

# Kanceláře: když větší znamená i silnější

Author: Eduard Forejt | Published: 13.12.2013

Z faktu, že náš trh stárne, dalo by se říci „vyzrává“, plyne mnoho změn v chování nájemců i pronajímatelů. Obě strany se musí adaptovat na nové poměry. Přitom je nepsaným pravidlem, že to, co platilo před třemi lety, neplatí dnes, a to nejen při pronajímání, ale i při plánování, výstavbě a prodeji administrativních budov.

## Čistá poptávka versus renegociace

Jak již bylo řečeno, pražský trh je „průzkumníkem“ pro všechny trhy střední Evropy. Jeho novodobá historie se počítá od roku 2000, kdy přestal produkovat jen nahodilé developmenty, respektive projekty, a začal nájemníkům i investorům „doručovat“ stabilní objem ploch každým rokem. V první etapě, v letech 2000 - 2006, zaznamenáváme většinou nový, tzv. čistý pronájem, tedy pronájem, který není jen přejednáváním nájemních podmínek, tedy tzv. renegociací. Vzhledem ke skutečnosti, že se nájemci poučili z bezprostředně popřevratové doby, kdy se pronájmy podepisovaly běžně na deset let, nájem realizované v první polovině minulé dekády byly obvykle pětileté, pouze s navýšením o nájemní prázdniny (doba tzv. rent free - několik bezplatných měsíců na začátku nájemního vztahu).

Zkrácená délka nájemních smluv definovala i budoucí změny trhu, resp. budoucí nástup a navýšení významu renegociací oproti čistým pronájmům. Tento trend se potvrdil zvýšením jejich podílu v letech 2008 - 2009 z minoritních 9 % na 33 %. Přestože se v roce 2008 přisuzovala velká váha růstu podílu renegociací pouze a jenom tehdy nastoupivší ekonomické krizi, důvodem bylo stejnou měrou také dosáhnutím času, v němž firmy finalizovaly ve svých kancelářských prostorách první nájemní cyklus (obvykle pět let).

Trh se tak v těchto letech dostal do druhého cyklu, resp. další etapy. V tomto období se také již nepronajímají majoritně nové prostory, ale i prostory sekundární, tedy prostory již pronajaté nebo starší pěti let. Ekonomická krize navíc zasáhla developerský segment zásadní změnou financování. Extrémní zhoršení podmínek poskytování úvěrů mělo a dodnes má za následek snížení dodávek nových kancelářských ploch na zhruba polovinu. V řeči čísel: v Praze z předkrizových 150 000 - 180 000 „čtverců“ ročně klesly na současných 45 000 - 100 000 metrů čtverečních za rok.

## Třetí cyklus přijde v roce 2014

Všechny tyto faktory vedly k postupnému nárůstu podílu renegociací na stabilní úroveň přesahující 30 %, ta je nicméně v daném stádiu a kondici trhu standardní. Přestože se reálný nástup třetího cyklu pronájmu díky zkrácení některých kontraktů poněkud rozměnil, jeho nástup je očekáván na příští rok, tedy 2014.

Třetí cyklus pronájmu přitom přinese další zásadní změnu. Podíl firem, které již jednou prodloužily svůj pronájem, tj. firem končících svůj desetiletý pronájem v jedněch prostorách, razantně vzroste. Jmenovitě se v letech 2014 - 2017 blíží jednání o smlouvách na zhruba 384 000 metrů čtverečních. Navíc další firmy - s pronajatým objemem 662 000 metrů ploch - v tomto období dokončí svůj první cyklus pronájmu a budou též jednat o přejednání nájmu - nebo hledat nové prostory.

Po deseti letech na jednom místě se většina společností musí stěhovat, neboť daný prostor je již technologicky i morálně zkonsumován a vyžaduje zásadnější rekonstrukci. Ve většině případů totiž nepostačují pouze kosmetické zásahy typu výmalby a „překobercování“. Kvůli nutnosti rozsáhlejších stavebních úprav je tak pravděpodobnější přesun takových firem do nových budov. Už proto, že většina společností již dnes považuje rekonstrukci prostor za chodu firmy za věc prakticky nemožnou.

## Začíná trh pronajímatele?

Třetí cyklus, kam směřuje většina kancelářských budov na pražském trhu, povede v určitých případech ke změnám vyjednávacích pozic nájemce a pronajímatele. Vezmete-li v potaz, že od nástupu ekonomické krize každý jeden rok zaznamenal rekordní objem pronájmů oproti desetiletému průměru a současně pokles dodávky nových prostor o polovinu oproti předkrizovému stavu, je zřejmé, že pronajímatelé kancelářských prostor získávají jistou výhodu, minimálně ve formě významně slabší konkurence v podobě nových budov.

Jakmile se nájemce příliš přiblíží konci nájemního období, aniž by měl zajištěné záložní východisko, tedy nový prostor, dostává se do významně horší vyjednávací pozice. Přestože stále platí, že čím větší je nájemce, tím silnější je vzhledem k pronajímateli, částečnou - někdy i absolutní - protiváhou zmíněné výhody se pro ně může stát čas. Zjednodušeně řečeno: díky menšímu objemu dodávaných ploch je zapotřebí jednat o prodloužení nájmu nebo nových prostorách s dostatečným předstihem. Pak totiž nájemce může do svého výběru zařadit i neexistující, teprve plánované projekty, pro něž je takový nájemce zároveň spouštěčem financování a výstavby - a z toho vyplývá další zřejmá vyjednávací výhoda nájemce.

## Předstih je nutný

At' už tedy nájemce hodlá zůstat nebo se přesunout se do jiných prostor, je jisté, že čas určuje, zda je velikost pronajímaných prostor vyjednávací výhodou či nikoliv. Podle našich zkušeností firmy s pronájmy většími než 2 000 metrů čtverečních takovou výhodu ztratí, pokud začnou s vyjednáváním později než tři roky před ukončením současného kontraktu. Tento kalkul vychází ze skutečnosti, že sjednávání pronájmu trvá zhruba rok a samotná stavba dva roky. Tři roky před ukončením nájmu tak představují jakousi magickou hranu pro možnost počítat při výběru dalšího pronájmu i s novou výstavbou.

Neznamená to samozřejmě, že by firma s větší potřebou kancelářské plochy nenalezla vhodný prostor i po této době. Její výběr však bude značně omezený a zcela jistě bude muset učinit nejeden kompromis. Naopak pro menší nájemce je situace mnohem jednodušší, protože fragmentová nabídka, tedy zbytkové plochy, které jsou nabízeny v rámci nových i starších budov, značně převyšuje nabídku velkých ucelených prostor.

## Makro a mikro svět

Budoucí vývoj kancelářského trhu v české metropoli a celém regionu střední Evropy bude i nadále zásadně ovlivněn makroekonomickou situací. Je nicméně zřejmé, že přechod do třetího a pak i čtvrtého nájemního cyklu v každém případě přinese změnu v chování nájemců, kteří se budou poohlížet po prostorách s dostatečným předstihem.

Nutnost stěhování firem po druhém cyklu, ale i pozitivní čistá absorpce ploch přitom vedou k očekávání budoucího růstu trhu. Jeho zráním, rozmanitostí a rozdíly mezi stavem trhu novostaveb, budov v druhém, ale

i třetím cyklu pronájmu, povedou k prohlubování rozdílů neobsazenosti na primárním a sekundárním trhu, a tím i zvětšování rozdílů v obchodních podmínkách těchto jednotlivých segmentů. Praha je do jisté míry předobrazem ostatních regionálních trhů, které se do obdobných situací budou dostávat s určitým zpožděním. Totéž platí pro trhy kancelářských ploch v dalších městech České republiky.

*Autor je vedoucím pronájmu kancelářských nemovitostí Jones Lang LaSalle.*

---

13.12.2013 08:00, Eduard Forejt