

Recese: příležitost pro zdatné a pro kvalitu?



Author: SF / Petr Bým | Published: 20.02.2009

V celoevropském měřítku se loni hodnota realitních investic, které jsou jedním z hlavních indikátorů stavu trhu, propadla o 51 %. V regionu střední a východní Evropy tento pokles činil 37 %, když u nás se hodnota realitních investic snížila o takřka katastrofických 60 %. Krize je skutečností a takových „jobovek“ se v současnosti objevuje každý týden několik, přičemž tato neveselá statistická data koření údaje, které je nepřímo potvrzují. „Provádíme podstatně méně oceňování,“ říká Zdeňka Klapalová z konzultantské společnosti Knight Frank. V informační záplavě všeobecně pochmurného ražení se už ale občas objevují data, která zvláště v dnešních časech mají slibnější, takřka optimistický nádech.

Komu svědčí krize?

„Zatím jsme nezaznamenali žádné nucené prodeje,“ tvrdí Z. Klapalová s tím, že majitelé komerčních realit, které splátkové kalendáře zahánějí do kouta, celkem úspěšně hledají cesty, jak se vyhnout prodejům pod cenou. Těmi jsou nejrůznější typy fúzí a partnerství, v krajním případě akvizice celé společnosti i s jejím realitním portfoliem. „Situace nahrává gigantům typu Kellnerova PPF či Komárkova KKCG, kteří čekají na výhodnou koupi,“ dodává Milorad Miškovič z developerské společnosti Real Estate Karlín Group, nicméně i takové transakce hodnotí pozitivněji než nucené prodeje.

Nájezdům investičních žraloků se přitom nemusí bránit všichni. Nikoli všechny segmenty trhu či jejich části jsou zasaženy opravdu citelně. „Údaje o vývoji cen na rezidenčním trhu Londýna ukazují, že o luxusní bydlení je stále enormní zájem. Současný pokles cen tak ani zdaleka nemá takové rozměry jako jejich zvyšování ještě v nedávné minulosti,“ poukazuje Z. Klapalová na skutečnost, že vysoká kvalita spojená s jistou výjimečností - a jistě nejen v Británii - dobře přežije jakékoli krize. S tím ostatně koresponduje i pokračující zájem o nákupy na tradičních, prověřených trzích - vedle Londýna sem lze zahrnout třeba velká německá města. Investoři jsou dnes opatrní, ale k sázkám na jistotu jsou stále ochotni.

Česko stojí trochu stranou takových aktivit, ale i tady lze v některých oblastech trhu očekávat zvýšenou investorskou i konečnou poptávku, což by mělo podpořit ceny i výstavbu. „Velmi perspektivním zájemcem o kancelářské budovy je státní správa - zkušenosti těch institucí, které se už rozhodly pro pronájem v moderních budovách, jsou totiž více než dobré,“ tvrdí M. Miškovič. Jiní odborníci zase počítají s druhou vlnou relokací centrálních nadnárodních korporací právě do našeho regionu. Přilákat by je měla jak krizí posílená nabídka kvalifikovaných pracovních sil, tak slábnoucí koruna. To by zpětně mělo vytvořit tlak na úroveň nájmu kancelářských budov (tím spíše, že nyní je jejich výstavba už v perspektivě příštích dvou tří let nedostatečná) a následně zase oživit výstavbu.

Samozřejmě - nikoli všude se taková nadějná znamení objevují. Například sektor logistiky a hotelnictví se u nás pravděpodobně bude vzpamatovávat déle než třeba právě segment kancelářských a obchodních budov. Přesto náznaky budoucího zlepšení poměrů existují. Nepochybně k nim patří i aktivity agilnějších aktérů trhu a změna jejich myšlení.

Odsouzení ke kvalitě?

„Investuje se stále, ale trochu jinak,“ vidí současnost s nikoli přehnaným, ale přece jen optimismem Martin Skalický ze společnosti REICO, která spravuje realitní fondy České spořitelny. Podle něj se jednak nakupuje opatrněji, přednost mají transakce menších hodnot (10 - 30 mil. eur), jednak se při nich zvažují faktory, které donedávna v investorských úvahách neměly místo. Třeba zvažování udržitelnosti příjmů z pronájmu, což úzce souvisí s prosperitou nájemníků, respektive s perspektivami jejich oborů činnosti. A tak vzhledem k všeobecně nejistému hospodářskému vývoji už například nejsou vůbec atraktivní objekty s jedním nájemcem, jakkoli prestižním a bonitním - v takových případech je riziko dopadů krize příliš vysoké. „Při nákupech také budou stále více preferovány budovy s úsporným provozem,“ predikuje další posuny v nákupních zvyklostech investorů Z. Klapalová.

Inovaci v obchodní sféře i developementu bude ovšem zapotřebí více. „Všechny dosavadní vzorce selhávají. V našich kalkulacích můžeme počítat s jedinou jistou položkou, a to jsou příjmy z pronájmu,“ tvrdí M. Skalický. Podle něj se dnes jen těžko hledají nějaké historické paralely vývoje či etalony chování: „Musíme tedy od určité stádnosti, kdy jeden napodobuje druhého, přejít k individuálnímu přístupu, k řešení šitým na míru. To vyžaduje zkušenosti, kreativitu a odvahu k novým, netradičním postupům.“

Tento obecný strategický recept doplňuje Z. Klapalová trochu konkrétnější vizí: „Úspěch budou mít jenom po všech stránkách kvalitní projekty. V minulosti náš trh chyby odpouštěl, napříště s tím už nelze počítat.“ Zdá se tak, že současná krize český trh - a především developery - vlastně odsoudí ke kvalitě. Ta v našich poměrech, kdy takřka všude a vždy poptávka převyšovala nabídku poměrně značně, zatím podle mínění mnohých příliš nezakořenila. Recese by tak mohla působit jako impuls jejího růstu. Na slabší stránku takových předpovědí ale na konferenci Stavebního fóra upozornila L. Kostrounová z ČSOB: „Stavět se bude méně a obtížněji, a to se může projevit i ve snahách stavět laciněji a tedy méně kvalitně.“

Chybějící kolečko

Moderní ekonomika a zvláště její realitní sektor nedokáží pracovat bez úvěru. Pro každý okamžik vývoje realitního trhu je tak klíčovým momentem postoj bank, respektive jejich ochota úvěrovat nové projekty. Dnes, ve chvílích, kdy se intenzívně hledají cesty, jak recesi zkrátit či vůbec eliminovat, to platí dvojnásobně. „Všem navrhovaným variantám řešení schází jedno kolečko,“ konstatoval proto na konferenci Tewfik Sabongui z poradenské společnosti Jones Lang LaSalle. Mínil tím právě zatím slabou vůli bankovního sektoru na situaci reagovat jinak než „utažením kohoutů“. Zdá se ale, že v bankovním managementu zatím pro kreativní a odvážné přístupy příliš nehorují. „Musíme být obezřetní, staráme se o vklady svých klientů. Zatím zůstaneme konzervativní,“ konstatovala při diskusi Lenka Kostrounová. Z jejího vyjádření, které koresponduje s jinak celkem řídkými komentáři jiných představitelů bankovního sektoru, přímo či nepřímo vyplynulo, že důvěra na mezibankovním trhu ještě stále není obnovena a banky se také podle toho chovají. „Dnes dáváme přednost projektům nezpochybnitelné kvality s vysokým stupněm transparentnosti, jednoduchým a jistým,“ definuje L. Kostrounová typ projektů, které dnes u bank se žádostí o úvěr mohou uspět. Stejně tak banky trvají na podstatně větší míře vlastních zdrojů developera a vyšší úrovni předprodejů či předpronájmu.

Skutečností je, že konkrétní parametry trhu - byť v blízké budoucnosti - se dnes dost dobře nedají odhadovat a v bankéřských úvahách je navíc ještě řada dalších neznámých - především osudy (a direktivy) mateřských bankovních domů, které se potácejí v problémech značných rozměrů. To vše dohromady nemůže v tuzemských bankách, jakkoli opakovaně deklarují svou dobrou kondici, vést k ničemu jinému než ke zvýšené opatrnosti a tendenci úvěrové angažmá spíše omezovat. Takovou politiku navíc podporuje sám

trh. „My v diskusích s naším risk-managementem zatím nemáme argumenty pro nastavení méně náročných kritérií. Poptávka po úvěrech je totiž enormní,“ říká Lenka Kostrounová.

20.02.2009 09:39, SF / Petr Bým

Stavební forum

