

Pre-lease je jen oddalování spekulativní výstavby



Author: Eduard Forejt | Published: 30.03.2015

Odpoověď nalezneme v objektivním rozboru dat naší společnosti JLL. Podle nich se mezi roky 2003 - 2014 sjednalo 99 smluv o předpronájmu, což je v porovnání s přibližně 2 700 standardními nájemními smlouvami uzavřenými ve stejném období (s vyloučením prodlužování smluv, expanzí atd.) pouhý zlomek. Celkem bylo v tomto období předpronajato 451 348 metrů čtverečních. To na první pohled není malé číslo, ale má to svůj háček: majoritu těchto předpronájmů představují nájmy podepsané až po zahájení stavby. Nejedná se tedy o klasické předpronájmy tak, jak je chápeme z hlediska financování výstavby bankovním úvěrem, tedy takové, které by umožnily bankovní financování a následně výstavbu projektu. Technicky vzato jsou předpronájmy uzavřené v průběhu výstavby vlastně nájmy uzavírané na spekulativních budovách, protože developer prostě stavbu začal, aniž by znal budoucí nájemce.

„Pre-construction“ a „pre-completion“

Od začátku roku 2009 proto v JLL rozlišujeme, zda se jedná o předpronájem před samotným zahájením stavby (pre-construction), nebo předpronájem uzavřený v průběhu stavby, respektive před kolaudací (pre-completion). Pokud takové rozlišení vezmeme v potaz, pak zjistíme, že se za posledních pět let bylo uzavřeno pouze 11 předpronájmů o rozloze 91 138 metrů čtverečních před zahájením výstavby daných budov. Předpronájmů v průběhu výstavby bylo zaznamenáno celkem 48 s úhrnem více než 132 000 metrů čtverečních. Z toho vyplývá zřejmý závěr: šance na získání nájemce ještě před zahájením výstavby je takřka na úrovni science fiction. Přepočteme-li totiž těchto 11 transakcí zmíněnými pěti lety, vyjdou nám na každý rok pouze dva (!) nájemci, kteří měli vůli zavázat se k předpronájmu ještě dříve, než se „koplo do země“. Takto marginální poptávka je tedy jednoznačnou sázkou na nejistotu. I proto již dlouhou řadu let přirovnávám „klasický“ předpronájem k pouhému oddalování spekulativní výstavby.

Většině nájemců papír nestačí

Z uvedených čísel se zdá být zřejmé, že většina nájemců i nadále potřebuje projekt (třebas rozestavěný) nejprve vidět, aby byla ochotna a schopna učinit závazné rozhodnutí. Na druhou stranu je však třeba konstatovat, že čím dál více společností je ochotno jednat i o projektu, který má prozatím jen „papírovou“ podobu. Jejich management si totiž uvědomuje, že jednat o nájmu v této fázi jim přináší nemalou vyjednávací výhodu a samozřejmě také příležitost doladit projekt podle svých potřeb. Smlouvy o

předpronájmu před zahájením stavby, tedy onen „pre-construction“ předpronájem, tak budou zjevně nadále uzavírat především velcí nájemci, kteří plánují dlouho dopředu - a půjde výhradně o projekty, u nichž je developer schopen zaručit dostavbu nejpozději do 18 - 24 měsíců od podpisu budoucí nájemní smlouvy.

Z pohledu předpronájmů je bezkonkurenčně nejúspěšnějším pražským projektem michelské BB Centrum společnosti Passerinvest. To dokázalo ještě před dokončením výstavby svých budov přilákat nájemce, kteří celkem obsadili více než 67 000 metrů čtverečních. Největším jednotlivým předpronájemem před zahájením stavby se pak v posledním roce může pyšnit projekt Enterprise společnosti Erste Group Immorent - tady bude nájemcem firma AVAST.

Na otázku položenou v úvodu, totiž zda je vůbec reálné čekat na nájemce, aby se dala spustit výstavba na klíč, tak odpověď zní: není. Přesto lze předpokládat, že i nadále tu a tam bude mít některý z developerů v tomto ohledu „kliku“. Ti ostatní se ale vydají cestou spekulativní výstavby, která se i nadále může pyšně nazývat „sázkou na jistotu“.

Autor je ředitelem rozvoje obchodu poradenské realitní společnosti JLL.

30.03.2015 08:00, Eduard Forejt