

Komerční reality: správa budov v krizi nabývá na významu

Author: Markéta Miková, King Sturge | Published: 30.03.2010

„V době realitní krize si developeři více než kdy jindy uvědomují základy realitního trhu - lokalitu, vhodný projekt a odpovídající cenovou úroveň. V případě, že jejich budova jedno z těchto kritérií v představách potenciálních nájemců či kupců nesplňuje, projekt se v silné konkurenci ztrácí,“ říká Dušan Šťastník, investiční konzultant King Sturge, a dodává: „I drobné nedostatky, kterými by se v době realitního boomu nikdo nezabýval, mají v době krize zcela jinou váhu. Pokud má ta či ona nemovitost dnes na trhu úspěch, je aktivní přístup ke zvyšování její hodnoty pro developera či jejího vlastníka nutností.“

Podle výzkumů King Sturge prováděných ve Velké Británii, které jsou v tomto ohledu plně srovnatelné s českým realitním trhem, „tvoří“ úspěšnou budovu ze 70 % kvalitní vztahy s nájemci a práce s nájemními smlouvami. „Realitní krize je zatěžkávací zkouškou jak pro vztahy s nájemci, tak pro správu budovy. Někteří majitelé nemovitostí se začali kvalitou svých budov a úrovní jejich správy zabývat až v tom okamžiku, kdy čelili hrozbě, že se nespokojení nájemci odstěhují a náhradu za ně nebude tak jednoduché získat. Rozvíjet dobré vztahy s nájemci, rozšiřovat poskytované služby a zvyšovat technickou úroveň budovy se v období ekonomické krize, která tlačí na snižování nákladů, stává pro majitele těchto nemovitostí tak trochu kvadraturou kruhu. Jiná cesta však bohužel není,“ komentuje Lucie Makkonen z oddělení správy nemovitostí poradenské firmy King Sturge.

Nájemní smlouvy: kvalita je jednoznačnost

„Základem úspěšného nájemního vztahu je jasná smlouva, která jednoznačně upravuje práva a povinnosti pronajímatele a nájemce. Slabá místa nájemních smluv se samozřejmě ukazují při všech sporech, které v zastoupení jedné či druhé strany řešíme. Z praxe doporučujeme, aby specifika jednotlivých projektů byla vždy náležitým způsobem zohledněna v konkrétních nájemních smlouvách. To vyžaduje úzkou spolupráci mezi týmem asset a property managementu a právníky již ve fázi přípravy vzorové smluvní dokumentace a pak v době uzavírání smluv s jednotlivými nájemci,“ říká Michal Hink, který se v pražské pobočce právní kanceláře Salans specializuje na nemovitostní právo.

„Dobrá nájemní smlouva představuje mantinely, v rámci kterých se vytváří vztah mezi pronajímatelem a nájemcem. Správcům každé komerčně pronajímané budovy doporučujeme pravidelný osobní kontakt s nájemci, protože jen díky němu mají možnost získat aktuální a přesné informace o potřebách, přáních či obtížích nájemců. Na základě pravidelné komunikace s nájemci je možné problémům buď zcela předcházet, nebo je řešit ještě v zárodcích,“ dodává L. Makkonen.

Co zvyšuje hodnotu budovy?

Z většího množství faktorů a činností, které tržní hodnotu nemovitosti mohou zvyšovat, je pravděpodobně nejvýznamnější snižování provozních nákladů. Ekonomická krize vždy byla a je impulsem pro hledání úspor - správu nemovitostí nevyjímá. V případě, že se majitel v posledních letech optimalizací nákladů budovy nezabýval, je podle řady zkušeností možné revizí dodavatelských smluv snížit náklady až o 10-20 %. Vždy je na místě audit poskytovaných služeb, v další fázi by ve spolupráci pronajímatele a nájemce měly být odlišeny klíčové a nezbytně nutné od těch, které jsou nájemci v zájmu snížení poplatků ochotni částečně nebo úplně oželeť. Kromě rozsahu služeb je potřeba definovat také kvalitu, kterou nájemci očekávají.

Hodnota komerční reality se odvíjí nepochybně také od nákladů údržby. Odborníci doporučují zpracovat

individuální plán dlouhodobé údržby pro každou budovu, který rozkládá investice v horizontu tří, pěti a deseti let. Je na místě takové plány vypracovávat pravidelně, ideálně ještě před koncem záruční doby stavebních prací a vybavení budovy. Co se týče nákladů, závisí na stáří budovy, nicméně pro budovu mladší deseti let se orientačně počítá s náklady ve výši 4-6 eur na metr a rok. Díky pravidelným investicím se hodnota nemovitostí udržuje, budova je atraktivní pro nájemce a při případném prodeji nejsou nutné slevy kvůli technickým nedostatkům.

30.03.2010 09:05, Markéta Miková, King Sturge