

# Blížime sa k stavu, keď trh bude opäť trhom prenajímateľa



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 22.11.2010

## **Pavel Klimeš (EMCM): Záleží od kvality a filozofie projektu**

Možno hovoriť o návrate realitného optimizmu už pre tento rok? Otázkou, ktorá bola zároveň ideovým mottom celej konferencie, rozbehol diskusiu jej moderátor Pavol Poláček (Havel & Holásek). „Ja by som bol veľmi opatrný pri používaní tohto termínu,“ zareagoval Pavel Klimeš zo spoločnosti EMCM. V prípade komerčných nehnuteľností všetko podľa neho závisí od kvality projektu, ktorá je vo fáze vyhľadávania klientov rozhodujúca. „Záleží na tom, pre akú filozofiu sa investor rozhodne,“ skonštatoval Klimeš. Upozornil však na to, že keď je koncentrácia obchodných centier v oblasti priveľká, dochádza k triešteniu kúpnej sily.

## **Nad'a Kováčiková (P3): Build to Suit ako výsledok znalosti klienta**

„Rok 2010 sa niesol síce v znamení krízy, ale v jeho závere sme rozbehli projekty v Lozorne, Košiciach a Žiline. Evidujeme rekordne nízku neobsadenosť logistických priestorov - v bratislavskom regióne je to približne 5,5 percenta,“ uviedla lízingová manažérka spoločnosti P3 (PointPark Properties) SK Nad'a Kováčiková. Ako doplnila, spoločnosť má naplánovaných ďalších 100-tisíc m<sup>2</sup>. A ktoré sú kritériá pre výber vhodnej lokality? Kováčiková ich vidí na trase paneurópskeho dopravného koridoru, ktorý je z európskeho hľadiska veľmi zaujímavý. Dôležitá je tiež pripravenosť pozemkov z hľadiska technickej infraštruktúry. Po kríze sa dostávajú do popredia napríklad projekty šité na mieru konkrétneho klienta (Build to Suit). „Na základe znalosti cieľového klienta mu vieme ponúknuť riešenie. Keď treba, prídeme aj my za ním,“ povedala Kováčiková.

## **Miroslav Barnáš (King Sturge): Dopyt môže upadať, lebo sa nestavia**

„Pred poldruha rokom sme si mysleli, že vládne absolútne trh nájomcu, teraz sa to úplne obracia. Blížime sa k stavu, keď trh bude opäť trhom prenajímateľa. Miera neobsadenosti však nie je úplne presný indikátor,“ zaoponoval predstaviteľ realitno-konzultačnej spoločnosti King Sturge Miroslav Barnáš. Pripustil však, že pomaly sa zdá, že už niet čo obsadzovať. Dopyt po ďalších skladových priestoroch môže podľa neho začať upadať z toho dôvodu, že sa nestavia. Mimo Bratislavy bol veľmi aktívny HB Reavis svojimi Auparkami. „Dúfame, že v dohľadnom čase dôjde k naštartovaniu výstavby a že to nebude špekulatívna výstavba,“ poznamenal Barnáš. Ako dodal, pred krízou sa stavali špekulatívne projekty, ktoré nemierili k targetovanému klientovi. Klienti vraj udávajú, že dnes je požiadavka bánk na 30-40 % predprenájom a 40-44 % ekvitu. Primárnym záujmom developera nie je podľa neho držať nehnuteľnosť vo svojom vlastníctve. Slovenský trh je veľmi špecifický, formy marketingu projektu sú rozličné a na segmente nezáleží - odpovedal Barnáš na otázku, ako postupuje pri vyhľadávaní nájomcov.

## **Martin Pleva (IMMORENT): Zisťujeme hodnotu a zdroje cash flow**

„Ochota bánk financovať špekulatívne projekty momentálne nie je. Počas krízy zavreli kohútiky a ku každému klientovi pristupujú individuálne. Dnes neexistuje jednoznačná a jednotná úverová politika bánk,“ skonštatoval Martin Pleva zo spoločnosti IMMORENT Slovensko s.r.o., ktorá má rozpracované dva projekty: v Žiline a v Košiciach, kde je stále minimálny objem skladových priestorov, takže nejaký dobeh je tam ešte možný. Zároveň priznal, že v poslednom čase sa apetít bánk aj lízingových firiem zvýšil, sú dokonca ochotné pristúpiť i na individuálny úverový model. Investor im však musí dokázať predprenajatosť objektu, že ide o životaschopný projekt, ktorý následne utiahnu klienti. „My ako lízingovka sa pozeráme v prvom rade na hodnotu nehnuteľnosti. Potom zisťujeme, či má klient dostatočné cash flow a z akých zdrojov plynie - trvalých či dočasných,“ povedal Pleva, ktorý marže lízingoviek označil za porovnateľné s bankovými.

### **Znižovanie rizikových marží vraj nebude profitom**

Stojí za povšimnutie porovnať podmienky úverovania komerčného segmentu so súčasnými úrokovými sadzbami na financovanie bývania, ktoré sú dnes - aspoň z pohľadu bánk - najatraktívnejšie od vypuknutia krízy. V istom zmysle tu zostávajú paradoxom vysoké rizikové marže, v čom je Slovensko oproti ostatným európskym krajinám tak trochu čiernou ovcou. Dôvodom je podľa bankárov relatívna „mladosť“ tunajšieho hypotekárneho trhu, čo ako argument dlhodobu isto neobstojí. Hoci sa očakáva ich postupné znižovanie, podľa aktívneho rečníka 1. diskusného panelu konferencie - analytika Slovenskej sporiteľne (SLSP) Michala Mušáka - na tom klienti praveľa nezáškajú, pretože Európska centrálna banka (ECB) už pre najbližšie dva roky avizovala nárast úrokových sadzieb.

Ilustračné foto - Mlyny, a.s., a archív redakcie

---

22.11.2010 09:12, SF / Juraj Pokorný