

Kancelársky sektor v Bratislave narástol o ďalších 11-tisíc m²



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 25.05.2011

Najatraktívnejšími lokalitami naďalej I. a II. okres

Tento výsledok zabezpečil prírastok 11-tisíc m² nových priestorov (Office Supply) v spomínanom období, o ktorý sa postarali dva administratívne projekty: centrum Jarošova (10 300 zrekonštruovaných m²) a novostavba na Bojníckej ulici (700 m²) - obidva v okrese Bratislava III (Nové Mesto).

Ako však ukazuje kruhový graf, tento sa - čo do celkových zásob kancelárskych štvorcov - delí spolu s piatym okresom až o tretie miesto, pretože neporovnateľný predstih si v tomto smere stále udržiavajú okresy Bratislava II (40 %) a Bratislava I (36 %). Je to v prvom rade o atraktivnosti a lukrativnosti danej lokality, ktorú sú pre viditeľnosť firemnej značky a jej renomé rozhodujúce. Podiel kancelárií vyhotovených v štandarde A a v štandarde B sa už dlhšie obdobie výraznejšie nemení a zostáva v percentuálnom pomere 60:40.

Dlhoročná dominancia IT firiem prvýkrát narušená

Zo správy BRF vyplýva, že nápadnejším javom než útlm novej výstavby je prudký pokles obchodovania na kancelárskom trhu, ktorého príčiny však jej autori tentoraz nekomentujú. Výmera 11 700 m², ktorá vyjadruje objem transakcií uzatvorených počas prvého kvartálu 2011, predstavuje prepád o 50 % medziročne a až o 78 % medzimesačne. Pod relatívne najvýznamnejšie transakcie sa podpísali Zuno Bank (2 100 m² - Digital Park II) a kuvajtské veľvyslanectvo (1 100 m² - Lodná 2).

Pokiaľ ide o štruktúru spoločností podieľajúcich sa na uvedených transakciách, v uplynulom kvartáli sa prvýkrát narušil dlhoročný trend dominancie IT firiem, pričom výrazne zosilnel podiel odvetvia výroby resp. stavebníctva (3 200 m²), verejného sektora a zastupiteľských úradov (2 800 m²), nasledované finančným sektorom a bankovníctvom (2 400 m²).

Z hľadiska veľkosti prenajatej plochy dominovali na trhu prenájmu kancelárskych priestorov - presne tak ako v poslednom kvartáli 2010 - transakcie spoločností s objemom menším ako 500 m² (62 %). Tie, ktoré si prenajali od 501 do 1000 m², uzatvorili v prvom štvrtroku 2011 iba 14 % z celkového počtu transakcií a zvyšných 24 % vytvorili transakcie firiem nad 1001 m².

Miera neobsadenosti kancelárskych priestorov (Office Vacancy) sa oproti štvrtému kvartálu 2010 znížila len o 0,1 % - konkrétne na 9,5 %. Najlepším výsledkom z tohto zorného uhla sa mohla ako zvyčajne pochváliť Bratislava 5 (3,2 %), po nej s už výrazným odstupom Bratislava 2 (9,3 %) a Bratislava 4 (9,7 %).

Môže byť model Build-to-Suit uplatniteľný kdekoľvek?

Poučné v danom ohľade je porovnanie s priemyselným a logistickým segmentom. Ako sme informovali už začiatkom mesiaca, počas prvého kvartálu 2011 nebola na Slovensku odovzdaná ani jedna novostavba tohto druhu. Historicky najnižšiu mieru neobsadenosti (3,7 %), k akej prenajímatelia skladových priestorov kedy dospeli, by im ich kolegovia z kancelárskej branže mohli iba závidieť. Je to ale naozaj až také jednoznačné?

Fakt, že na trh prichádza len minimum alebo takmer žiadne nové voľné kapacity, nie je sám osebe - najmä so zreteľom na prognózu ďalšieho vývoja daného realitného sektora - pozitívny. Nedostatok čohokoľvek vyvoláva totiž umelý tlak na opätovné dvíhanie cenovej latky a, podobne ako v prípade priemyselných nehnuteľností, tak môže vzniknúť riziko odštartovania ďalšej vlny výstavby na špekulatívnej báze. Je otázkou, do akej miery a či vôbec je trend smerujúci k výstavbe logistických budov a celých areálov šitých na mieru konkrétneho klienta (poskytovateľa skladovacích služieb, distribútora, výrobnú spoločnosť) inšpirujúci, prenosný a uplatniteľný aj pri projektovaní administratívnych kolosov.

Developeri veľkých predkrízových projektov, ktorých realizáciu nedokázali dodnes spustiť (Twin City, Panorama City, Kingerka), budú zrejme donútení niektoré prvky z výstavby Build-to-Suit preniesť aj do vývoja kancelárskych komplexov, alebo sa nad možnosťou takejto cesty aspoň zamyslieť. Napriek informácii, že stredoeurópsky trh preferuje prvotriedne nehnuteľnosti umiestnené vo vychytených lokalitách, zostáva oživenie dopytu obmedzené na ne a po obsadení posledných kancelárií kategórie A a B+ vyvstane otázka, čo a ako ďalej. Možno bude jedna z alternatív spočívať viac v diferencovanom videní potenciálneho cieľového klienta a menej v sledovaní dĺžky s ním uzatvorenej nájomnej zmluvy.

Ilustračné foto - RK Legacy (novostavba Bojnická)
Grafy a zdroj - BRF, Key Communications

25.05.2011 10:07, SF / Juraj Pokorný