bytov / Prices of new apartments Bratislava



Z hľadiska okresov Bratislavы za posledných 12 mesiacov došlo k nárastu ceny v projektoch najmä v lokalitách, kde najväčšie zdražovanie bolo zaznamenané na začiatku minulého roka. V týchto okresoch boli zaznamenané aj najväčšie poklesy počtu predaných bytov, niekde aj o viac ako 75 %. Je možné, že kým drahšie lokality narážali na strop už pred týmto obdobím, záujemcovia presúvali svoj záujem na lacnejšie lokality. Nárast cien so zvýšenými úrokmi aj v nich spomalil predaj.

From the point of view of the districts of Bratislava, over the last 12 months there has been an increase in the price of projects, especially in locations where the biggest price increase was recorded at the beginning of last year. The largest declines in the number of apartments sold were also recorded in these districts, in some places by more than 75 %. It is possible to think that while more expensive locations hit the ceiling even before this period, interested parties shifted their interest to cheaper locations. The increase with increased interest in prices also slowed down sales in them.

Okres District	Q1 2022 eur/m ² bez DPH	Q1 2023 eur/m ² bez DPH	Zmena change YoY
BA I	4 984	4 993	0,18 %
BA II	3 314	3 608	8,87 %
BA III	3 547	3 955	11,50 %
BA IV	3 338	3 368	0,90 %
BA V	3 401	3 737	9,88 %

PROGNÓZA

Súčasné tempo predaja motivuje viacerých developerov k úpravám stratégie predaja, avšak nie k úprave ceny. Dôvodom je najmä fakt, že vypredanosť projektov je pomerne vysoká. Je možné pozorovať tri prístupy, ktoré bud' developeri aplikujú, alebo môžu aplikovať:

1/ Ničnerobenie: Pre časť predávajúcich nemá z ich pohľadu zmysel púštať sa do zmeny produktu alebo zmeny ceny v čase, keďže dopyt minimálny. Ani 25 % zľava (či už skrytá, alebo vyčíslená) nemusí viesť k zvýšeniu predaja, pretože sadzby na úveroch nesprístupňujú bývanie širokej verejnosti.

2/ Druhou stratégiou je zmena produktu, čo môže zahŕňať vybavenie do štandardu, dodanie kuchynskej linky so spotrebičmi, parkovacie miesto v cene bytu, sprístupnenie financovania v podobe hyponájmov, subvencovaných úrokov alebo ďalšie nástroje. Všetky tieto opatrenia sú zľavou pre konečného kupujúceho. Treba si tiež uvedomiť, že inflácia nepremietnutá do rastu cien je tiež formou zľavy.

3/ Tretou stratégiou je nespustiť predaj alebo výstavbu projektu. Toto opatrenie sa týka obmedzeného počtu developerov, ktorí sú v počiatocných fázach príprav. Tento prístup je však možné pozorovať u viacerých z nich. Výsledkom bude kumulácia odložených projektov.

PROGNOSIS

The current pace of sales motivates several developers to adjust the sales strategy, but not to adjust the price. The reason is mainly the fact that the number of sold out projects is relatively high. It is possible to observe three approaches that either developers apply or can apply:

1/ Doing nothing: For some sellers, it does not make sense from their point of view to change the product or change the price at a time when demand is minimal. Even a 25 % discount (whether hidden or calculated) may not lead to an increase in sales, because loan rates do not make housing accessible to the general public.

2/ The second strategy is to change the product, which may include standard equipment, the supply of a kitchen unit with appliances, a parking space included in the price of the apartment, making financing available in the form of hypoleases, subsidized interest or other tools. All these measures are a discount for the final buyer. It should also be remembered that inflation not reflected in price growth is also a form of discount.

3/ The third strategy is not to start the sale or construction of the project. This measure concerns a limited number of developers who are in the initial stages of preparation, but this approach can be observed in several of them. The result will be the accumulation of postponed projects.



Potreba meniť stratégiu postupu a predaja bude vyplývať najmä z množstva predaných bytov celkovo aj mesačne, v závislosti od stavu výstavby. Projekty, ktoré stále predaj zaznamenávajú, totiž motiváciu niečo meniť nemajú a, naopak, projekty, ktoré o klientov prichádzajú alebo dopyt nezaznamenávajú, niečo zmeniť musia. Nie všetkých znížený dopyt zasiahol rovnako a kľúčom k úspechu sa ukazuje pripravenosť produktu z hľadiska namodelovania skladby bytov a výmer na cieľové skupiny, ktoré počas času výstavby a predaja môžu reagovať vo vlnách.

Zároveň niekoľko projektov, ktorých spustenia predaja sa v posledných dvoch kvartáloch očakávalo, odložilo svoje rozhodnutie o spustení predaja. K dispozícii je tak v skutočnosti ešte viac bytov, ktoré sa na trh dostanú po oživení predaja.

The need to change the strategy of progress and sales will result mainly from the number of apartments sold both overall and monthly, depending on the state of construction. Projects that still record sales do not have the motivation to change anything, and on the contrary, projects that lose clients or do not record demand must change something. Not everyone was affected by the reduced demand in the same way, and the key to success is the readiness of the product in terms of modeling the composition of the apartments and the size of the target groups, which may react in waves during construction and sales.

At the same time, several projects that were expected to start sales in the last two quarters postponed their decision to start sales. In fact, there are even more apartments available that will come on the market after the recovery in sales.

HERRYS

HERRYS je fullservisová realitná agentúra zameraná na predaj a prenájom rezidenčných nehnuteľností. Bola založená v roku 2011 a odvtedy sprostredkovala viac ako 10.000 prenájmov a predajov, v celkovej hodnote viac ako 500 mil. Eur. Pravidelne vydáva prieskumy rezidenčného trhu, ktoré spolu so spätnou väzbou z predaja a prenájmu tvoria bázu pre developerské poradenstvo. Služby developerského poradenstva využilo už viac ako 100 projektov s viac ako 10.000 bytmi. Účelom tohto poradenstva je najmä nastavenie projektu podľa aktuálneho dopytu v zmysle správnej skladby, výmer a cien bytov.

HERRYS is a full-service real estate agency focused on the sale and rental of residential real estate. It was founded in 2011 and since then has brokered more than 10,000 rentals and sales, with a total value of more than 500 million Eur. It regularly publishes residential market surveys, which, together with feedback from sales and rentals, form the basis for development consulting. More than 100 projects with more than 10,000 apartments have already used the services of developer consultancy. The purpose of this consultancy is mainly to set up the project according to the current demand in terms of the correct composition, dimensions and prices of apartments.



HERRYS
finally at home

www.herrys.sk

Výhradný predajca projektov

Exclusive projects seller



PROXENTA
RESIDENCE



UPOZORNENIE

Táto správa je vyhotovená na báze verejne dostupných údajov tretích strán, ktoré nie sме schopní garantovať, a preto niesť zodpovednosť za dôsledky, ktoré by mohli vplyvom tejto správy vzniknúť. Pre účely tejto správy sú ako zdroj používané cenníky a verejne dostupné ponuky jednotlivých projektov a konkrétnych bytov, v ktorých pre zjednotenie byty označené ako rezervované považujeme za predané, a evidujeme aj ich nárast aj úbytok. Ponuka voľných bytov je započítavaná len z bytov, ktoré sú aktuálne v predaji a reálne dostupné ku kúpe (niektoré projekty neponúkajú na predaj všetky byty, ktoré sú vo výstavbe). Účelom tejto správy nie je do detailu popísat skutkový stav, ale zachytiť trhové trendy a poskytnúť informáciu o vývoji trhu rezidenčných nehnuteľností v dĺžkom časovom kontexte.

DISCLAIMER

This report is prepared on the basis of publicly available third-party data, which we are unable to guarantee, and therefore bear responsibility for the consequences that could arise as a result of this report. For the purposes of this report, price lists and publicly available offers of individual projects and specific apartments are used as a source, in which, for the sake of unification, apartments marked as reserved are considered sold, and we also record their increase and decrease. The offer of vacant apartments is counted only from apartments that are currently for sale and realistically available for purchase (some projects do not offer for sale all apartments that are under construction). The purpose of this is not to describe the facts in detail, but to capture market trends and provide information on the development of the residential real estate market in a longer time context.



HERRYS®
finally at home

www.herrys.sk

HOF AWARDS

BEST OF THE BEST 2022

CENTRAL & EASTERN EUROPE

Best Local Real Estate Agency

★ CIJ Awards	12	13	14	15	19	20	21	22	Slovakia
----------------	----	----	----	----	----	----	----	----	----------

Najväčšia klasická realitná kancelária

SME Ekonomika	1. miesto	20
SME Ekonomika	2. miesto	21



REALITNÁ KANCELÁRIA ROKA 2018 BRATISLAVA

Best Local Power Broker Team

★ CIJ Awards	16	17	Slovakia
----------------	----	----	----------



HERRYS[®]
finally at home

CENTRÁLA:

Žilinská 7 – 9
Bratislava - Staré Mesto
02 / 20 86 88 66 | info@herrys.sk

KANCELÁRIE:

Bajkalská 9/a (III Veža) Bratislava - Nové Mesto
Landererova 6 (Panorama city) Bratislava - Staré Mesto
www.herrys.sk