

Eduard Forejt, JLLS: peníze hrají prim, ale chleba se láme i v recepci



Author: SF / Petr Bým | Published: 29.04.2011

Poslední čísla o vývoji na pražském kancelářském trhu naznačují jisté, byť mírné, zlepšení situace. Je to tak?

Ano, je to lepší. Stručně shrnuto: stále se málo staví, ale relativně slušně pronajímá. Dosáhnout nějakých výsledků ovšem není snadné. A to platí pro všechny - agenty, pronajímatele i nájemce.

Na první pohled není důvodů, aby nějaké starosti měli nájemci. Nabídka je přece více než slušná, mohou si vybírat a jejich vyjednávací pozice i proto musí být dobrá?!

To je ale opravdu jen ten první a laický pohled. V dobách ještě nedávných byli nájemci velkorysí, s penězi si nikdo nelámal hlavu. Když jsme se dohodli na základních parametrech smlouvy, tedy o budově, metrech a úrovni nájmu, vlastně už bylo hotovo. A když později vyšla nájemce úprava prostor draž, než předpokládal, většinou si to dokázal u mateřské společnosti bez obtíží nějak zařídit, proto si s tím ani nedělal starosti.

A dnes?

Dlouho trvá, než dohodneme základní podmínky pronájmu, v naší terminologii head of terms. Dnes totiž musí nájemce znát dopředu všechny náklady do nejmenšího detailu, do posledního šroubku. A ani to ještě moc neznamená, v tomto okamžiku potenciální nájemce stále ještě neví, zdali se vůbec bude stěhovat. Teprve až head of terms schválí v centrále či mateřské společnosti, pak se můžeme posunout dále. Dobrá polovina předjednaných kontraktů ovšem spadne pod stůl.

Lze se takovému riziku nějak vyhnout?

Tak úplně to nejde, ale samozřejmě ho můžete hodně redukovat. Znamená to ale dost práce, a to solidní práce v přípravných fázích. Musíme pracovat mnohem přesněji. Už nejde hlavně o prostory a metry, ale především o peníze. A to ani zdaleka není jen nájemné, jsou tady provozní náklady, stěhování, stavební úpravy, kabeláž a leccos dalšího. Všechno musí být přesně vyčísleno už v přípravném stadiu. A když se pak někde namísto 6,00 objeví 6,10, je to velký problém. To je úplně jiná situace. V minulosti se například docela rádo zapomínalo na místnost pro servery, což pro firmu střední velikosti představuje výdaj kolem tří

milionů korun ročně. V dobách boomu se to občas prostě přehlédlo a až později - a bez potíží - napravovalo. Taková chyba či opomenutí dnes už nepřipadá na straně nájemce v úvahu.

V zásadě ale takové změny nájemci musí vítat!?

Jak jsem už řekl, ani pro nájemce to není tak úplně jednoduché, ale jinak máte pravdu: trh se jednoznačně orientuje na potřeby a požadavky klienta, a to je nakonec dobře pro všechny.

Jak reagují pronajímatelé?

Musí se přizpůsobit a dělají to. Vidíte to třeba už v průběhu sjednávání podmínek nájmu v případech, kdy jde o nájemce velkého nebo prvního. Dříve se všechno přenechalo agentovi, dnes na zásadnějších jednáních pronajímatelé nikdy nechybí. Ono to má nyní také význam - někdy kontrakt zmaří právě špatný dojem z chování pronajímatele. Nakonec vždy je důležité, s kým smlouvu uzavírám.

I když jsou tak důležité náklady?

Podívejte se, když dáte dohromady všechny požadavky klienta a pak to porovnáte s nabídkou, vždy vám vyjdou minimálně dva domy. A tady pak ve výběru hrají roli i takové faktory, jako je chování pronajímatele.

Co architektonická kvalita?

Já bych řekl, že tak 10 % rozhodování nájemce připadá právě na tyto - řekněme - nefinanční a netechnické faktory, prostě emoce. Peníze samozřejmě hrají prim, ale určitý prostor pro emoce vždy existuje.

Hodně se mluvilo o tzv. pobídkách, jakou ty dnes mají pro nájemce váhu?

Jistě velkou a pronajímatelé jsou ochotni, zvláště jde-li o klienta bonitního, dělat poměrně značné ústupky. Na druhou stranu: někde nabízí tříměsíční nájemní prázdniny a k tomu příspěvek na stěhování, jinde devět měsíců, ale už nic k tomu, a ještě jinde šest měsíců prázdnin a úhradu stavebních úprav. Je nutné všechno to spočítat přesně a dohromady. V zásadě to v současných poměrech vychází tak, že velký nájemce může získat slevu až v hodnotě ročního nájmu, naproti tomu doslova o dům dál dosáhne podmínek o polovinu horších.

A jak trh vnímá dnes velmi módní záležitost - energetické či ekologické certifikáty?

Stejně jako jinde i v České republice to nabývá na významu. Některé firmy už mají i takto nastavená pravidla, prostě si budovu bez toho či onoho certifikátu nepronajmou. Jenže - u nás to tak úplně neplatí. Vnímáme, že je málokdo ochoten vyměnit, dejme tomu, platinový LEED za 20% úsporu na nájemném v jiné, kvalitou srovnatelné budově, byť bez certifikátu. Ve vyspělých zemích již existuje ochota za certifikovaný objekt platit více. Společnost tam vnímá toto téma mnohem citlivěji, ekologické povědomí je tam silnější. U nás jsou stále hlavní náklady, srovnání cena/výkon. Ale nepochybně se to v nedaleké budoucnosti změní a certifikace bude pro úspěch na trhu i v České republice brzo nezbytností.

Staví se sice málo, ale přece jen staví. Co je podle vás pro developera to nejpodstatnější pro úspěch?

Mám univerzální radu, vlastně dvě. První: nepouštějte se do toho, jestli máte srdce větší než rozum. A druhá: totéž platí, pokud nejste schopni a ochotni naslouchat druhým. Nechci tady ohřívat vlastní polívičku, ale konzultace s kvalitním agentem by vás před zásadními omyly měla ochránit.

Jaké ty zásadní omyly bývají?

Největší chyba je stavět na špatném místě. To znamená daleko od metra, daleko od služeb. Vytvořit novou a k tomu atraktivní lokalitu si může dovolit jen málokdo. Podařilo se to třeba BB Centru, to je ikona, tam už funguje jakási dostředivá síla a nakonec všechny služby už tam také jsou, vybudovali si je.

Druhá největší chyba?

Pochopitelně špatně nastavené nájemné, ale to se moc často nestává, konkurenci každý sleduje, takže v tomto ohledu se chyby moc nedělají.

Třetí?

Špatný dům. To je dům, který nelze opravdu efektivně využít. Protože má například příliš velkou hloubku či nevhodný fasádní modul. V takovém objektu pak třeba 1 200 čtverečních metrů pro klienta představuje stejný prostor a užitek jako v dobře vyprojektovaném domě 1 000 metrů. Požadavky na maximální využití prostoru a ploch samozřejmě vedou k určité architektonické unifikaci, ale s tím víceméně nejde nic dělat. Dnes jsou náklady naprosto základním parametrem pro všechny aktéry trhu.

Architektura a její kvalita u konkrétní budovy tedy při výběru nájemců nehraje žádnou významnější roli?

Určitě to není zásadní faktor tržního úspěchu, ale svůj význam architektura má. Už jsem o tom mluvil, to je těch 10 %, které zbývají na emoce, nálady a dojmy. Z našeho úhlu pohledu je v tomto ohledu nejdůležitější recepce. Právě tady se tvoří první dojmy a pocity, ty jsou koneckonců důležité vždy a všude. Já už jsem si za ta léta praxe definoval jedno pravidlo: pokud klient po příchodu do recepce tak jakoby udiveně nakloní hlavu do strany, je to ztracené.

A definoval jste si také, jak má správná recepce vypadat?

V recepci se vlastně odehrává příběh, založený na prestiži, uvolnění, relaxu, měla by být tedy vzdušná, prostorná a přátelská. Posloužím příkladem z praxe. Pracoval jsem na jednom větším projektu. V první budově byla recepce navržena přes dvě patra, z ní vedlo dobře viditelné točité schodiště. Nájemci se hrnuli. V budově druhé to bylo ještě lepší, k té výšce se přidala ještě velkorysá šířka, takže jsme také neměli problém. V poslední budově dal ale developer architektovi volnou ruku - a tady mi klienti nakláněli hlavu jeden za druhým. Architekt totiž recepci vymezil na výšku jednoho patra a prostorovou stísněnost ještě umocnil krátkým nástupem. Navíc všechno pojednal v pohledovém betonu a přiznanými rozvody.

To máte na mysli takové ty šedé stěny, po kterých se vinou kabely, požární hlásiče a stavební lampy - což v posledku dělá dojem umývárny nějakého internačního tábora?

Díky za ta slova. Ona je to z hlediska architektury jistě báječná věc - jenže podle mých zkušeností to nadchne jen málokoho.

29.04.2011 09:13, SF / Petr Bým