

# Investori komerčných nehnuteľností sa rozhodujú podľa regiónov



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 25.11.2011

## Poľsko: väčší trh vygeneruje viac príležitostí

K pohľadu na domáci trh s komerčnými nehnuteľnosťami v rámci zoskupenia V4, ktoré označil za dobrý marketingový nástroj, ich vyzval moderátor Jaroslav Kaizr z konzultačno-realitynej spoločnosti Cushman & Wakefield. Priemyselný segment, ktorý je podľa neho akýmsi „lakmusovým papierikom trhu“, nemá v každej krajine rovnakú pozíciu. Prečo?

„Samozrejme, v Poľsku je oveľa aktívnejší, čo súvisí aj s veľkosťou tamajšieho trhu, ktorý vygeneruje viac príležitostí. Je to však aj o aktivite developerov, nájomcov či realitných pracovníkov,“ uviedol Peter Bečár, výkonný riaditeľ PointPark Properties (P3) pre ČR a SR. Ako dodal, treba sa zároveň pozrieť trochu do minulosti. V roku 2009 už podľa neho investori prestali negociovať nové projekty, zatiaľ čo dobíjali ešte staršie. Vďaka tomu rok 2010, považovaný za rok krízy, priniesol 15-tisíc m<sup>2</sup> na Slovensku, 150-tisíc v Česku a zhruba 400-tisíc v Poľsku. „V roku 2011 máme u nás vo výstavbe dva projekty, v Trnave a v Bratislave, čo vytvára dôveru a motiváciu pre ďalších investorov, aby sem prišli,“ podotkol Bečár.

„Začiatkom tohto roku som mal pocit, že trh sa konečne zobudil. Prišli nové akvizície, nové možnosti. To bolo v prvom kvartáli. Dnes je situácia už iná. Žiaľ, začiatkové tempo sa značne spomalilo. Momentálne prežíva trh určité prechádzacie obdobie. Čo sa týka ochoty bánk financovať nové developerské projekty, vo V4 nás už predbehlo Poľsko a Česko,“ povedal riaditeľ architektonicko-projekčnej spoločnosti Arch.Design Slovakia a zároveň predseda predstavenstva SKGBC - Slovenskej rady pre zelené budovy Peter Kysela. Na margo byrokratického procesu ich schvaľovania dodal: „Počul som o mnohých projektoch, ktoré stoja iba preto, lebo na úrade sedí človek, ktorý sa bojí o svoju stoličku, a preto ich neposunie ďalej.“

## Nájomcovia svoje relokačné plány nezastavili

„Investori sa rozhodujú najprv podľa regiónov, a až potom podľa jednotlivých štátov a ich ekonomickej či politickej stability. Poľsko je jediná krajina, ktorá v priebehu krízy nezaznamenala pokles HDP,“ skonštatoval konateľ Erste Group Immorent Slovensko Peter Malík. Ako doplnil, ich spoločnosť developuje projekt v Košiciach, kde je park priemyselných hál, ktoré sa ale štatisticky nevykazujú. Podľa neho prešiel slovenský priemysel tvrdou reštrukturalizáciou a výrobnými kapacitami je na tom lepšie ako v roku 2000.

Radovan Mihálek, riaditeľ pre lízing projektu BBC 1 Plus, zastáva trochu iný názor: podľa neho situácia v rámci V4 nie je - až na ten rozdiel, čo do objemu, v Poľsku - zásadne odlišná. „Kým rok 2009 bol naozaj slabý, v roku 2010 sa trh už rozbehol. Pozitívne je, že napriek vývoju v regióne sme nezachytili, že by nájomcovia svoje relokačné plány zastavili,“ zdôraznil na adresu kancelárskeho trhu na Slovensku, ktorý stotožnil s bratislavským trhom. Keďže cena pracovnej sily v hlavnom meste sa približuje európskej úrovni, znižovanie nákladov v tomto smere podľa neho nehrozí. „Napriek tomu sme pokles záujmu nezaregistrovali,“ doložil Mihálek.

„Ani ja som zatiaľ nezachytil, že by developeri nechceli pokračovať v projektoch ďalej. Verím, že investície sem budú prichádzať aj v roku 2012,“ potvrdil Bečár, ktorý považuje za prejav zdravosti industriálneho trhu 10-percentnú mieru neobsadenosti. Na otázku moderátora k „škaredosti“ dizajnu priemyselných parkov poznamenal, že aj tu už cítiť pokrok - napríklad v podobe budovanie valov, aby ich nebolo vidieť.

„Dnes môžeme sledovať expanziu potravinových reťazcov. Čo sa týka veľkých značiek, Slovensko nie je top destináciou. Retailový trh je tu naozaj veľmi malý. Jeho developeri sa doteraz orientovali na obrovské shopping centrá, menej už na malé formáty, a práve tu vidím šancu pre menšie mestá vrátane tých, čo majú okolo 10-tisíc obyvateľov,“ dodal k ďalšiemu segmentu Peter Kysela. Priestor na komplexy, kde nejde len o zopár desiatok tisíc m<sup>2</sup>, je dnes už malý. Perspektívnejšie sú podľa neho shopping-mally (10 až 15-tisíc m<sup>2</sup>) a ešte viac street-mally.

## Budovy môžu byť zelené aj bez certifikátov

Čo a koľko sa toho bude stavať? V Prahe ich je viac ako v Bratislave, ale to nie je stále nič oproti Anglicku,“ povedal na úvod ďalšej časti panelu venovaného „tolko omieľaným“ zeleným budovám moderátor Jaroslav Kaizr. Na jeho slová nadviazal Radovan Mihálek, ktorý sa domnieva, že po prvých takýchto stavbách v Bratislave a v Košiciach je predpoklad, že budú nasledovať ďalší developeri s certifikovanými budovami.

„Je super stretnúť klienta, ktorý má o to záujem. Samozrejme, vždy sa to skončí pri diskusii a tom, aké to bude mať preňho ekonomické dosahy. Sú však aj klienti, ktorí v tom nevidia len investíciu na začiatku. V Česku sme implementovali solárne panely na obidva naše parky, čo znížilo náklady na elektrickú energiu o 10-15 percent. Ďalším príkladom je inštalácia inteligentných svetiel,“ poznamenal predstaviteľ P3 Peter Bečár. Peter Malík potvrdil trend modernizácie aj v prípade Košíc: „Videl som tu mnoho zahraničných firiem pôsobiť v katastrofálnych podmienkach. Dnes sídlia v moderných budovách, ktoré spĺňajú všetky bezpečnostné i zdravotné parametre.“

„Usilujeme sa robiť osvetu v tom, čo je to zelená budova. Že teda nejde len o úsporu energie, ale aj o ohľaduplnosť k životnému prostrediu a k ľuďom. Budovy môžu byť zelené aj bez certifikátov, pokiaľ používajú zelené technológie. Otázka nestojí tak, či zelené budovy áno alebo nie, ale kedy,“ vyjadril presvedčenie najvyšší predstaviteľ SKGBC Peter Kysela. Pokiaľ ide o estetickú stránku budov, trh na Slovensku podľa neho na to nie je pripravený. „My jednoducho nie sme Londýn - treba sa zobudiť. Pokiaľ však budú nájomcovia ochotní platiť vyššie nájomné, môžeme uvažovať aj o krásnej architektúre,“ zdôraznil Kysela.

Ilustračné foto: P3