

Nabídka skladových prostor se zásadně promění

Výjimečná výzva uprostřed krize

Finanční krize přitvrdila podmínky financování výstavby skladů, hodnocení stability a bonity nájemců a některým developerům zcela znemožnila další expanzi. Přechodně, i kvůli recesi, však v některých lokalitách s nadbytkem volných prostor nájemné dokonce dále pokleslo a sjednat lze i pružné délky pronájmu či nájmy kratší než obvyklých 5 let. Podmínky se tedy začínají v různých lokalitách velmi rozcházet.

Nový trend: konec spekulativní výstavby a výstavba až po podpisu smlouvy

Už v roce 2008 prakticky skončila v celé ČR výstavba průmyslových hal bez konkrétních nájemců (výstavba na spekulativním základě). V mnoha lokalitách je stále dostatek volných skladových prostor různých velikostí, ale jinde už nebude mít každý nájemce možnost téměř okamžitého nastěhování. Nájemce, který si bude chtít dobře vybrat (doposud se vybíralo hlavně podle lokality a ceny), bude muset počkat, až mu halu postaví developer, který bude mít připraven projekt budovy vyhovujících rozměrů se všemi potřebnými povoleními a infrastrukturou. Dnes však nikdo nezačíná investovat desítky a stovky milionů do stavby budovy bez závazné smlouvy o budoucím pronájmu či prodeji.

Konec výhodných nabídek, ale větší přizpůsobení budov

Dá se očekávat, že se bude na jednu stranu čekat na výstavbu haly po podpisu smlouvy delší dobu, ale o to více bude možné halu přizpůsobit požadavkům nájemce. Nabízena však zpravidla nebude krátká doba nájmu pod 5 let, nýbrž při větších úpravách třeba i 7-10 let. Ani nájemné nebude pod

obvyklou úroveň přiměřeného zisku developera, jako tomu je někde nyní. Zároveň může stát za zvažení výstavba vlastní haly či koupě haly do vlastnictví.

Menší pružnost velikosti nájemních jednotek

Dříve bylo možné poměrně pružně uspokojit poptávku po různých velikostech nové nájemní jednotky. Díky zastavení spekulativní výstavby ale začne být v určitých lokalitách (dnes např. na západě Prahy) těžko uspokojitelná nejprve poptávka po jednotkách velkých či středně velkých, které byly doposud developery přirozeně preferovány. Developeri závislí na externím financování navíc potřebují pronajmout před zahájením výstavby výraznou většinu plochy plánované budovy. Velikost nových budov tak může nakonec odrážet především požadavky klíčových velkých či větších nájemců a v budoucnu tak nebude zbývat tolik nových prostor, které by bylo možné pružně dělit na jednotky menší či středně velké. Zájemci o menší skladové jednotky si budou muset stále častěji vybírat z fixních velikostí, které budou v nových halách zbývat jako poslední či z jednotek uvolněných po dřívějších nájemcích.

Levnější pozemky a někde i prodej budov na klíč

Pravděpodobně bude na trhu také dostatek pozemků pro průmyslovou výstavbu, některé i levnější než doposud. O rizicích spojených s výstavbou na vlastním pozemku již psal náš kolega ve 3. čísle Logistic News. Tato rizika je však možné eliminovat nákupem pozemku přímo od developera většího skladového areálu, anebo i budovy navržené na míru a dokončené na klíč.



Delší doba od podpisu smlouvy do nastěhování

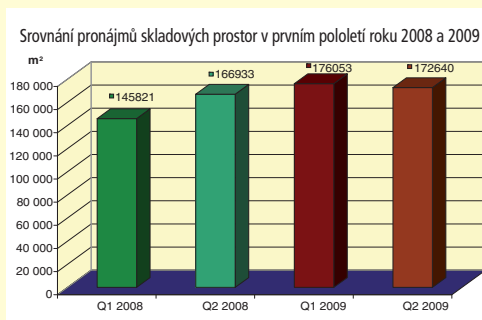
Čas nutný pro přípravu i délka samotné výstavby se může lišit podle připravenosti projektu a požadavků nájemce na úpravy. V některých případech není vůbec vyloučeno, že developer má stavební povolení, zkolaudovanou infrastrukturu a dodavatele připraveného nastoupit k výstavbě haly kdykoli v horizontu několika dní určených pro tzv. mobilizaci. V rámci změn stavby před dokončením lze provádět i některé poměrně velké změny projektu. Oddálení nastěhování o několik měsíců vyžaduje pouze změna územního rozhodnutí, např. přesah přes povolené rozměry anebo půdorys budovy, jiný tvar komunikací apod. Jinak může připravený developer obvykle garantovat nastěhování do 6-9 měsíců (podle ročních období) od podpisu smlouvy. Potřebuje-li však logistik operovat třeba do 3-4 měsíců (např. po vyhraném tendru), nemusí být již brzy prostory ve vhodné lokalitě a velikosti vůbec včas k dispozici, což je jev v posledních letech nevídaný. ■

Ing. Radek Adamec, PhD.
manažer pronájmů
Skanska R6 Logistics Park, a.s.

Trh se vyvíjí správným směrem, tedy k zákazníkovi

Už přes půl roku slyším nářky developerů, majitelů nemovitostí, odborníků a nájemců: „Ach ta krize! Vše je špatné! Kde jsou jistoty růstu z předešlých let?“. Většina konkurentů se obsáhle rozepisuje o propadech a zkáze průmyslového sektoru nemovitostí a častěji než u důležitých jednání s klienty a zákazníky je vídám v novinových článcích, jak popisují téměř potopu světa. Jaká je vlastně realita?

Bohudík statistika trhu zatím mluví proti těmto předčasným pesimistům a skeptikům. Výstavba/dokončení a předání průmyslových objektů developery byla dokonce v prvním pololetí letošního roku vyšší než ve srovnatelném období roku 2008. A další překvapení - pronájmy prvního pololetí letošního roku jsou o cca 10 pro-



cent vyšší než ve srovnatelném období roku loňského.

Ano, vše samozřejmě není tak růžové jako tyto statistiky. Nepronajatost průmyslových prostor stoupá, nájemci tlačí na ceny a délku nájmu více než kdy v minulosti. Poptávka po průmyslových nemovitostech v některých lokalitách je mizivá a investiční trh, který je podmínkou dalšího deve-

loperského rozvoje, je již zhruba rok na bodě nula. To vše však ještě není důvodem k předčasné panice. Co budou tito skeptici říkat při dalším zhoršení v průběhu zbytku roku?

Ano, výstavba průmyslových nemovitostí se výrazně snižuje a i statistika to bude muset v dalších čtvrtletích akceptovat. Z pohledu zvyšující se nabídky volných prostor je to však správně. Poptávka po pronájmu průmyslových nemovitostí stagnuje, změnila se a rekrutuje se především od logistických uživatelů, případně maloobchodních firem. Poptávka od výrobců se propadá a tento trend bude bohužel ještě nějakou dobu pokračovat. Nemovitostní sektor je však stále celkově velmi živý a vyvíjí se správným směrem, směrem k zákazníkovi-uživateli! ■

Ferdinand Hlobil,
vedoucí středoevropského průmyslového týmu
v Cushman & Wakefield

My bychom rádi, ale...

Letní období je většinou vhodné ke klidnějšímu posouzení výsledků uplynulých měsíců, úklidu pracovních stolů a podobným aktivitám. Letošní rok tomu pravděpodobně mnohde nebylo jinak, ale každý jistě pocítil něco z probíhající krize, která se stále projevuje i v našich zeměpisných šířkách.

Nebudu daleko od pravdy, když si dovolím tvrdit, že doba je opravdu jiná a často se začíná od pomyslné nuly. Právě tyto situace je nutné posuzovat s větším úsilím než v časech minulých, a proto bych se rád stručně zmínil o několika postřezích z posledních měsíců. Setkávám se stále častěji se zástupci společností, které dokázaly najít nové přístupy a současné změny využily ve svůj prospěch. Jedná se ve většině případů o české společnosti, které byly zvyklé na sezónní výkyvy v poptávce a produkci a jejich dlouhodobé snahy směřovaly k potlačení těchto jevů. V jejich úsilí se pozitivně projevil ústup konkurence z důvodu problémů na mateřských trzích a návrat k méně globálnímu uvažování. Z mého pohledu je velice důležitá rozhodovací pravomoc, která bývá mnohdy příliš daleko od skutečného dění a na naše specifické podmínky nedokáže reagovat s dostatečnou pružností. „My bychom rádi, ale...“ - to je dědictví, kterého se mnohde bude těžké zbavit.

V prostředí nemovitostí určených pro logistiku a průmysl jsou nejobtížněji měnitelné technické pa-



rametry již hotových budov, a proto je důležité ubírat se cestou změn v netechnických podmínkách. Není mi myslím účelné výrazně měnit ceny, neboť tyto jsou často na hranici návratnosti a z dlouhodobého hlediska by se zcela jistě jednalo o riskantní krok. Ovšem volnější přístupy v časování nájemních smluv a poskytování nefinančních bonusů se jeví jako cesta schůdná. Jistě si mnozí z vás všimli, že některé budovy se obsazují pomaleji než jiné, a určitě to není

tím, že by byly stavebně horší či hůře dostupné. Jen prostě nedochází k průmětu oboustranných očekávání. Nejčastěji od nájemců slyším, že potřebují pružně reagovat na podmínky trhu ve správném čase a na správném místě. Pokud dojde ke změně vnímání klienta jako toho, kdo rozhoduje a určuje podmínky trhu, můžeme očekávat celkové zlepšení do budoucna. Bude to možná znamenat více pohybu a práce, ale zároveň by mělo dojít k rozložení oboustranných rizik.

Trh byl doposud zaměřen na klíčové klienty, kteří plnili volné kapacity po velkých celcích a vše běželo víceméně bez problémů. Nyní se dostáváme do situace, kdy první velké společnosti omezují své aktivity nebo výrazně zintenzivňují své činnosti a volných ploch mnohde přibývá. Obsadit původní jednotky stejně velkými nájemci nebude snadné, a proto je potřeba nabídnout více než jen volný prostor. Jako příklad bych uvedl sklady v pražské Ružyni, kde je nyní po velkých nájemcích dostatečná kapacita skladových prostor a ochota hledat nové přístupy začíná dostávat konkrétní podobu. Uvidíme, o co si zde trh řekne.

Nenechte se nikdy překvapit a buďte připraveni. Trh si změny žádá nejen nyní a osobně jsem přesvědčen, že již mnozí našli cesty, jak jít dál. ■

Ing. Petr Mrázek

specialista na komerční prostory
PROFESSIONALS s.r.o.

INFORMAČNÍ SYSTÉMY PRO DOPRAVU, SPEDICI, LOGISTIKU A AUTOSERVISY

Doprava

- ▶ záznamy o provozu vozidel
- ▶ automatické hlídání prohlídek, výměn, ...
- ▶ náklady a výnosy, mzdy řidičů
- ▶ čerpání a spotřeby PHM
- ▶ vyúčtování pracovní cesty
- ▶ podklady pro ekonomické rozhodování

Spedice

- ▶ evidence požadavků na přepravu
- ▶ objednávky na přepravu
- ▶ deník dispečera, rentabilita zakázek
- ▶ dispečerská plachta
- ▶ podpora pro řízení jakosti dle norem ISO
- ▶ evidence trajektů

Fakturace

- ▶ fakturace výkonů
- ▶ faktury vydané, dobropisy, zápočet pohledávek
- ▶ faktury přijaté, platební příkazy
- ▶ kniha faktur, pokladny

Autoservisy

- ▶ zakázky
- ▶ sazebník prací
- ▶ historie realizovaných oprav
- ▶ podklady pro řízení

Sklad

- ▶ skladové pohyby
- ▶ cisterny pohonných hmot
- ▶ tvorba prodejních cen
- ▶ prodej ze skladu
- ▶ objednávky materiálu, rezervace
- ▶ inventury skladů

Logistický sklad

- ▶ evidence naskladňovacích míst
- ▶ příjem, výdej zboží do / z pozic
- ▶ přesuny zboží mezi pozicemi
- ▶ automatické generování podkladů pro fakturaci

Pokladní prodej

Valutové pokladny

Adresář

Komunikace s okolím

- ▶ účetní programy
- ▶ banka
- ▶ databanka přeprav
- ▶ systémy sledování vozidel
- ▶ platební karty
- ▶ čerpací stanice

KUPON
na slevu 12%
PLATNOST DO 31.10.2009
www.ksh-data.cz



KSH-Data s.r.o., B. Smetany 432, 563 01 Lanškroun
tel./fax: 465 323 258, 465 322 181, e-mail: info@ksh-data.cz, www.ksh-data.cz