

# Ian Worboys: Development je o kontrole rizík, nie o štvorcových metroch

Author: Martin Trstenský | Published: 21.09.2009

Prečo sa darí práve spoločnosti PointPark Properties a aký bude ďalší vývoj v oblasti developmentu tohto segmentu? O týchto témach sme sa - v obsahovej nadväznosti na [piatkový aktuálny článok](#) - porozprávali s generálnym riaditeľom tohto významného developera a správcu distribučných hál v Európe Ianom Worboysom.

**Ako je možné, že kým ostatní developeri zastavili výstavbu nových skladov, vašej spoločnosti sa darí nachádzať nových klientov?**

Dôvodom toho, že dokážeme na rozdiel od druhých developerov stavať nové sklady, je fakt, že máme prostriedky na financovanie výstavby. Som veľmi rád, že naša materská spoločnosť Arcapita Bank je ochotná podporovať nás. Pretože lokálne banky toho nie sú schopné. Finančne sme veľmi silná spoločnosť.

**Dôležité je však nájsť si klientov**

Je veľa spoločností v mnohých krajinách, ktoré si nedokážu nájsť developerov. Keď chce developer stavať, potrebuje peniaze. A tie môže získať v podstate len od banky. Tá však musí developerskej firme veriť. Banky zaujímajú predchádzajúce dlhy, biznis plán, ale aj materská spoločnosť. Na základe týchto ukazovateľov sa finančníci rozhodujú, či peniaze požičajú alebo nie. Medzi nami a inými developermi je jeden rozdiel. Nesnažili sme sa za každú cenu stavať tisíce metrov štvorcových. Druhú halu sme začali stavať až vtedy, keď sme mali prvú na minimálne 60 % obsadenú. Tým sme kontrolovali svoje riziká, čo ostatní nerobili. A pre mňa osobne je development práve o kontrole rizík, než o naháňaní sa za metrami štvorcovými.

**Čiže sa ukazuje, že špekulatívna výstavba je nevýhodou?**

Výstavba pre konkrétneho klienta má svoju výhodu, a tou je istý zákazník a prenajatá hala. V prípade špekulatívnej výstavby to tak vždy nie je, čo nám ukázala ekonomická kríza.

**Aký vývoj v oblasti developmentu priemyselných nehnuteľností očakávate v najbližšom období?**

Vidím rast dopytu. A to dokonca v posledných dvoch-troch týždňoch. Zvýšený záujem o skladovacie priestory sa týka aj Slovenska, Česka a Poľska. Myslím si, že je to najmä preto, lebo počas uplynulých 18 mesiacov sa postavilo veľmi málo, pretože bol nízky záujem. V ekonomike konečne panuje väčšia istota. Ľudia, ktorí sa venujú obchodu, sa vždy pozerajú na 12 až 18 mesiacov dopredu a už vidia svetlo na konci tunela. Môžem však povedať, že ešte pred nejakými tromi rokmi bola polovica z požiadaviek na skladové priestory úplne nerelevantná. Firmy len hľadali. Dnes je dopytov podstatne menej, ale všetky predstavujú vážnych záujemcov. Dopyt je síce menší, no reálnejší.

**Na druhej strane však správa OECD hovorí o ďalšom rast nezamestnanosti v členských krajinách, ktorý môže priniesť zníženie spotreby, a tým aj dopytu po skladoch.**

Finančný trh išiel dole, ale už pomaly ide hore. Zamestnanosť klesla a ešte aj bude klesať. Ale myslím si, že spoločnosti, ktoré hľadajú nové sklady, neprestanú mať o ne záujem. Akurát prehodnotia svoje zámery a prenajmú si radšej menšiu plochu. Prípadne budú zlučovať skladové priestory. To môže pomôcť napríklad

našej firme, ktorá je veľmi flexibilná. Vidím však, že ekonomická recesia nepostihla krajiny strednej Európy tak, ako postihla západ Európy. V tomto regióne máme stále výhodu. Napríklad v Anglicku v podstate už nie je žiadna výroba. Na druhej strane však rast v západnej Európe prinesie rast aj Slovensku a susedným krajinám.

Foto - Key2B

---

21.09.2009 10:00, Martin Trstenský