

Silu administratívnej lokality zvyšuje vzájomná synergia firiem



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 04.04.2012

Priemerná výška nájomného ostáva stabilizovaná

Ako na jeho začiatku uviedol Oliver Galata z konzultačno-realitynej spoločnosti CBRE, dopyt po kanceláriách bol v roku 2011 vyšší (100-tisíc m²), ako sa očakával (80-tisíc m²). „Spôsobil to fakt, že nadnárodné spoločnosti zatvárajú svoje operácie v USA a Slovensko sa pre ne stáva jednou zo zaujímavých krajín,“ vysvetlil s tým, že tento rok sa predpokladá objem uzatvorených transakcií (Take-up) na úrovni 80-tisíc m².

Čo to v konečnom dôsledku urobilo s cenami? „Aj keď trh bol dosť turbulentný, ceny zostali relatívne stabilné, no keďže nebolo dosť doručených projektov, zaznamenali pohyb smerom nahor,“ zareagoval Marek Vrbovský, vedúci lízingu v developerskej spoločnosti HB Reavis Group.

„Vďaka projektom Digital Park I a Digital Park II sa nám podarilo pôvodnú cenovú hladinu zachovať. Tá odzrkadľuje aj kvalitu, ktorou sa odlišujeme napríklad od HB Reavisu. Tlaky na ceny prenájmov sú dnes značné, a tak dúfajme, že smerom nadol sú už stabilizované,“ nešetril úprimnosťou Marek Kalma, ktorý v spoločnosti Penta Investments zastrešuje predaj a prenájom projektov.

Vzhľadom na celkový objem, ktorý v súčasnosti ponúka trh (Office Stock), považuje riaditeľ pre lízing projektu BBC 1 Plus Radovan Mihálek priemernú výšku nájomného v kancelárskych budovách štandardu A (Average Class A net rent) za stabilizovanú. Rečník zároveň poukázal na výrazný trend, ktorý dnes možno pozorovať: jedna časť klientov sa za cenu úspor začína presúvať z „áčkových“ do „béčkových“ priestorov, druhá časť podľa neho váha, či sa relokovať alebo renegociovať podmienky.

Novým fenoménom renegociácie a prolongácie

Ako potvrdil aj Vrbovský, renegociácie sú nový fenomén, pretože nájom v budovách postavených v rokoch 2007 až 2008 terminujú. „Tie budovy, ktoré sú už v portfóliu nadnárodných fondov, sú ešte stále relatívne moderné a technologicky porovnateľné, lebo vývoj za posledných 5-6 rokov nie je až taký markantný. Tlak na prolongácie je veľký, ak nie je budova staršia ako 6-8 rokov, sme na úrovni 9-10 eur za štvorcový

meter,“ konkretizoval zástupca HB Reavis. „Fondy prebrali budovy s nejakou víziou nájomného a bol problém im vysvetliť, že treba ísť s cenou dole. Ale keď obsadenosť klesla, nič iné im ani nezostávalo,“ doložil z pohľadu poradcu Galata.

„Naša zelená kancelárska budova nie je len o úspore nákladov, ale aj o úplne inom vzhľade,“ vyzdvihol prednosti BBC 1 Plus jej prenajímateľ Mihálek. „Je tiež pravdou, že sme chceli tak trochu vytážiť aj z toho, že sme priekopníci, čo už onedlho nebude výnimočné,“ zdôraznil a priznal, že jeho kolega Galata má pravdu, keď hovorí, že nájomcov, ktorých to zaujíma, nie je u nás zatiaľ tak veľa. „Nové technológie treba otestovať - to je všeobecná tendencia a veľké korporácie to vyžadujú,“ pridal vlastný poznatok Vrbovský.

Kancelársky biznis v Košiciach s fázovým posunom

Peter Murko z košickej projektovo-manažérskej a developerskej spoločnosti PeeMDe Global upriamil pozornosť na špecifické pomery v metropole východného Slovenska, kde administratívny biznis donedávna fungoval výlučne v starých zrekonštruovaných objektoch. „Tie nové prichádzali oproti Bratislave s určitým fázovým posunom,“ poznamenal a doplnil, že v súčasnosti je v Košiciach pripravených zhruba 130-tisíc m², pričom fungujúcich je približne 65-tisíc m². Výhodou mesta je podľa neho dobrý radiálno-okružný dopravný systém.

„Už počas prípravy multifunkčného projektu Cassovar sme začali komunikovať s klientmi, takže dnes sedí v tomto komplexe 1 250 ľudí, v ďalšom ich bude 2 500. Paralelne sa rozbehli práce na Aupark Tower, čo je dôkazom toho, že IT-biznis sa dá robiť aj mimo Bratislavu,“ vyzdvihol Murko. Podľa Vrbovského z bratislavskej HB Reavis však Košice zatiaľ ešte nie sú trhom na špekulatívny development, ktorý je tam málo rozvinutý a vlastníkami budov sú často v nich sídliace firmy.

Bratislava sa prirodzene rozrastá smerom na východ

V ďalšej časti vrátili rečníci diskusiu naspäť do hlavného mesta. Ako uviedol Galata, Bratislava sa rozrastá evidentne smerom na východ, pričom jej západná časť je tak trochu špecifická. Prvou lastovičkou bolo podľa neho biznis centrum na Galvaniho, čo sa týka stredu, ten vyplnia investičné zámery Twin City a projekt Zahy Hadid na Čulenovej. „Keď sa vyrieši doprava do Petržalky, možno sa jej potenciál ešte zvýši,“ skonštatoval zástupca CBRE. Podľa zástupcu Penta Investments má Bratislava ešte veľa voľných pozemkov, no sledovať treba aj oblasť udržateľnosti nájomov.

Za najsilnejšiu lokalitu v podunajskej metropole považuje Marek Vrbovský Central Business District na Prievozskej, ktorej hodnotu zvyšujú firmy vzájomnou synergiou. Silnou zónou podľa neho je taktiež Einsteinova spolu s Aupark Tower, to však platí len v okolí diaľničného obchvatu. Okolo mosta Apollo sa pripravuje projekt Alfa City a pokiaľ ide o najväčšiu investíciu Twin City, ktorá je vo finálnej fáze, jej zdržanie vraj nebolo spôsobené krízou. „Bude to projekt bez kompromisov,“ zdôraznil Vrbovský na margo statickej dopravy.

Majú developeri záujem o okolie svojich projektov?

Projekt a jeho okolie. Táto téma by si zaslúžila minimálne jeden samostatný článok. Čo si o problematike tzv. vyvolaných investícií myslia do veci zainteresovaní? „My sa snažíme o to okolie postarať do takej miery, do akej nám to umožňuje ekonomický model projektu. Bolo by určite lepšie, keby malo mesto nejakú predstavu - koncept, ako to regulovať,“ vyjadril svoje presvedčenie Vrbovský. „A v prípade zahraničného investora je to dvojnásobne dôležité,“ podporil ho Radovan Mihálek

„V Pente je záujem o verejné priestory veľmi silný. Okolie Digital Parku bolo pred výstavbou jedno z najviac znehodnotených v Petržalke. V multifunkčnom projekte Čulenova, ktorého dokumenty na územné rozhodnutie sa práve pripomienkujú, zachováваме zase technickú pamiatku,“ podčiarkol Marek Kalma.

Relativita veľkostí a dynamiky trhov je neúprosná

V záverečnom tematickom bloku, kde sa porovnávala Bratislava vs. ostatné hlavné mestá V4, prevládla zhoda názorov. Reč faktov a čísiel spravidla zužuje priestor na subjektivitu, takže v relativite veľkostí sa Bratislava vedľa Varšavy stráca väčšími, ako sa strácajú Košice vedľa Bratislavy.

„Poľský trh narába s vyšším nájomným, ale aj s vyšším dopytom. Každý, kto ide od nás podnikat' von, si uvedomuje silu tamojších lokálnych hráčov, ako aj fakt, že vzťahy si tam treba budovať,“ skonštatoval Vrbovský z HB Reavis. Marek Kalma z Penty mu tentoraz výnimočne neprotirečil: „Dynamika lízingu v Prahe je úplne iná ako v Bratislave. A čo sa týka Varšavy, veľmi intenzívne sa na ňu pozeráme.“

Príklad tendra na zdieľané centrum predstavil na záver panelový moderátor Pavel Bartošík (JLL). Potenciálne požiadavky, resp. otázky klienta môžu byť podľa neho nasledovné:

- pracovná sila: EN/FR/IT hovoriaci zamestnanci,
- počet študentov na bilinguálnych gymnáziách,
- všeobecné pracovné regulácie (počet hodín, sviatky, nadčasy),
- cena zamestnanca (dane, odvody),
- univerzity v BSK,
- produktivita práce,
- kancelárske priestory: výstavba a dopyt za posledné 3 roky, predpokladaná výstavba v budúcich 2 rokoch,
- obsadenosť priestorov: súčasnosť a história,
- nájomné podmienky: centrum mesta, biznis lokality, okrajové časti.

Foto - archív SF

Grafy - JLL

1) Ponuka kancelárskych priestorov v Bratislave (2008-2012)

2) Dopyt po kancelárskych priestoroch v Bratislave (2008-2012)

3) Bratislava vs. V4 (základné nájomné + incentíva)

04.04.2012 09:39, SF / Juraj Pokorný