

Vstup Panattoni Europe do domácej logisticko-priemyselnej arény

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 18.12.2009

Spoločnosti, ktorá už štyri roky zdarne pôsobí na susednom poľskom i českom trhu, ponúkla vstup do partnerstva firma IPEC Group - vlastník pozemku. Tá si na jeho predaj najala najväčšiu medzinárodnú realitno-poradenskú spoločnosť CB Richard Ellis (CBRE), ktorá sprostredkovala opciu na kúpu pozemku.

Devízou nízka neobsadenosť a strategická poloha

Viacerí odborníci na reality aj bankári unisono zdôrazňujú, že jedným zo zaručených východísk v podmienkach pretrvávajúcej recesie sú projekty šité na mieru koncového zákazníka. Objekt Panattoni Park presne takým je: moderné priemyselné a logistické centrum navyše ťaží zo svojej strategickej polohy v kontaktnej blízkosti s Bratislavou a zároveň ponúka odrazový mostík hneď k štyrom stredoeurópskym trhom v Česku, Poľsku, Maďarsku i Rakúsku. Areál na pozemku s rozlohou 17 ha môže poskytnúť až 80 000 m² prenajímateľnej plochy, v závislosti od požiadavky klienta.

Čím vlastne pritiahol takého silného medzinárodného developera v terajšej neľahkej globálnej ekonomickej situácii práve slovenský trh? „Najmä vďaka svojmu potenciálu a nízkej miere neobsadenosti,“ vysvetľuje riaditeľ spoločnosti Panattoni Europe pre Českú a Slovenskú republiku Pavel Sovička a dodáva: „Pre nový logistický park sme zvolili lokalitu Senca kvôli jej strategickému umiestneniu pre národnú i medzinárodnú distribúciu a skvelej dopravnej obslužnosti. Pri vstupe do nej sme spojili sily so silným partnerom - spoločnosťou IPEC Group. V tejto chvíli vedíme rokovania s viacerými klientmi, pretože objekty sme im schopní dodať už do šiestich mesiacov od podpisu zmluvy.“

Panattoni Europe je člen nadnárodnej spoločnosti Panattoni Development Company - jedného z najväčších priemyselných developerov so 40 kanceláriami v severnej Amerike a Európe (Veľká Británia, Francúzsko, Taliansko, Španielsko, Luxembursko, Nemecko). Dodnes zastrešila asi 1 milión m² moderných priemyselných priestorov v Poľsku i Česku. Podľa údajov v zmluvách o prenájme z 1. polovice roku 2009 má Panattoni Europe 45-percentný podiel na trhu. Pre potreby nájomníkov spoločnosť zriadila špeciálne klientské oddelenie build-to-suit. Medzi jej kľúčových zákazníkov patria Arvato services Polska, Coty Cosmetics, DSV, H&M, Intermarche, Leroy Merlin, ND Logistics alebo Still and Schenker.

Bohaté skúsenosti s projektovým manažmentom

Začiatkové aktivity spoločnosti IPEC Group založenej v roku 1993 sa zameriavali na inžinierstvo, dizajn, plánovanie a konzultácie. Jej portfólio sa však postupne obohatilo o projektový manažment a v súčasnosti patrí medzi najúspešnejšie firmy v tejto sfére. „Pri našom zrode stála odvaha, nadšenie, odhodlanie niesť riziko, ale tiež analýza hospodárskych a trhových podmienok a poznanie potrieb zákazníkov - investorov,“ hovorí Ivan Čarnogurský - konateľ a generálny riaditeľ spoločnosti a zároveň pravidelný aktívny hosť podujatí internetového časopisu Stavebné fórum.sk.

„Spájajme sa, robme spolu a budme väčší a úspešnejší,“ komentoval v júni 2007 Čarnogurský dohodu o joint-venture medzi IPEC Group a HB Reavis Group, ktorej výsledkom malo byť rozdelenie nákladov a posilnenie prestížnej pozície v regióne strednej a východnej Európy.

Spomeňme napríklad iniciatívu IPEC POINT, ktorý predvlani priniesla IPEC Group ako alternatívu k samostatnému založeniu prevádzky stredného podniku. Starosť o zabezpečenie vhodného pozemku,

územných a stavebných povolení, dodávateľa stavby či dotácie na investície ponúkla spoločnosť IPEC Group prevziať na seba. Výrobné haly postavené „na kľúč“ a modulárne rozšíriteľné, celá infraštruktúra, kompletný servis, optimálna nákladová situácia, výdatný trh práce, prosperujúci vnútorný trh - takto vyzerali sľubované benefity využitia nového produktu.

„Sme radi, že sa nám podarilo spojiť dvoch silných hráčov v oblasti priemyselno-logistických nehnuteľností a ich spoločný projekt bude v tomto segmente prínosom pre slovenský trh. Som si istý, že spoločnými silami dokážu v blízkej budúcnosti uspokojiť aj tých najnáročnejších klientov,“ hovorí vedúci industriálneho oddelenia CBRE Peter Jánoši.

Príklad štandardne nadviazaného partnerstva

Stavebné firmy z krajín V4 sa zhodujú na tom, že kľúčovým nepriaznivým faktorom obmedzujúcich ich rast je nedostatočný až dramaticky klesajúci dopyt. Ako vyplynulo z nedávno zverejnenej správy poradenskej spoločnosti KPMG spracovanej na báze výskumu CEEC Research, najvyšší medziročný (-21,2 %) aj medzimesačný (-7,3%) prepád stavebnej produkcie - prvý v rámci regiónu V4, druhý spomedzi členských krajín EÚ - postihol práve Slovensko. Ďalšími problémami je popri extrémne slabom dopyte (ČR i SR) konkurencia (Maďarsko), byrokracia spolu s vysokými nákladmi na prácu (Poľsko) a v neposlednom rade aj vyschnuté zdroje financovania.

Podľa agentúry SITA najčastejšie uvádzanou cestou získavania stavebných zákaziek sú pre stavbárov vo všetkých spomenutých krajinách osobné kontakty. S výnimkou Maďarov hodnotia celkovo lepšie transparentnosť tých výberových konaní, ktoré nie sú organizované súkromným, ale verejným sektorom. Investičnou prioritou na obdobie 2009 a 2010 je pre slovenské i maďarské firmy nadväzovanie kontaktov. Naopak - za svoju najnižšiu prioritu v oboch krajinách zhodne označujú akvizíciu inej spoločnosti.

Ani pochmúrne pôsobiace závery exaktne vedeného prieskumu však nevyklúčujú automaticky výskyt štandardných spôsobov získavania zákaziek či nadväzovania nových partnerstiev. A Panattoni Park pri Senci je jedným z ďalších, hoci azda nie častých príkladov, ktorý na túto povšimnutiahodnú súvislosť vstupom do domácej logisticko-priemyselnej arény poukázal.

Cenu CiJ (časopisu Construction & Investment Journal) v kategórii najlepší logistický a skladový projekt na Slovensku si za rok 2009 odniesla konkurenčná spoločnosť PointPark Properties (P3) za stavbu regionálneho distribučného centra v PointPark Bratislava pre firmu Möbelix. A budúci rok? Ktovie...

Foto - kharisma / CBRE

- 1 - Areál Panattoni Park pri Senci
- 2 - Pavel Sovička (Panattoni Europe)
- 3 - Peter Jánoši (CBRE)

18.12.2009 08:00, SF / Juraj Pokorný