

Peter Bečár (P3): So špekulatívnou výstavbou treba naďalej počítat'



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 10.11.2011

Nielen o doterajšej bilancii, ale aj o celkovej stratégii a plánoch do najbližších rokov sme sa porozprávali s výkonným riaditeľom P3 pre ČR a SR Petrom Bečárom.

Napriek pozícii jedného z najvýznamnejších developerov, prevádzkovateľov, správcov a operátorov distribučných centier v Európe patria prvé priečky na domácom priemyselno-logistickom trhu už dlhodobo vašim konkurentom. Je to nevyhnutnosť či stratégia?

PointPark Properties sa zameriava na produkt ako taký, na kvalitu realizácie projektov a na spokojnosť klientov. Na Slovensku pôsobíme len od roku 2006, no za taký krátky čas sa nám podarilo zrealizovať projekty s vyše 120 000 m² logistických a výrobných priestorov, ktoré spĺňajú naše náročné kritériá. Aktuálne pôsobíme v 10 krajinách EÚ a aktívne rozširujeme naše portfólio 1,5 milióna m² vo všetkých oblastiach našich aktivít, čo korešponduje so strategickým cieľom spoločnosti P3.

Dopyt silnie, nová výstavba slabne, voľných plôch ubúda. Rekordne nízka miera neprenajatosti kontrastuje s rekordne vysokým objemom transakcií. Aktuálny trend, ktorý len ťažko zostáva bez povšimnutia, vyvoláva medzi analytikmi pochybnosť, či možno stredoeurópsky - a obzvlášť slovenský - trh považovať ešte stále za štandardný.

Ak berieme do úvahy faktor neobsadenosti, dá sa slovenský trh považovať so súčasnou mierou približne 3 % za neštandardný. Za rozumnú zdravú mieru sa považuje 10 %, v závislosti od veľkosti trhu. Slovenský trh však ešte nie je vo fáze plnej rozvinutosti. V ostatných dvoch rokoch z hľadiska veľkosti, ako aj z hľadiska dynamiky zaostal za zvyšnými trhmi strednej Európy (Českom a Poľskom) - najmä z dôvodov ich vyššej neobsadenosti.

Špekulatívnej výstavbe aspoň nateraz odzvonilo a do popredia sa čoraz viac dostávajú predprenájmy alebo na mieru konkrétneho zákazníka šité projekty. Dokázali ste sa v tomto duchu preorientovať alebo počítate s jej návratom?

Build-To-Suit projektom sa na Slovensku venujeme od roku 2008 a momentálne dokončujeme už štvrtý projekt o veľkosti 25 000 m² v PointParku Bratislava pre spoločnosť Schnellecke Slovakia. Naším klientom sa, samozrejme, usilujeme ponúknuť okrem „okamžitého“ riešenia aj možnosť výstavby na kľúč. Práve

spojenie oboch možností vytvára pre nich ideálne riešenie. V súčasnosti máme na Slovensku k dispozícii približne 6 000 m² existujúcich voľných priestorov, čo nám umožňuje v prípade potreby prakticky ihneď poskytnúť klientom voľný priestor. Zároveň však pracujeme aj na príprave ďalších projektov na báze špekulatívnej výstavby, ako aj výstavby na kľúč. Takisto pracujeme na príprave projektov v nových lokalitách, kde sme schopní ponúknuť výstavbu zhruba od 5 do 12 mesiacov. Špekulatívna výstavba sa za posledné roky obmedzila, do budúcnosti s ňou treba však naďalej počítať.

Osobitne silný potenciál má segment výrobných a skladových hál vo východnej časti Slovenska, ktorú v súčasnosti developeri jeden po druhom doslova „objavujú“. Vy ste sa tu už etablovali výstavbou industriálneho parku na kľúč v Košiciach. Bude vaša expanzia smerom na východ pokračovať kontrolovane, alebo vašou cieľovou ambíciou je stať sa lídrom tohto regiónu?

Východ je, samozrejme, zaujímavý región aj pre nás. V budúcom roku vidíme potenciál na výstavbu od 10 do 20-tisíc m², pričom celkový potenciál tejto lokality je až niekde na úrovni 50 až 100-tisíc m². Naše aktivity na Slovensku rozvíjame na celom území. Medzi ďalšie lokality nášho záujmu patrí najmä Žilina, kde rozvíjame PointPark Žilina, ale aj Trnava-Voderady, kde práve dokončujeme výstavbu projektu na kľúč pre spoločnosť Audia Plastic. Ďalšími zaujímavými lokalitami sú Trenčín, Banská Bystrica a Zvolen. Rýchlosť a sila našich aktivít však bude závisieť najmä od prílevu investícií a pôsobenia našich klientov v danom regióne.

Medzi priority vášho inovatívneho podnikania ste zaradili aj obnoviteľné zdroje energie (OZE). Podľa vlnajšej deklarácie by v budúcnosti mali všetky strechy vašich PointParkov niesť fotovoltické elektrárne. Ako pokračujete v napĺňaní tejto idey, ktorej konečným cieľom má byť presadzovanie trvalo udržateľného rozvoja?

V Čechách sa nám podarilo úspešne inštalovať solárne panely s celkovým výkonom vyše 8 MWh. Momentálne pripravujeme niekoľko ďalších projektov s inštaláciou fotovoltických elektrární, avšak ich realizácia je ovplyvnená externými faktormi - od technických parametrov fotovoltických panelov až po legislatívu v danej krajine. Myšlienke trvalo udržateľného rozvoja sa aktívne venujeme tiež v ďalších oblastiach, ako sú napríklad tepelné čerpadlá alebo úsporné inteligentné osvetlenia. Prvým nájomcom využívajúcim túto službu sa stala spoločnosť HOPI v PointPark Prague D1, kde sme vďaka inštalácii nových „inteligentných“ svetiel na ploche cca 40 000 m² znížili náročnosť prevádzky na produkcii CO₂ o 353 961 kg ročne a celkové prevádzkové náklady až o 66 %.

Čísla, grafy, tabuľky - prevažne z takýchto kamienkov sa skladá informačná mozaika o úspešnosti developera distribučných hál. Ich architektonický či urbanistický koncept zostáva spravidla kdesi v úzadí. Možno byť vôbec inovatívny a tvorivý v prípade konvenčnej formy priemyselného kvádra, striktné danej jeho účelom?

Na začiatku a konci každého projektu sú síce grafy, čísla a tabuľky, pretože sú to kľúčové dáta pre investorov a klientov, ale nie sú to jediné rozhodujúce faktory. Celkový koncept projektu, dostupnosť, dopravné napojenie, lokalita, ekonomické faktory, ale aj technický štandard, exteriérový vizuál a v neposlednom rade aj celkový finálny vzhľad sú faktormi ovplyvňujúcimi jeho kvalitu a výslednú úspešnosť. Naše budovy vnímame ako priestor na podnikanie našich klientov a miesto pre stovky zamestnancov. Požiadavky klientov smerujú preto na kvalitu prostredia, kvalitu pracovného priestoru, ako aj na kvalitu služieb parku, čo nám umožňuje využívanie nových technických a dizajnových prvkov.

Samotný fakt, že industriálne a logistické parky bývajú zasadené väčšinou do extravilánov miest a obcí, nezriedka dokonca priamo „na zelenej lúke“, vyvoláva pochybnosti o spolupráci developerov s ich samosprávami ohľadom dopravného zaťaženia, vytvárania nových pracovných príležitostí či projektov na podporu miestnej komunity. Aký je zásadný postoj P3 k tomuto problému?

Umiestnenie našich projektov riešime vždy s miestnymi samosprávami a v úzkom vzťahu s miestnymi

záujmami. Nevidíme priestor na realizáciu projektov bez vytvorenia pozitívnych faktorov na ich okolie. Je pre nás veľmi dôležitý súhlas miestnej komunity. Práve jej spokojnosť zabezpečuje úspešnú budúcu realizáciu projektov, ktoré neskôr prinášajú do regiónov aj nové pracovné príležitosti a pomoc v iných oblastiach.

Foto - P3

2 - PointPark Bratislava

10.11.2011 08:02, SF / Juraj Pokorný