

REZIDENČNÍ – KANCELÁŘSKÝ – PRŮMYSLOVÝ DEVELOPMENT

STUDIE DEVELOPERSKÝCH SPOLEČNOSTÍ Q2/2015



Poděkování

Vážení čtenáři,

děkujeme, že využíváte Studii developerských společností Q2/2015, kterou pro vás připravila analytická společnost CEEC Research ve spolupráci s poradenskou společností KPMG Česká republika.

Tato studie je zpracována na základě údajů získaných z osobních interview s klíčovými představiteli vybraných největších, středních i malých developerských společností.

Zmíněné rozhovory se všemi společnostmi proběhly ve druhém čtvrtletí roku 2015. Kromě standardní analýzy odpovědí celého vzorku společností nabízí tento výzkum detailní informace o postojích hlavních segmentů podle trojrozměrné segmentace. Segmenty rozdělujeme na společnosti zaměřující se na rezidenční, kancelářský a průmyslový development.

Díky tomu může tato Studie developerských společností Q2/2015 poskytnout zcela vyvážené, aktuální a dostatečně podrobné údaje o tomto důležitém sektoru české ekonomiky nezbytné pro rozhodování vedoucích představitelů společností podnikajících v dané oblasti.

Poděkovat bychom chtěli jak představitelům firem, kteří nám věnovali svůj čas a poskytli potřebné informace pro zpracování této studie, tak i všem aktivním uživatelům našich studií, kteří nám pravidelně poskytují cenné návrhy, díky nimž jsme schopni lépe a efektivněji uspokojovat Vaše informační potřeby.



Jiří Vacek

Jiří Vacek
Ředitel společnosti
CEEC Research



Pavel Kliment

Pavel Kliment
Partner odpovědný za služby
pro realitní a stavební společnosti
KPMG v České republice



Partneři

CEEC RESEARCH a KPMG ČESKÁ REPUBLIKA

DĚKUJÍ VŠEM PARTNERŮM, BEZ NICHŽ BY NEBYLO MOŽNÉ STUDII DEVELOPERSKÝCH SPOLEČNOSTÍ PRAVIDELNĚ ZPRACOVÁVAT A BEZPLATNĚ POSKYTOVAT.

Zlatý partner



Výhradní developer partner pro oblast rezidenčního developmentu



Výhradní developer partner pro oblast office developmentu



Výhradní developer partner pro oblast průmyslového developmentu



Výhradní stavební partner



společně s VINCI

Výhradní projektový partner



Výhradní partner pro energeticky efektivní fasády



Výhradní partner pro kontrolu kvality staveb



Výhradní partner pro správu a distribuci projektové dokumentace



Bronzový partner



Partneři



Mediální partneři



Shrnutí

Kapitola 1

V letech 2015 a 2016 podle ředitelů developerských společností poroste nabídka i poptávka po rezidenčních nemovitostech. Poptávka v rámci celé ČR v roce 2015 vzroste o 2,2 %, v Praze téměř až trojnásobně (o 6,8 %). Poroste i nabídka nových rezidenčních nemovitostí. V rámci ČR o 2,0 %, v Praze opět rychleji, a to až o 6,2 %. Klíčovou složkou poptávky po nových bytech v Praze je zvyšující se poptávka po bytech jako investici.

str. 6

Kapitola 2

Ceny, za které developerské společnosti prodávají m² bytu, v příštích dvou letech porostou u devíti z deseti firem. V roce 2015 půjde v průměru o 2,3% růst, v příštím roce přijde další zvýšení o 2,2 %. Dvě ze tří developerských společností poskytují klientům drobné cenové slevy nebo jiná nefinanční zvýhodnění. Klíčovými faktory při rozhodování zákazníků o výběru nemovitosti je lokalita nemovitosti, cena a dopravní dostupnost.

str. 12

Kapitola 3

Klíčovými problémy limitujícími rychlejší rozvoj rezidenčního developmentu v České republice jsou byrokracie ze strany státu, nekvalitní legislativa a její časté změny, a rovněž také časté změny v daňové oblasti. Jen příprava nového projektu od záměru až k získání stavebního povolení trvá v průměru 3,6 roku. Praha by měla mít vlastní specifickou legislativní úpravu pro realizaci rezidenční výstavby, shodují se čtyři z pěti ředitelů developerských společností.

str. 18

Kapitola 4

Rok 2015 přinese výrazný růst nabídky nových kancelářských prostor zejména v Praze (až o 12,7 %), v rámci ČR bude růst jen nepatrný (1,3 %). V roce 2016 bude trh stagnovat, v Praze dojde k poklesu přílivu nových projektů na trh. Poptávka poroste pozvolně, což způsobí další výrazný tlak na cenu nájmu. Zájem o další prostory bude tažen především pozvolným rozšiřováním stávajících firem, znatelnější příliv nových se neočekává.

str. 23

Kapitola 5

Ceny nájemného v segmentu kancelářských nemovitostí budou v letošním i příštím roce stagnovat. Na trhu probíhá intenzivní boj o klienta. Míra neobsazenosti se bude v období 2015–2016 pohybovat mezi 18 a 19 procenty. Při rozhodování klienta je klíčová lokalita kancelářských prostor a dodatečné bezplatné benefity. Finanční nebo nefinanční benefity nabízí až devět z deseti pronajímatelů.

str. 27

Kapitola 6

Klíčovým problémem limitujícím rychlejší rozvoj kancelářského developmentu je převis nabídky dostupných prostor nad poptávkou po nich, což je zřetelné zejména v Praze. Dalšími problémy jsou nedostatečná poptávka a vysoká míra byrokracie ze strany státu. Příprava nového kancelářského projektu od prvního záměru až k získání stavebního povolení trvá v průměru 3 roky.

str. 31

Kapitola 7

Nabídka nových prostor z oblasti průmyslového developmentu vzroste v České republice v roce 2015 o 4,3 procenta, konkrétně v Praze ještě mírně rychleji (o 4,9 %). Další zvýšení objemu nových ploch se připravuje i pro rok 2016. Poptávka zájemců na nové plochy v rámci ČR ale poroste ještě rychleji, a to jak v roce 2015, tak i 2016.

str. 34

Kapitola 8

Růst průmyslového developmentu v letech 2015 a 2016 přinese i pozvolný růst cen nájmu. Ten ale bude spíše mírný, do dvou procent. Naopak míra neobsazenosti bude klesat, ke konci roku 2016 dosáhne 7,1 procenta. Klíčovým kritériem při rozhodování zákazníka o výběru průmyslových prostor je jejich lokalita/umístění.

str. 37

V letech 2015 a 2016 podle ředitelů developerských společností poroste nabídka i poptávka po rezidenčních nemovitostech. Poptávka v rámci celé ČR v roce 2015 vzroste o 2,2 %, v Praze téměř až trojnásobně (o 6,8 %). Poroste i nabídka nových rezidenčních nemovitostí. V rámci ČR o 2,0 %, v Praze opět rychleji, a to až o 6,2 %. Klíčovou složkou poptávky po nových bytech v Praze je zvyšující se poptávka po bytech jako investici.

Nabídka rezidenčních developerů poroste v Praze o 6,2 %, v celé ČR o 2,0 %

Výsledky nejnovějšího výzkumu realizovaného s představiteli developerských společností ukazují, že v oblasti rezidenčních nemovitostí lze očekávat nárůst nabídky i poptávky. Nabídka developerů na pražském rezidenčním trhu by v roce 2015 měla růst v průměru o 6,2 procenta a v následujícím roce 2016 o dalších 4,1 procenta. Růst nabídky v letošním roce potvrzuje devět z deseti ředitelů (87 %), v příštím roce tři ze čtyř developerských společností (74 %). V hodnocení nabídky v celé České republice jsou ředitelé opatrnější, nabídka v celé České republice by měla růst pozvolněji, a to v roce 2015 o 2,0 procenta a v příštím roce o 1,9 procenta.



Rostoucí ekonomika a z toho vyplývající zvyšující se sebedůvěra lidí stimuluje růst poptávky po nových bytech. Výraznou měrou také pomáhají mimořádně nízké úrokové sazby, díky kterým jsou byty dostupnější pro větší část populace i jako způsob pro investování.

Jiří Vacek
ředitel, CEEC Research



Prodej nových bytů v Praze bude znovu atakovat hranici 6000 bytů za rok, resp. tuto hranici s největší pravděpodobností překoná. Již za první kvartál letošního roku vzrostl objem prodaných bytů v Praze o 37 % oproti stejnému období roku minulého. Krajská města budou těžit z pražského optimismu, takže se zde projeví také nárůst poptávky a zejména nabídky. Největší zájem se v posledním roce posunul od superlevných bytů (s cenou do 45 000 Kč s DPH/m²) ke střednímu segmentu. Konkrétně v Praze se nejvíce prodávají byty 2+kk s výměrou 58 m², nebo 3+kk s výměrou 77 m². Obě kategorie bytů s průměrnou cenou okolo 55 000 Kč s DPH/m².

Marcel Soural
předseda představenstva, Trigema, a. s.



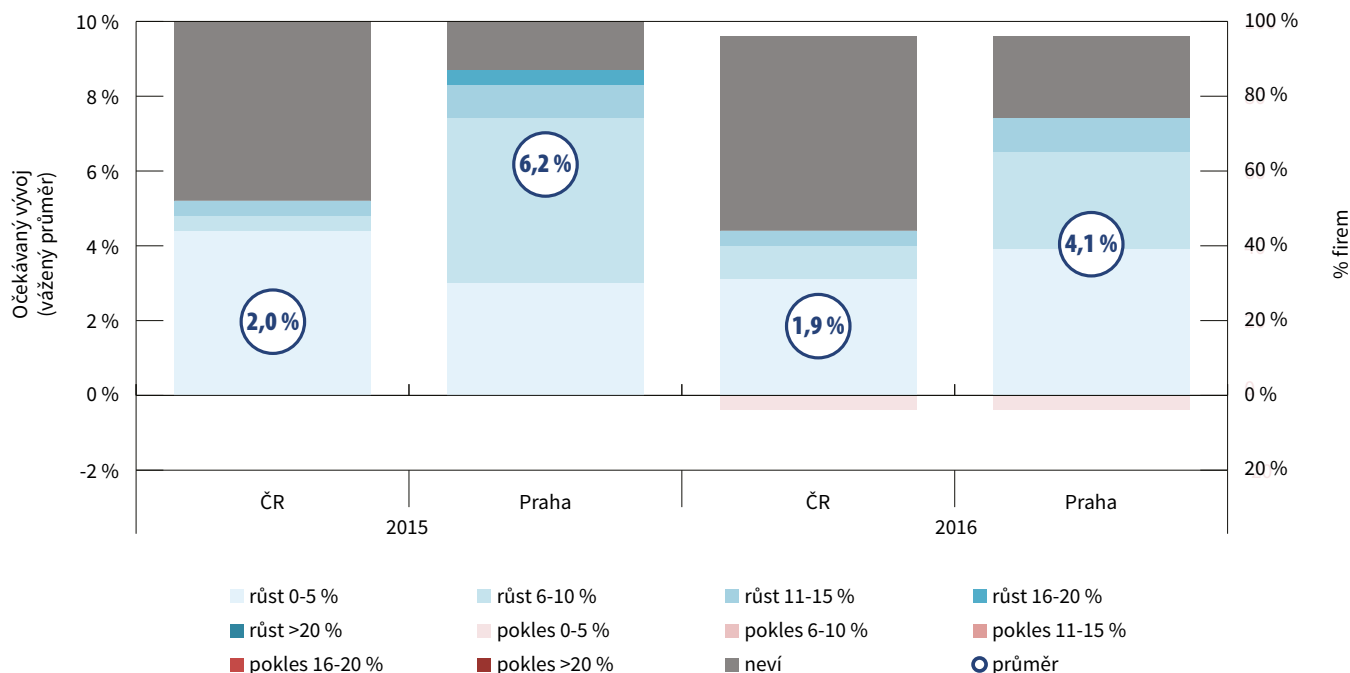
Nemovitostní trh je bezesporu v konjunkturu. Tato situace vychází především z přebytku peněz nad připravenými projekty.

Pavel Kliment
partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti
KPMG v České republice



Lannova
Developer: Wadia a. s.

Očekávaný vývoj nabídky v oblasti rezidenčních nemovitostí 2015-2016



Nabídka bude růst, je zřejmá zvýšená aktivita developerů jak v akviziční činnosti, tak v prodejích. Složitá může být situace v Praze, kde naprosto bezprecedentní legislativní situace může růst nabídky bytů značně zpomalit, a i nová pravidla při řešení a posuzování EIA bude celou situaci ještě komplikovat. Myslím, že tento stav nahrává aktivistům, jejichž cíl je jediný: zastavit stavební činnost na území Prahy. Poptávka bude kopírovat vývoj ekonomiky. Vzhledem k tomu, že ekonomika roste a prognóza je pro tento i příští rok prorůstová, nepochybně bude růst i poptávka. Negativně by se však mohlo projevit případné zdražení hypoték, což se velmi pravděpodobně v horizontu několika měsíců až jednoho roku stane.

Vladimír Dvořák

ředitel a jednatel, YIT STAVO, s.r.o.



V současné situaci je patrné, že kupující "jedou" na pozitivní vlně ekonomiky. Tato jízda potrvá minimálně do konce roku 2016. Protože se v současné době začíná stavět velké množství projektů, je otázka, jaká bude nabídka nových projektů v roce 2016 a jestli u nově započatých projektů nebude velké procento tzv. "ležáků".

Filip Fučík

Project Manager, Wadia, a. s.



Nabídka bude o trochu větší než v roce 2014, ale poptávka se výrazně zvýší. V roce 2016 se nabídka a poptávka vyrovná.

Jan Konhefr

jednatel, statutární zástupce, Konhefr, stavby a interiéry, s.r.o.

Údaje z nejnovější analýzy společnosti Trigema ohledně vývoje trhu v Praze ukazují, že zásoba nových bytů se aktuálně pohybuje nad hranicí 6600 bytů. V porovnání se stejným obdobím roku 2014 zásoba vzrostla o 2,3 %. Z pohledu cenových segmentů dostupných bytů je vidět, že poměr středního a vyššího segmentu se od počátku roku 2014 postupně vyvíjí a vzájemně ovlivňuje. Je zde patrný rostoucí význam zastoupení nejdražších bytů na trhu, které si během posledních 12 měsíců polepšily o 7 %. Segment superlevných bytů (do 45 000 Kč/m²) v dlouhodobém horizontu stabilně osciluje kolem hranice 10 %. Segmentace prodaných bytů ukazuje dominantní postavení středního segmentu. Téměř 60 % prodaných bytů se v prvním čtvrtletí 2015 prodalo za cenu v rozmezí 45 000–60 000 Kč za m². Pět největších developerů pokrývá podíl 42 % prodaných bytů (počítáno v počtech bytů), to je meziroční pokles o 2 %.

Očekává se i růst poptávky po rezidenčních nemovitostech, a to zejména v Praze

V tomto a příštím roce lze očekávat také zvýšenou poptávku po rezidenčních nemovitostech, a to opět především v Praze, kde se v roce 2015 očekává zvýšení poptávky v průměru o 6,8 procenta, v roce 2016 o další 4,4 procenta. Růst poptávky potvrzují téměř všichni ředitelé (87 %) pro tento rok a čtyři z pěti firem pro rok příští. Poptávka v rámci celé ČR bude růst pozvolněji, v roce 2015 o 2,2 procenta a v roce 2016 rovněž o 2,2 procenta.



Poptávka po nových nemovitostech v Praze roste již pátým rokem v řadě, a překonává dokonce i předkrizová maxima. Rok 2015 bude podle dosavadních prodejních výsledků opět lepší než ten předchozí, přičemž největší nápor poptávky očekávám na podzim. Za rekordní poptávkou dlouhodobě stojí minimální úroky hypoték, příznivé ceny nemovitostí, růst nákupů na investici i zvýšený zájem ze strany cizinců. V nejbližších dvou letech mají developéři dostatečnou kapacitu připravených projektů na to, aby rozsah své nabídky rostoucí poptávce přizpůsobili.

Dušan Kunovský
předseda představenstva, CENTRAL GROUP, a. s.



S dobrou náladou na trhu roste i poptávka a nevidíme v současnosti důvod pro její stagnaci, a už vůbec ne pro pokles. Na straně nabídky nás zlobí politici s nedostatečně jasnou a pevnou vizí rozvoje Prahy. Nejsou nastolena dlouhodobá a jednoznačná pravidla pro výstavbu, což výrazně omezuje plánování a nákup nových projektů.

Tomáš Pardubický
generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



Přetrvávající velmi výhodné podmínky pro koupi nemovitostí, zejména nízké sazby hypoték, povedou k dalšímu růstu poptávky. Tu navíc aktuálně posiluje také pozvolný nárůst cen nemovitostí. Lidé pro pořízení nového bydlení chtějí využít výhodné situace na trhu. Současně s poptávkou poroste i nabídka, ale mnohem pomalejším tempem.

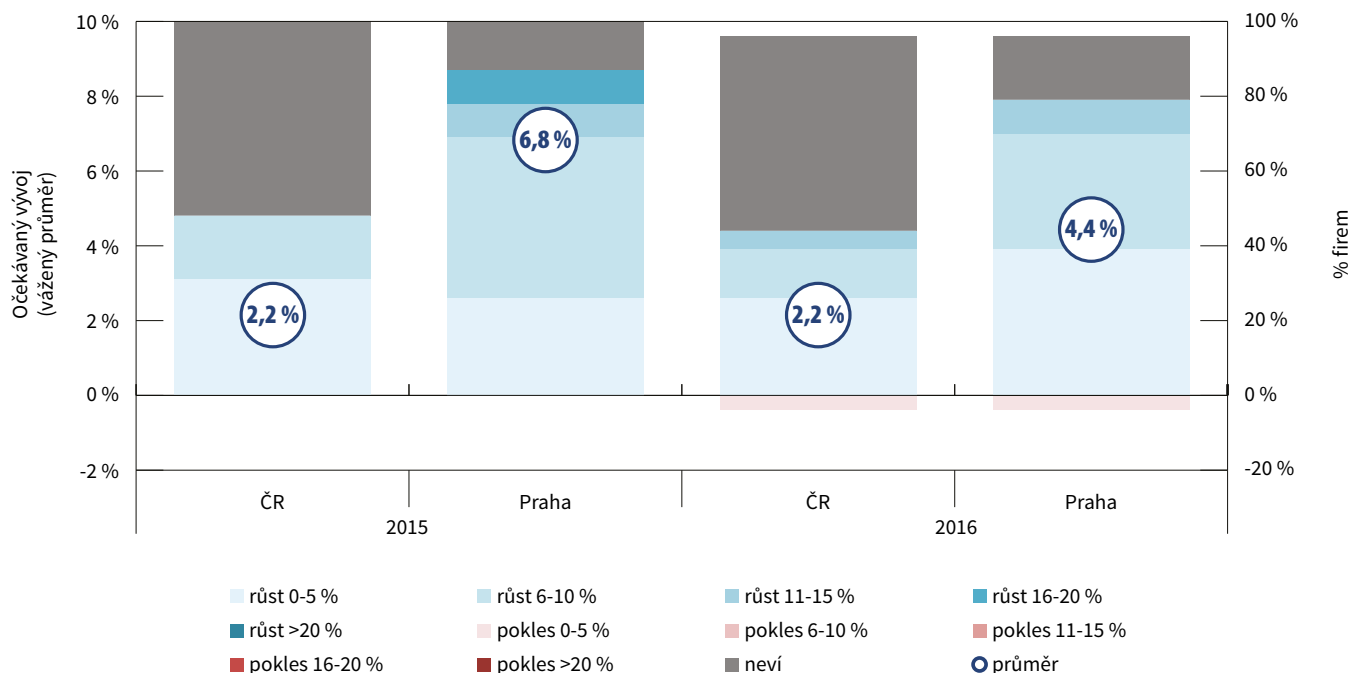
Martin Svoboda
výkonný ředitel, JRD, s.r.o.



Poptávka po rezidenčních nemovitostech, za předpokladu pozitivního vývoje ekonomiky a udržení nízkých úrokových sazeb hypoték, v následujících dvou letech stále poroste.

Jiří Procházka
generální ředitel, Metrostav Development, a. s.

Očekávaný vývoj poptávky v oblasti rezidenčních nemovitostí 2015-2016



Podle mého názoru bude poptávka po rezidenčních nemovitostech více stoupat zejména v Praze a dalších velkých městech, zejména v Brně, Ostravě a Plzni. V ostatních lokalitách ČR bude spíše stagnovat, a to i s ohledem na vývoj struktury vlastníků nemovitostí.

Karel Tabery

zástupce ředitele pobočky Praha, Moravská stavební – INVEST, a. s.



Mohu posuzovat jedině Brno, kde se trh vyvíjí velmi dynamicky a v současnosti je na trhu mírná převaha poptávky, zejména po projektech, které vybočují kvalitou a zpracováním.

Ivor Ševčík

předseda představenstva, All Inclusive Development, a. s.



Nabídka i poptávka v letošním roce ještě mírně poroste, v příštím roce očekávám pokračující trend, ale již výrazně neporoste.

Miroslav Ocelák

Sales & Marketing Manager, Pankrác a. s.



V letošním roce očekávám růst poptávky a její převis nad nabídkou. V příštím roce pak očekávám stagnaci poptávky a mírný převis nabídky bytů.

Jan Jerie

statutární ředitel, CRESCON, a. s.

Poptávku po nových bytech v Praze výrazně stimuluje nákup bytů na investici

Hlavním důvodem růstu poptávky po nových bytech v Praze je podle necelé poloviny developerských firem (44 %) růst investiční poptávky. Důvodem jsou zejména nízké úroky, které banky aktuálně pro financování nákupu rezidenčních nemovitostí nabízejí. Druhou hlavní složkou stimuluje rostoucí poptávku je zvyšující se zájem kupujících o kvalitní bydlení v novém standardu (potvrzuje 26 % developerských společností). Tento segment kupujících nemá zájem o starší ani rekonstruované byty, chtějí bydlet v nových projektech s moderními materiály a technologiemi. Necelá desetina poptávky po nových bytech vychází ze změn ve struktuře populace – požadavky mladší generace na vlastní samostatné bydlení bez rodičů, dále trendu singles, atd.



Rostoucí poptávce po bytech jako investicích nahrávají nejen nízké úrokové sazby na straně hypoték, ale i omezené možnosti drobných investorů reálně zhodnocovat své úspory jiným způsobem. K historicky vnímané stabilitě investice do nemovitosti se tedy přidává i možnost dosahovat relativně zajímavého zhodnocení formou pronájmu.

Pavel Kliment

partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti
KPMG v České republice



Sledujeme, že se zvyšující se poptávkou po bytech, roste také poptávka po inovativních řešeních bydlení, která přináší nejen energetickou úsporu, ale také čistý vzduch, akustickou a světelnou pohodu nebo moderní interiéry. Tato řešení nabízejí novým obyvatelům komfortní bydlení a developerům prodejní argumenty, kterými mohou adekvátně podpořit zvyšující se ceny bytů, které nabízejí.

Tomáš Rosák

generální ředitel Saint-Gobain Construction Products CZ



Rezidence Trilobit
Developer: JRD s.r.o.



Rezidence Štítného 28
Developer: PRECO GROUP s.r.o.



Wellness – venkovní saunový areál
Projektant: Arch.Design, s.r.o.



Bytové domy Praha – Ďáblice
Xella CZ, s.r.o.



R PLACEO - Rosice
Developer: Property s.r.o.

2 Ceny, za které developerské společnosti prodávají m² bytu, v příštích dvou letech porostou u devíti z deseti firem. V roce 2015 půjde v průměru o 2,3% růst, v příštím roce přijde další zvýšení o 2,2 %. Dvě ze tří developerských společností poskytují klientům drobné cenové slevy nebo jiná nefinanční zvýhodnění. Klíčovými faktory při rozhodování zákazníků o výběru nemovitosti je lokalita nemovitosti, cena a dopravní dostupnost.

Cena, za kterou prodávající nabízí m² bytu, poroste v tomto i příštím roce

Vzhledem k rostoucí poptávce po rezidenčních nemovitostech plánuje až devět z deseti developerů růst cen pro rok 2015 (ještě v lednu se jednalo jen o 59 %). Konkrétně půjde o růst ceny, kterou si za každý m² developeri účtují. Pokles cen nepředpokládá žádná developerská společnost a pouze 13 % společností v letošním roce ceny měnit nebude. V průměru se ceny zvýší o 2,3 %. S dalším růstem cen bytů počítají ředitelé v roce 2016 (očekávaný růst potvrzuje až 87 % firem, v lednu 71 % ředitelů). V příštím roce se ceny zvednou v průměru o 2,2 %.



Rostoucí poptávka a riziko omezení nabídky vede vždy ke stejnému výsledku – tlak na růst ceny. Ceny stavebních nákladů mají rovněž tendenci růst. Jako výsledek očekáváme růst cen srovnatelných nemovitostí kolem 3 %.

Tomáš Pardubický
generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



V oblasti cenového vývoje na rezidenčním trhu vidím pouze mírný nárůst vzhledem k velké konkurenci. Výrazný nárůst by mohl nastat pouze v Praze, v případě, že by nadále trval neutěšený stav legislativy. Věřím však, že zodpovědné vládní a magistrátní kruhy vážnost situace pochopí a přijmou rychlá opatření k nápravě situace.

Vladimír Dvořák
ředitel a jednatel, YIT STAVO, s.r.o.



Dojde k nárůstu cen jak prodejních, tak i nákladových.

Jiří Maršálek
majitel, PROPERITY, s.r.o.

Nejnovější výsledky analýzy společnosti Trigema již tento růst nabídkových cen v Praze potvrzují. Průměrná cena dostupných bytů vzrostla oproti poslednímu kvartálu 2014 o 2,3 % a aktuálně činí 63 302 Kč s DPH/m². Nabídkové ceny se ale ne vždy shodují s cenami, za které jsou ve finále byty prodány. Část společností poskytuje svým klientům slevy z nabídkových cen (viz dále). Křivka vývoje průměrné reálné prodejní ceny bytů v Praze aktuálně kopíruje rostoucí křivku nabídkové průměrné ceny jen částečně. Meziročně průměrná cena prodaných bytů zatím vzrostla o 0,5 % na úroveň 56 178 Kč s DPH/m².



Ke zdražení bytů již dochází od Nového roku. Očekávám, že ceny nových bytů porostou i v dalším období. Tento růst se bude pohybovat v řádu jednotek procent. Největší růst cen bude především u menších bytů a bytů v takzvaných superlevných projektech s cenou do 45 tisíc korun za metr čtvereční včetně DPH.

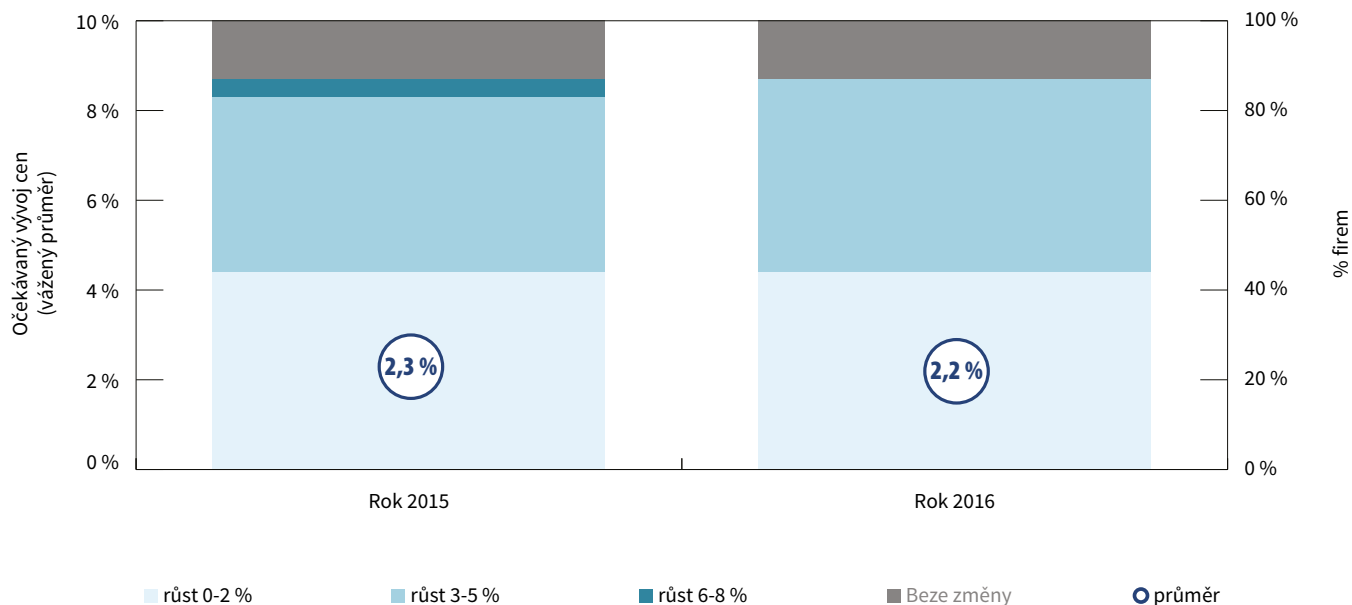
Evžen Korec
generální ředitel a předseda představenstva, EKOSPOL, a. s.



V roce 2015 očekáváme u kvalitních projektů růst cen o 5–10 %. V dalších letech se v ceně mohou odrážet vyšší náklady či pokles nabídky ve spojení s úbytkem nově povolených projektů.

Jan Ludvík
generální ředitel, Karlin Group s.r.o.

Očekávaný vývoj cen rezidenčních nemovitostí 2015-2016



Na ceny nemovitostí má vliv hned několik faktorů. Zásadně je ovlivňují ceny stavebních prací, proto budou nemovitosti kopírovat jejich cenový vývoj.

Martin Svoboda
výkonný ředitel, JRD, s.r.o.



Nutno konstatovat, že největší trh s rezidenčními nemovitostmi je v Praze. V roce 2015 lze očekávat růst nabídkových cen bytů v řádu jednotek procent. Samozřejmě porostou ceny menších bytů. U nově připravovaných projektů porostou prodejní ceny úměrně s prvotními náklady, které jsou spojeny s těmito faktory: s cenami pozemků, které jsou stále dražší v důsledku jejich nedostatku a nově uplatňované DPH na stavební pozemky, dále s náklady na přípravu projektu kvůli přijaté novele o EIA a neplatnosti PSP, a také náklady na stavební práce částečně ovlivněné požadavky na energetickou náročnost budov. To vše se zobrazí v konečné prodejní ceně.

Jan Zemánek
ředitel, UBM Bohemia Projectdevelopment-Plannig-Construction, s.r.o.



V tomto i příštím roce očekávám další nárůst cen, především u stavebně zahájených projektů v dobře dostupných lokalitách.

Miroslav Ocelák

Sales & Marketing Manager, Pankrác a. s.

Dvě ze tří developerských společností nabízejí drobné slevy nebo nefinanční benefity

Slevy z nabídkových cen poskytuje kupujícím přibližně polovina developerských společností (56 %). Jedná se ale spíše jen o drobná snížení cen, v průměru o 3,2 procenta. Jedna z deseti firem poskytuje jiné benefity, jako jsou například bezplatné změny nebo úpravy bytu podle přání klienta, zajištění bezplatné kuchyně, parkovacího místa, atd. Naopak 35 % společností jakékoliv slevy odmítá s odkazem na velký zájem kupujících o byty, a dle jejich slov tudíž není potřeba poskytovat slevy.



Své cenové dno má trh nových bytů již za sebou, nastalo na přelomu let 2012 a 2013. Od té doby ceny nových bytů mírně rostou, zhruba o 3–5 % ročně. Díky historicky nejnižším úrokům hypoték a stále velmi výhodným cenám bytů, které jsou přibližně o pětinu nižší než před nástupem recese, je ale dnešní doba tou nejvýhodnější pro koupi bytu za mnoho posledních let. V příštích dvou letech ceny nových nemovitostí zcela jistě porostou a stejným směrem se budou pohybovat i úroky hypoték.

Dušan Kunovský

předseda představenstva, CENTRAL GROUP, a. s.

Klíčovými faktory při rozhodování o koupi jsou: lokalita, cena a dopravní dostupnost

Jaké jsou klíčové faktory, podle kterých se zákazník při výběru rezidenční nemovitosti rozhoduje? Největší vliv na rozhodování má lokalita zvažované nemovitosti, následně cena nabízeného bytu a třetím klíčovým faktorem je dopravní dostupnost. Pro většinu zákazníků naopak není při volbě nového bytu rozhodující energetická náročnost bytu, míra rozestavěnosti projektu případně počet bytových jednotek. Více v grafu.



Lokalita a cena jako K.O. kritéria, následuje kvalita definovaná nejen dispozicí bytu, ale rovněž dopravní dostupností a vybaveností služeb v okolí.

Tomáš Pardubický

generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



Jednoznačně klíčová je pro klienty cena bytu. Podstatným faktorem při výběru je lokalita, a také požadavky na kvalitu stavby. Nelze si nevšimnout, že jedním z kritérií při výběru zákazníka je požadavek na dobrou architekturu.

Oldřich Růžicka

hlavní manažer, STEEL EFEKT, a. s.

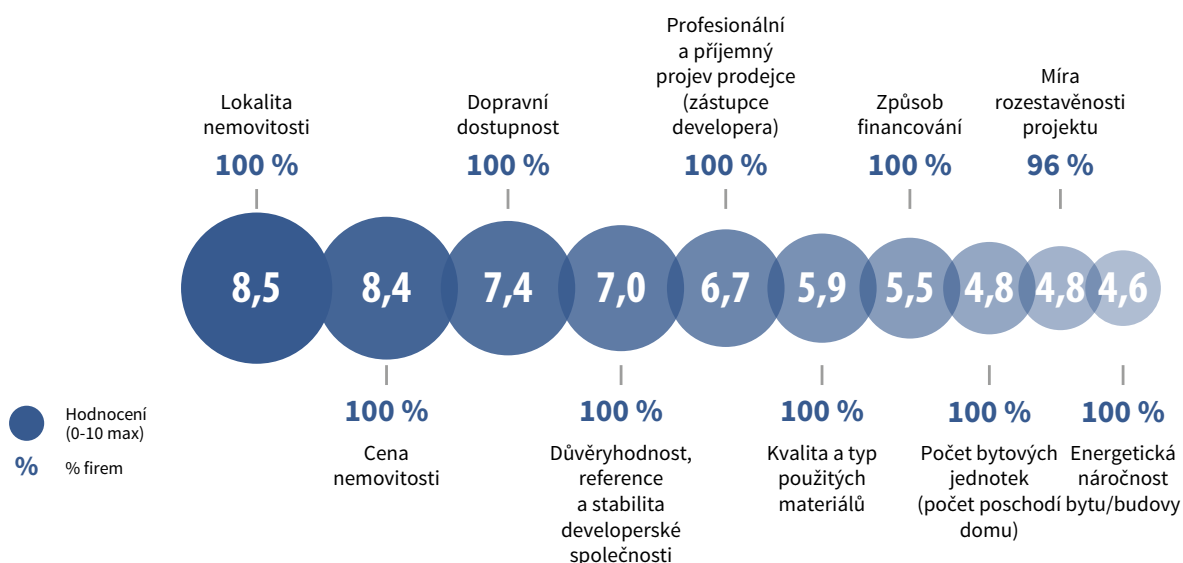


Přestože je český klient – oproti jiným zemím, kde působíme – výrazně cenově orientovaný, lokalita, ve které si chce pořídit nový domov a strávit většinu svého života hraje při rozhodování o koupi zcela zásadní roli. Nákupní proces většinou probíhá tak, že klient si vybere lokalitu, ve které chce žít a stanoví finanční rámec, do něhož se chce či musí vejít. U některých našich projektů se až polovina všech majitelů nových bytů rekrutuje z městské části, ve které projekt stojí. Dalším, důležitým faktorem jsou efektivní, dobře zaříditelné dispozice s dostatkem úložných prostor. Na rozdíl od předkrizového období, dnes již developeři neprodají tzv. „prázdné metry čtvereční“ v podobě nadstandardně velkých teras, sloupů uprostřed obytných místností či rozlehlých koupelen. Co se týče velikosti bytů, dlouhodobě je největší zájem o byty 2+kk a 3+kk o rozloze od 45 do 75 m².

Naděžda Ptáčková

generální ředitelka, Skanska Reality, a. s.

Jaké jsou klíčové faktory, podle kterých se zákazník při výběru rezidenční nemovitosti rozhoduje?



Zákazníci ve velké většině vybírají hlavně podle ceny a lokality. Správné řešení dispozic, kvalita provedených prací nebo dostatečná záruka – jsou pro ně dnes již samozřejmostí.

Jiří Procházka
generální ředitel, Metrostav Development, a. s.

Z pohledu vývoje těchto preferencí zákazníků v dalších 12 měsících bude vidět další zvýšený tlak poptávajících zejména na dobrý výběr lokality (61 %), s jistým odstupem developeri také očekávají zájem kupujících o zvyšující se standard a kvalitu použitých materiálů, technologií a celkového stavebního provedení nabízených nemovitostí (22 %).



Poptávka v Praze bude spíše po nemovitostech vyšší kvality. Řekl bych tedy, že bude převládat poptávka po nižší střední až střední kvalitě. Tomu se již nyní přizpůsobuje i nabídka. Vzroste i poptávka po nemovitostech v nejlepších lokalitách vyšší kvality. Kvalitou myslím volbu materiálů a lokalit, nikoli architekturu. Kvalita architektury bohužel většinu klientů příliš nezajímá.

Pavel Satorie
jednatel, Abbey, s.r.o.



Jednoznačně je to lokalita, a následně cena, teprve potom přichází na pořad další kritéria, jako dopravní dostupnost, znalost a reference developera, dispozice bytu, architektura a jiné, většinou již více subjektivní, kritéria kupujících.

Vladimír Dvořák
ředitel a jednatel, YIT STAVO, s.r.o.



Pocítujeme nárůst zájmu řady developerů o nová řešení. Motivací ke komplexní optimalizaci materiálů v projektu jsou ale častěji cenové úspory, než rozšiřování prodejních možností zvyšováním standardu bydlení. Z našeho pohledu je možné dosáhnout obou cílů současně. Cestou je celkové zhodnocení projektu, pro něž nabízíme řešení, které současně s úsporami umožní developerům zlepšit prodejní možnosti a přinesou přidanou hodnotu pro jejich klienty.

Lucie Šnajdrová

manažer pro klíčové zákazníky, Xella CZ, s.r.o.



Tradičně jsou jimi lokalita, cena a velikost. Vnímáme i požadavky na rostoucí kvalitu a přidanou hodnotu projektu (architektura, zeleň, společné prostory...).

Jan Štembera

obchodní ředitel, M2 real estate, a. s.



Zájem o nové materiály zaznamenáváme zcela minimálně, u většinové klientely developerů jde o dobrou kombinaci ceny a kvality a o nějaké převratné inovace není zájem. Bydlení je přece jen tradiční záležitost.

Rafael Moreno

generální ředitel, Průmstav, a.s.



Residence Garden Towers
Developer: CENTRAL GROUP a.s.



Viladomy na Vidouli Praha 5
Stavitel: Abbey s.r.o.



Rezidence Nad Podolskou vodárnou
Developer: CRESCON, a. s.



Ekocity Hostivař
Developer: EKOSPOL a.s.



Britská čtvrť - Stodůlky
Developer: FINEP CZ a. s.

3 Klíčovými problémy limitujícími rychlejší rozvoj rezidenčního developmentu v České republice jsou byrokracie ze strany státu, nekvalitní legislativa a její časté změny, a rovněž také časté změny v daňové oblasti. Jen příprava nového projektu od záměru až k získání stavebního povolení trvá v průměru 3,6 roku. Praha by měla mít vlastní specifickou legislativní úpravu pro realizaci rezidenční výstavby, shodují se čtyři z pěti ředitelů.

Klíčová omezení pro rozvoj rezidenčního developmentu: byrokracie ze strany státu a časté legislativní změny

Hlavními limitujícími faktory, které limitují rozvoj v oblasti nové rezidenční výstavby, jsou dle slov ředitelů developerských společností byrokracie ze strany státu, požadavky úřadů kladené na developerské společnosti a dlouhé rozhodovací lhůty při schvalování nové výstavby. Na stupnici od 0–10max hodnotily společnosti tento problém až 8,3 body. Za stejně výrazný problém firmy rovněž označují komplikace, které jim způsobuje nekvalitní legislativa a zejména její časté změny. Dle jejich slov příprava nového projektu a následná realizace zabere řadu let v současných podmínkách. Firmy při zahájení přípravy nového projektu nastaví všechny parametry (náklady, výnosy, atd.) podle legislativních podmínek platných v daném čase. Pokud dojde ale k legislativním změnám a novým požadavkům, výrazně to ovlivňuje nastavený obchodní model a způsobuje výrazné komplikace. Dle zkušeností ředitelů developerských společností pouze příprava nového projektu – od inicializace záměru po získání stavebního povolení – zabere v průměru 3,6 roku. Další faktory omezující rychlejší rozvoj rezidenčního developmentu následují až s odstupem. Viz příložený graf.



Hlavním rizikem je nestálé právní a ekonomické prostředí, které zapříčiňuje situace, kdy do projektu vstupujeme s plány, které následně není možné po změně legislativy vystavět, případně se v průběhu výstavby mění daňové zatížení stavby, či konečných klientů. I sebehorší zákony jsou dlouhodobě lepší, než dvě změny ročně.

Ivor Ševčík

předseda představenstva, All Inclusive Development, a. s.



V Praze jsou problémem jednoznačně neplatné Pražské stavební předpisy, které jsou skrytou stavební uzávěrou na nové projekty. Většinu rezidenčních projektů totiž nelze z hlediska ekonomických parametrů povolovat podle celorepublikových stavebních předpisů. Na to potom navazují nejasnosti ohledně dalšího osudu Metropolitního plánu. Problémy s územním plánem má i Brno. A Praha a Brno tvoří 75 % trhu s rezidencemi.

Marcel Soural

předseda představenstva, Trigema, a. s.



Největším strašákem je falešná představa části společnosti a většiny politické reprezentace, že Praha nepotřebuje rozvoj.

Tomáš Pardubický

generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



Rozvoj rezidenčního developmentu je dnes (zejména v Praze) limitován nedodržením zákona a zákonných lhůt ze strany stavebních úřadů, které jsou jako součást státní správy velmi často kontrolovány a řízeny samosprávou jednotlivých městských částí.

Jan Jerie

statutární ředitel, CRESCON, a. s.



Hlavní rizika developerských projektů jsou legislativa ze strany státu (EIA a dlouhé termíny při vyjadřovacích řízeních, v Praze metropolitní plán), nekompetentnost a neodbornost řídicích pracovníků na MČ, obcích a v Praze, a strach řídicích pracovníků udělat rozhodnutí a stát si za ním v závislosti na hrozbě případného odchodu ze své pozice.

Jan Konhefr

jednatel, statutární zástupce, Konhefr, stavby a interiéry, s.r.o.



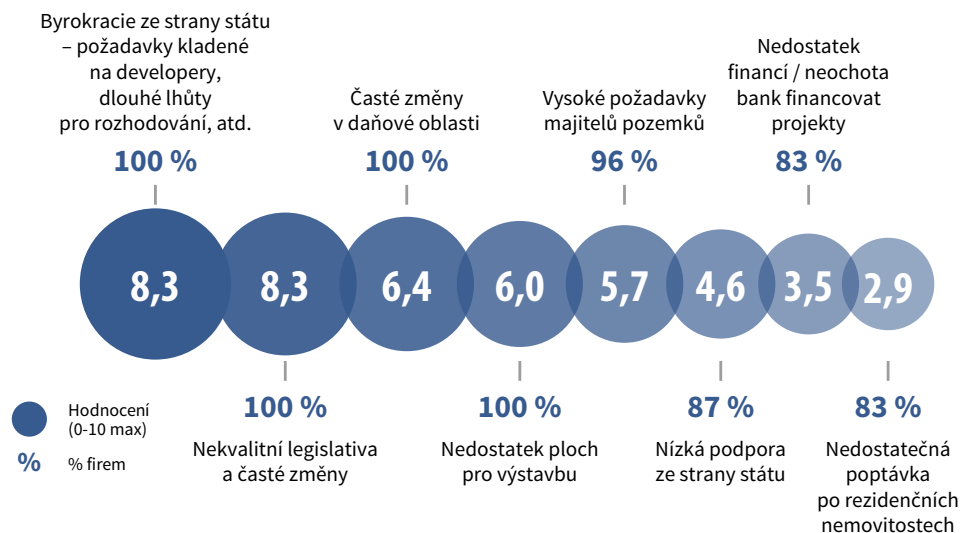
Brzdou rychlejšího rozvoje jsou legislativní změny ze strany státu, zvyšování daní a výrazný pokles životní úrovně obyvatel.

Oldřich Růžicka

hlavní manažer, STEEL EFECT, a. s.

Jaké jsou hlavní faktory limitující rezidenční development v rychlejším růstu?

Nedostatečná poptávka po rezidenčních nemovitostech developerské firmy netrápí



Hlavním rizikovým faktorem je stabilita výkonu národní ekonomiky a samozřejmě i ekonomik některých evropských zemí. Co i nadále bude brzdít rezidenční development /hlavně/ v Praze, je notoricky známá byrokracie povolovacích procesů a „slovutná rychlost“ českých úřadů a soudů.

Pavel Satorie

jednatel, Abbey, s.r.o.

Klíčovým problémem je nestabilita daňového a legislativního prostředí a faktická nepodpora developmentu od státu a státních institucí. Trh bude v dalších obdobích brzděn nejasným budoucím směřováním státu – není strategie, vize, program (a to ani u jedné politické strany, o státních institucích ani nemluvě).

Karel Tabery

zástupce ředitele pobočky Praha, Moravská stavební – INVEST, a. s.



Hlavním rizikem pro development v Praze je vždy byrokracie a vliv majitelů sousedních staveb nejen na rozhodnutí úřadů, ale i na lhůty řízení. Musí se zlepšit transparentnost těchto vztahů.

Pavel Malýšev
jednatel a společník, PRECO GROUP, s.r.o.



V některých aspektech určitě legislativa, zdlouhavé procedury, v obecnějším měřítku vývoj ekonomiky, změny na hypotečním trhu.

Jan Štembera
obchodní ředitel, M2 real estate, a. s.



Brzdou je nejednoznačné právní prostředí pro navrhování a povolování nových staveb, vyloženě nepřátelská atmosféra vůči investorům a neustále se prodlužující délka procesu povolování nových projektů... Rezidenční development je odrazem celkového rozvoje města, kterému politická reprezentace vymezuje rozumné mantinely na základě určité vize. Za aktuální riziko pro rozvoj rezidenčního developmentu lze považovat chybějící vizi politické reprezentace, jak by se mělo rozvíjet město jako takové.

Jan Ludvík
generální ředitel, Karlin Group s.r.o.

Negativní dopad by se mohl projevit již na projektech v letech 2016–2017

Současná problematická legislativní situace (např. chybějící Pražské stavební předpisy, EIA, atd.) by mohla způsobit problémy, které by se začaly projevovat v letech 2016–2017 formou přibrzdění růstu nově dokončovaných bytů, které budou developeři schopni na trh dodávat (predikuje 52 % developerských společností). Konkrétně novela EIA prodlouží přípravu a výstavbu nových projektů podle až 65 procent ředitelů společností.



Výraznou překážkou rozvoje rezidenčního developmentu v Praze je absence platných Pražských stavebních předpisů a neexistence nového Územního plánu Prahy. Negativně se na developerském trhu projeví v budoucnu i evropská směrnice požadující postupné snižování energetické náročnosti prostřednictvím zavedení normy vyžadující stavbu energeticky úsporných budov (domy s energetickou spotřebou blížící se nule). Velkým rizikem je i nesmyslná komplikovanost procesu povolování staveb. Posouzení EIA, územní rozhodnutí a stavební povolení jako samostatná správní rozhodnutí s možností odvolání vedou k nesmyslně dlouhým termínům povolování staveb (mnoho let), a tím nárůstu nákladů. Jediným možným řešením je sloučení všech nyní samostatných procesů do jednoho povolení.

Evžen Korec
generální ředitel a předseda představenstva, EKOSPOL, a. s.



Největší hrozbou plynulého rozvoje rezidenčního developmentu jsou aktuálně neplatné PSP. Tento stav výrazně zpomalí a prodraží přípravu nových projektů.

Jiří Procházka
generální ředitel, Metrostav Development, a. s.

Podle developerských firem potřebuje Praha vlastní specifická pravidla pro výstavbu

Na potřebě zajištění specifické legislativy pro výstavbu v Praze (Pražské stavební předpisy) se shodují čtyři z pěti developerských společností (78 %). Dle jejich slov má Praha některé výrazné odlišnosti od ostatních krajů České republiky, a proto je třeba i legislativy, která by tato specifika zohledňovala. Hlavními oblastmi, které je třeba vlastní legislativou upravit, jsou zejména oblast dopravy, památkových zón a ochrany proti povodním.



Pro developery v Praze je aktuálně největším problémem zejména změna legislativy související s novelizací Pražských stavebních předpisů, nejasná data metropolitního plánu, a výzvou je i nové složení radnic mnoha městských částí. Zájemci o nový byt nejspíše již nebudou mít možnost kvůli chystaným opatřením ČNB získat 100% hypotéku.

Naděžda Ptáčková
generální ředitelka, Skanska Reality, a. s.



Hlavním rizikem nových investic a velkou hrozbou do budoucna je zejména legislativní chaos, nejasný osud norem a pravidel klíčových pro urbanistický rozvoj Prahy a novou výstavbu, a obecně značná nepředvídatelnost, nekoncepčnost a nejasné priority ohledně budoucího rozvoje města. V nejbližších letech tedy na trhu posílí především takoví developeři, kteří mají již nyní dostatečnou zásobu připravených projektů se všemi vydanými povoleními. V dlouhodobějším horizontu pak při neřešení současného stavu hrozí i výrazné zhoršení dostupnosti vlastnického bydlení, protože se může stát, že jednoduše nebude co stavět.

Dušan Kunovský
předseda představenstva, CENTRAL GROUP, a. s.



Největší aktuální riziko pro development představuje pozastavení účinnosti Pražských stavebních předpisů (PSP), které provedlo Ministerstvo pro místní rozvoj. Ačkoli podle našeho názoru mají PSP jisté limity, jako je přístup k nucenému větrání budov, který nepovažují u většiny budov za nutný, řeší například problémy s definicí hrubé podlažní plochy, s odstupy staveb či s počty parkovacích stání. To bychom velmi uvítali.

Martin Svoboda
výkonný ředitel, JRD, s.r.o.



U cukrovaru
Developer: Skanska Development a. s.



Apartmány Medvědin ve Špindlerově Mlýně
Developer: UBM-Bohemia Projectdevelopment-Planning-Construction s.r.o.



Bytový dům Divadelní, Plzeň
Developer: STEEL EFECT a.s.



VILADOMY NA VACKOVĚ
Developer: Metrostav Development a.s. VILADOMY NA VACKOVĚ



Byty Štursova
Developer: All Inclusive Development, a.s.

4 Rok 2015 přinese výrazný růst nabídky nových kancelářských prostor zejména v Praze (až o 12,7 %), v rámci ČR bude růst jen nepatrný (1,3 %). V roce 2016 bude trh stagnovat, v Praze dojde k poklesu přílivu nových projektů na trh. Poptávka poroste pozvolně, což způsobí další výrazný tlak na cenu nájmu. Zájem o další prostory bude tažen především pozvolným rozšiřováním stávajících firem, znatelnější příliv nových se neočekává.

Nabídka kancelářských ploch poroste zejména v Praze

V oblasti kancelářského developmentu bude podle ředitelů developerských společností v letošním roce v Praze probíhat výrazný nárůst nabídky nových kancelářských ploch. Nabídka developerů na pražském trhu kancelářských nemovitostí v roce 2015 poroste v průměru o 12,7 procenta. V rámci celé České republiky bude nabídka kancelářských ploch růst jen nepatrně (o 1,3 procenta). Výhled na rok 2016 ukazuje, že v příštím roce by již mělo v Praze dojít k zastavení přílivu takto velkého objemu nových projektů a naopak ve srovnání s rokem 2015 dojde k poklesu výstavby. Objem nově dokončených projektů tak bude nižší o 3,1 %. Z pohledu celé ČR očekávají ředitelé developerských společností jen nepatrný růst (o 0,9 procenta).



Trh kancelářských nemovitostí zejména v Praze je pod velkým tlakem. Nastartované projekty v minulých letech, které se nyní dokončují a hledají své nájemce, nestačí pozvolně rostoucí poptávka absorbovat. To se samozřejmě projevuje v rostoucí míře neobsazenosti a stagnujících cenách nájmu.

Jiří Vacek
ředitel, CEEC Research



Roky 2014 a 2015 byly rekordní co do objemu nových kancelářských budov a tato nabídka se bude ještě nějaký čas absorbovat. V reakci na tento převis nabídky jen málo developerů v minulých měsících zahájilo stavbu, tudíž očekáváme výrazný pokles nové nabídky v roce 2016.

Alexandra Tomášková
Leasing Manager, Skanska Property Czech Republic, s.r.o.



V současné době je v Praze ve výstavbě přes 200k m² kancelářských ploch. Z toho by mělo být do konce roku dokončeno zhruba 90 %, což bude představovat největší přírůstek od roku 2008. Jelikož zde není žádný fundament pro dodatečný růst poptávky, lze tak očekávat další růst neobsazenosti. Ta se v nejhorším případě může začít blížit až 20% hranici. Současná situace tak pravděpodobně přinese ochlazení v podobě útlumu spekulativní výstavby v následujících letech.

Jan Skříček
šéf analytik, PPF Real Estate, s.r.o.



Především v Praze očekávám trvalý stav s vyšší nabídkou kancelářských nemovitostí k pronájmu.

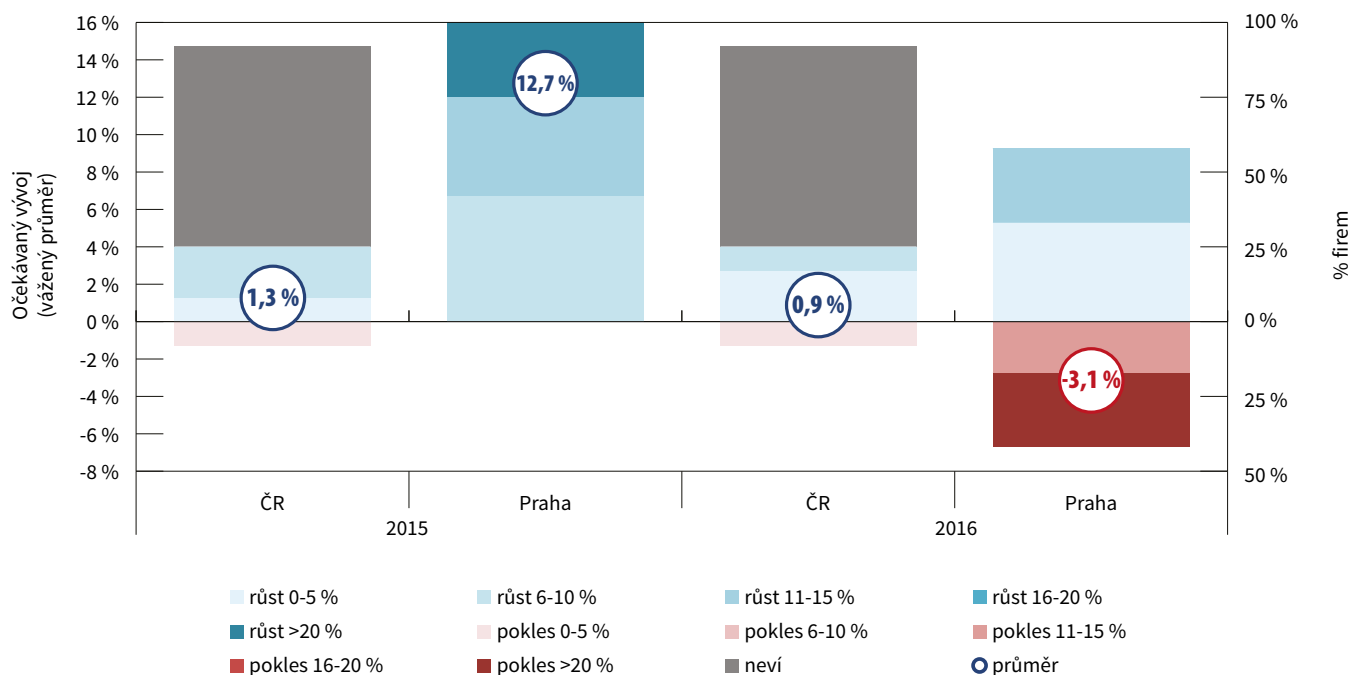
Jiří Procházka
generální ředitel, Metrostav Development, a. s.



Domnívám se, že nás ještě čekají tak dva roky boje při obsazování kancelářských prostor vhodnými nájemci. Ale pokud bude pokračovat nastavený trend ekonomiky, tak se pak celá situace obrátí.

Omar Koleilat
C.E.O., CRESTYL

Očekávaný vývoj nabídky v oblasti nových kancelářských nemovitostí 2015-2016



Nabídka kancelářských nemovitostí v Praze bude lehce stoupat (v návaznosti na dokončování rozestavěných prostor), poté bude stagnovat (v době, kdy se prostory budou obsazovat) a následně klesat (v důsledku zvyšující se poptávky a klesajícího počtu nových projektů).

Olga Humlová
ředitelka, HB REAVIS GROUP CZ, s.r.o.



Jednoznačně nejzajímavějším rysem je spekulativní výstavba kancelářských budov. Předpokládám, že po odečtení plochy nekvalitních projektů, se nabídka potká velmi blízko s poptávkou. Poptávkovou stranu určitě i v dalších letech potáhne segment IT a back office, pro něž má český trh stále co nabídnout.

Tomáš Pardubický
generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



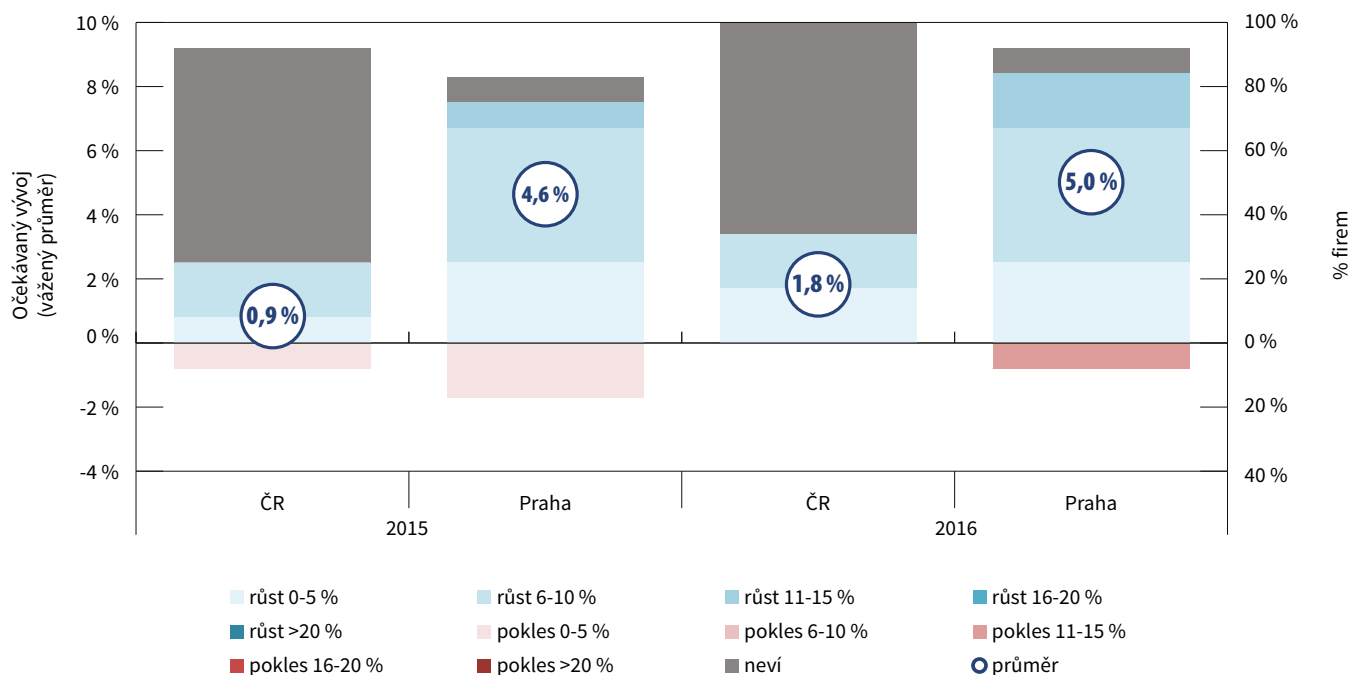
Na pražském trhu bude nabídka lehce převyšovat poptávku – to se ovšem netýká celé Prahy.

Jan Štembera
obchodní ředitel, M2 real estate, a. s.

Poptávka po kancelářských nemovitostech poroste pozvolně

Vzhledem k nastartování ekonomiky a jejímu dalšímu růstu predikují ředitelé developerských společností růst poptávky po kancelářských nemovitostech. Ten ale bude v rámci ČR jako celku velice mírný. V roce 2015 půjde o nepatrné zvýšení poptávky po nových kancelářských plochách o 0,9 procenta a v roce příštím o 1,8 procenta. V Praze bude poptávka růst rychleji, v letošním roce dojde k navýšení o 4,6 procenta a obdobný výsledek se očekává i pro rok 2016 (růst poptávky o 5,0 %).

Očekávaný vývoj poptávky v oblasti kancelářských nemovitostí 2015-2016



Poptávka bude vycházet od stávajících firem, příliv nových se spíše neočekává

Hlavním motorem růstu poptávky po nových kancelářských prostorech v Praze bude dle slov dvou ze tří developerských společností (67 %) rostoucí potřeba firem zvětšit své kancelářské prostory tak, aby samy byly schopné uspokojit rostoucí poptávku svých vlastních klientů. Necelá pětina (17 %) developerských společností očekává příliv nové poptávky i díky akvizicím a fúzím firem na trhu, což bude generovat potřebu nových typů prostor. Znatelnější nárůst poptávky v důsledku přílivu nových firem do Prahy ze zahraničí se neočekává. Zvýšení poptávky po nových kancelářských plochách díky příchodu nových firem z regionů v ČR očekává pouze 8 procent společností. Menší měrou by k růstu části poptávky také mohly přispět nové startupy.

Klíčové rysy poptávky v dalších 12 měsících

Klíčovým rysem poptávky v dalších 12 měsících bude výrazný tlak kupujících na cenu pronájmu (59 %), dále pak bude důležitý význam lokality – tak aby odpovídal potřebám nájemců (25 %) a do třetice rovněž důraz na větší kvalitu prostor a co nejnižší energetickou náročnost, která snižuje náklady provozu kanceláří v průběhu trvání nájmu.



V letošním roce stále cítíme tlak na nájemné a výši incentív, nicméně v příštím roce doufáme ve zmírnění tohoto tlaku.

Alexandra Tomášková

Leasing Manager, Skanska Property Czech Republic, s.r.o.



Zákazník očekává především kvalitní architekturu v atraktivní lokalitě, nízké provozní náklady, dobrou dopravní dostupnost a nejmodernější technologie. To vše za příznivou cenu.

Jiří Procházka

generální ředitel, Metrostav Development, a. s.



Vidíme zvýšený zájem o inovace či novinky, a to například o materiály, které nějakým způsobem zaujmou potencionálního kupujícího bytu v té či oné lokalitě, například designové fasádní omítky. Nelze ovšem říci, že se tak děje automaticky. Prvotní impuls musí vzejít od developera. Záleží také na lokalitě či regionu, ve kterém stavba vzniká.

Robert Mikeš

marketingový ředitel divize Weber, Saint-Gobain Construction Products CZ, a. s.



Společnosti budou hledat kancelářské prostory, které jsou zavedené a které mohou nabídnout dostatečnou infrastrukturu a služby pro zajištění příjemného pracovního prostředí pro zaměstnance. V současné době je rovněž důležité mít budovy s certifikací o životním prostředí. A samozřejmě technický stav budov a samotné kvalitní pracovní prostředí musí být na vysoké úrovni.

Tero Loukonen

Business Analyst, PASSERINVEST GROUP, a. s.



Anglická mezinárodní škola, Praha
Saint-Gobain Construction Products CZ, a.s., Divize Rigips

5 Ceny nájemného v segmentu kancelářských nemovitostí budou v letošním i příštím roce stagnovat. Na trhu probíhá intenzivní boj o klienta. Míra neobsazenosti se bude v období 2015–2016 pohybovat mezi 18 a 19 procenty. Při rozhodování klienta je klíčová lokalita kancelářských prostor a dodatečné bezplatné benefity. Finanční nebo nefinanční benefity nabízí až devět z deseti pronajímatelů.

Ceny nájemného budou v období 2015–2016 stagnovat

V roce 2015 se očekává stagnace cen nájemného (nepatrný pokles o 0,4 %). Šest z deseti firem plánuje zachovat současnou úroveň nájmu beze změn (58 %). Čtvrtina firem (25 %) připravila nepatrný růst nájemného pro své nájemce (v rozsahu 0–2 %), naopak necelá pětina (17 %) firem plánuje snížit ceny svých nájmu (v rozsahu 3–5 %). V roce 2016 bude trh pokračovat ve stagnaci, ceny nájmu by se měly v průměru jen nepatrně zvednout, a to o 0,8 procenta.



Očekávám, že cenový vývoj bude reflektovat vysokou neobsazenost kancelářských budov, která aktuálně v Praze je.

Jiří Procházka

generální ředitel, Metrostav Development, a. s.



Cenový vývoj bude vysoce selektivní. V kvalitních projektech by mě nepřekvapil růst čisté ceny nájmu. V průměru předpokládám stagnaci a mírný růst pobídek.

Tomáš Pardubický

generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



Vývoj cen bude kopírovat situaci na trhu (viz výše) – tj. letos ještě velký tlak na ceny ze strany nájemců, stagnace v příštím roce a – doufejme – pomalý nárůst od roku 2017.

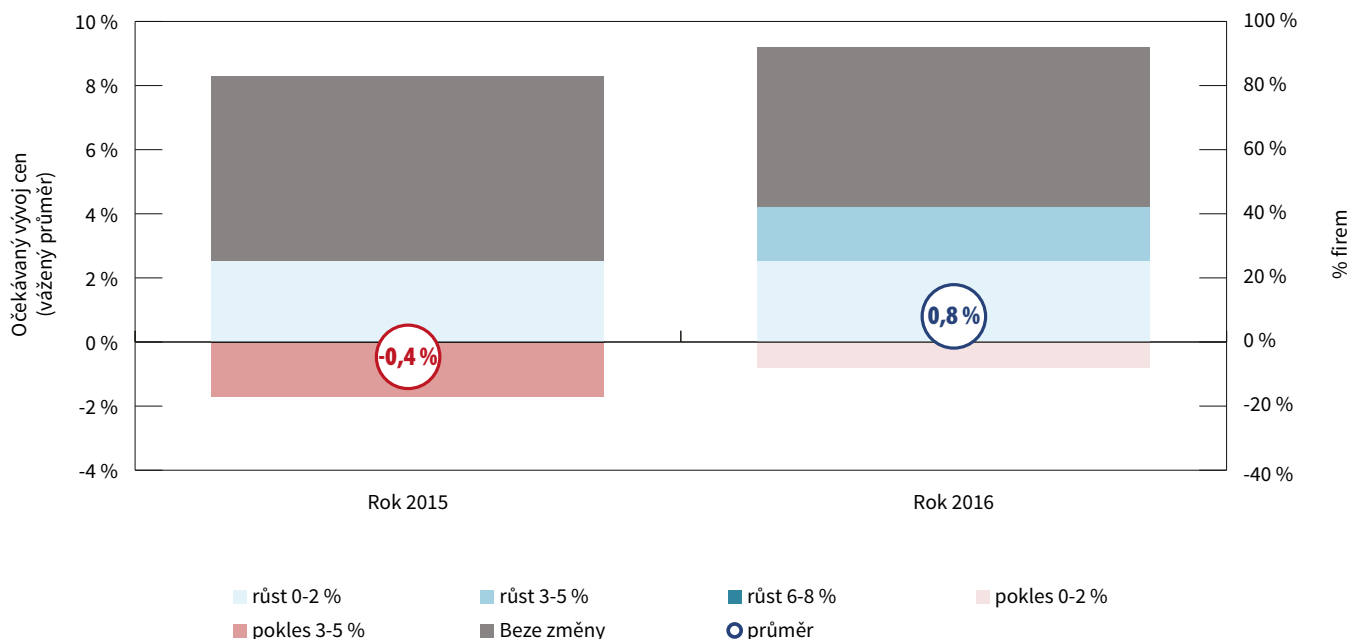
Olga Humlová

ředitelka, HB REAVIS GROUP CZ, s.r.o.



Palác PRAGA
Developer: M2 real estate a. s.

Očekávaný vývoj cen kancelářských nemovitostí 2015–2016



Neobsazenost by měla být ke konci roku až 18,5 %

Jedním z hlavních faktorů bránících růstu cen pronájmů kancelářských prostor v Praze je aktuálně probíhající velký příliv nových kancelářských prostor na trh zvyšující míru neobsazenosti, tj. převis nabídky nad poptávkou. V roce 2015 by míra neobsazenosti měla dosáhnout 18,5 %, o rok později 18,9 %. Dvě třetiny firem si přesto myslí, že trh zde stále ještě není saturovaný a je zde prostor pro další nový kancelářský development. Naopak třetina firem uvádí, že trh je již plně saturován.



Trh kancelářských nemovitostí se v Praze potýká s převisem nabídky nad poptávkou a tato situace se bude měnit jen pomalu. Na druhé straně je třeba si uvědomit, že development a následné zasmulování kancelářských prostor je dlouhodobý proces a že průměrné hodnoty neobsazenosti nevypovídají o úspěšnosti nebo neúspěšnosti konkrétních projektů.

Pavel Kliment

partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti KPMG v České republice



S ohledem na rostoucí míru neobsazenosti a současnou silnou spekulativní výstavbu, lze očekávat další posílení již tak silné pozice nájemců vůči pronajímatelům. To se samozřejmě projeví zvýšeným tlakem na cenu, případně na poskytnutí dodatečných benefitů, jako jsou nájemní prázdniny či příspěvky na vybavení. Efektivní výše nájemného tak bude v nejbližším období i nadále klesat.

Jan Skříček

šéf analytik, PPF Real Estate, s.r.o.



Na pražském trhu bude cena nájmu stagnovat, v horších lokalitách očekáváme mírný pokles ceny.

Jan Štembera

obchodní ředitel, M2 real estate, a. s.



Výši cen pronájmů očekáváme stabilní, avšak poněvadž v následujícím roce dojde k omezení nabídky kancelářských prostor, což povede ke zpevnění tržních nástrojů na straně pronajímatele, může to ke konci roku 2016 dokonce pomoci zvýšit ceny nájmu v prioritních lokalitách.

Tero Loukonen

Business Analyst, PASSERINVEST GROUP, a. s.

Většina pronajímatelů nabízí slevy nebo benefity k přilákání zájemců

Finanční slevy z nabídkových cen poskytuje kupujícím přibližně pětina developerských společností (17 %). Nefinanční benefity poskytují až tři ze čtyř developerských společností. Jedná se například o poskytnutí nájmu na omezené období jako bonus bezplatně, zajištění vybavení prostor, včetně nábytku, atd. Pouze osm procent společností odmítá slevy nebo jiné benefity poskytovat.



S ohledem na aktuální větší množství neobsazených nových kancelářských ploch a další plánovanou a již avizovanou výstavbu kanceláří očekáváme pokračující trend tlaku nájemců na snížení nájemného. To se primárně projeví v poskytování lepších pobídek pro nájemce, jako jsou delší nájemní prázdniny nebo kompletní dokončení na klíč prostor pro nájemce. Pokud pomineme pobídky, tak požadovaný nájem zůstává dlouhodobě stabilní, jeho výše totiž zaručuje dlouhodobou návratnost investice do výstavby kancelářských komplexů pro financující subjekty.

Radim Sayed

obchodní ředitel, CRESTYL real estate, s.r.o.

Při rozhodování klienta je klíčová lokalita nemovitosti a nabízené benefity

Jaké jsou klíčové faktory, podle kterých se zákazník při výběru kancelářské nemovitosti rozhoduje? Největší vliv na rozhodování má lokalita zvažované nemovitosti a nabídka výše zmíněných dodatečných nadstandardních benefitů. S nepatrným odstupem následuje cena, jako jeden z hlavních faktorů, podle kterých se zákazník při výběru kancelářských prostor rozhoduje. Dalšími faktory jsou například kvalita, nabízený standard prostor a provozní náklady. Více v grafu.



Při výběru kancelářských prostor je tradičně nejdůležitější celkový užitek z kombinace ceny, standardu a místa. Mezi klíčové faktory tak patří výše efektivního nájemného, včetně provozních nákladů, standard provedení prostor a samozřejmě lokalita nemovitosti.

Jan Skříček

šéf analytik, PPF Real Estate, s.r.o.



Klíčovými faktory jsou lokalita, cena a flexibilita prostorů.

Olga Humlová

ředitelka, HB REAVIS GROUP CZ, s.r.o.

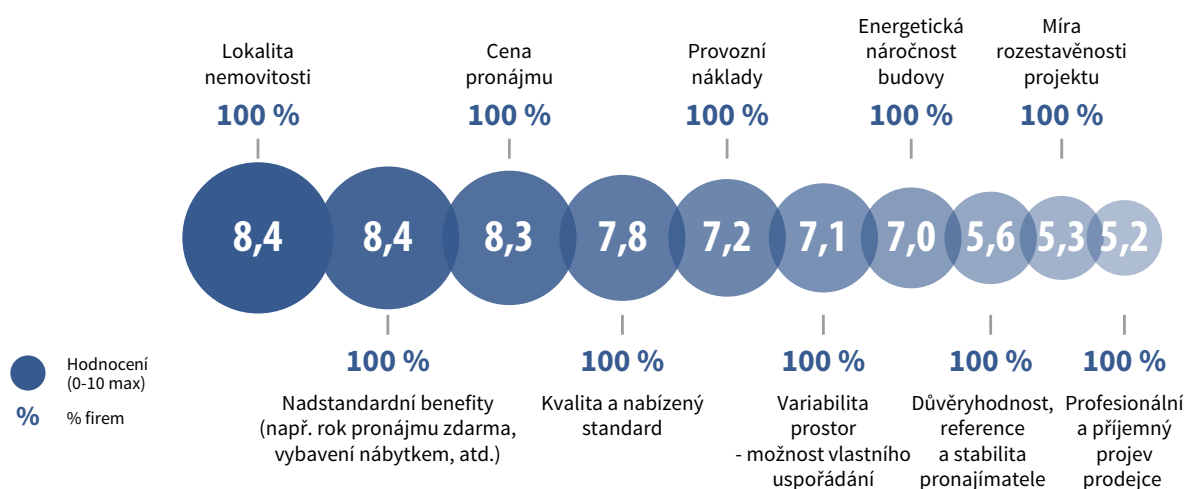


Na trhu s kancelářskými prostory musí developeři nabízet další výhody než cenu. Mnozí zaměstnavatelé se dnes při rozhodování o pronájmu nebo výstavbě kanceláří intenzivně věnují tomu, jaké materiály jsou použity, jelikož je prokázáno, že vnitřní prostředí výrazně ovlivňuje výkon zaměstnanců. Tedy musí se soustředit na taková řešení, která přináší tepelný, akustický a světelný komfort a v neposlední řadě pomáhají k získání certifikací stavby jako je například LEED nebo breeam.

Tomáš Rosák

generální ředitel Saint-Gobain Construction Products CZ

Jaké jsou klíčové faktory pro zákazníka při výběru kancelářských prostor



Čistá cena nájmu, provozní náklady, dopravní dostupnost lokality a emotivní naladění managementu.

Tomáš Pardubický

generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



Zcela jistě je to lokalita, pak kvalita projektu a developera. Samozřejmě nesmíme opomenout celkové náklady.

Alexandra Tomášková

Leasing Manager, Skanska Property Czech Republic, s.r.o.



Běžných kancelářských budov je nepřeberné množství (cena = kvalita). Ovšem při důrazu na efektivnost a komfort pracovního prostředí je stále co dohánět. Toto si řada developerů začíná uvědomovat a při výběru materiálů na toto začínají klást větší důraz.

Roman Tax

Sales manager CZ, Ruukki CZ, s.r.o.

6 Klíčovým problémem limitujícím rychlejší rozvoj kancelářského developmentu je převis nabídky dostupných prostor nad poptávkou po nich, což je zřetelné zejména v Praze. Dalšími problémy jsou nedostatečná poptávka a vysoká míra byrokracie ze strany státu. Příprava nového kancelářského projektu od prvního záměru až k získání stavebního povolení trvá v průměru 3 roky.

Hlavním omezením rozvoje kancelářského developmentu je aktuální výrazný převis nabídky nad poptávkou

Hlavním limitujícím faktorem, který omezuje rychlejší rozvoj v oblasti nového kancelářského developmentu, je dle slov ředitelů developerských společností zmiňovaný výrazný převis nabídky kancelářských ploch nad poptávkou po nich. S velkým objemem nabízených prostor na trhu souvisí i další nejčastěji zmiňovaný faktor, a tím je nedostatečná poptávka po nových prostorách. Společnostem z oblasti kancelářského developmentu rovněž komplikuje jejich podnikání vysoká míra byrokracie ze strany státu, požadavky úřadů, dlouhé schvalovací lhůty a problematická legislativa. Naopak nejméně firmy trápí nedostatek ploch pro výstavbu. Více v přiloženém grafu.



Rozvoj trhu je již nyní brzděn nedostatečnou poptávkou. Dalšími významnými riziky jsou zvýšená byrokracie a stále častější případy zneužívání legislativy různými iniciativami, což prodlužuje dobu k povolání projektů.

Olga Humlová

ředitelka, HB REAVIS GROUP CZ, s.r.o.



Hlavní překážkou dalšího rozvoje pražské kancelářské výstavby je aktuální převis nabídky nad poptávkou. Jen za první kvartál vzrostla míra neobsazenosti o téměř dva procentní body, na současných 17 %. Navíc, do konce roku lze očekávat dokončení dodatečných 180k m² kancelářských ploch. Tento nepoměr tak vystavuje zásadní stopku další spekulativní výstavbě.

Jan Skříček

šéf analytik, PPF Real Estate, s.r.o.

Jaké jsou hlavní faktory limitující kancelářský development v rychlejším růstu?





Problémem je byrokracie spojená s developmentem obecně. Nad její rámec může uškodit nereálné očekávání spekulujících investorů.

Tomáš Pardubický
generální ředitel, FINEP CZ, a. s.



Rozvoji kancelářského trhu by zcela jistě prospělo zjednodušení povolovacích procesů.

Alexandra Tomášková
Leasing Manager, Skanska Property Czech Republic, s.r.o.

Současná problematická legislativa může přibrzdit výstavbu v letech 2016–2017

Developeři v oblasti kancelářského developmentu se shodují s jejich kolegy z rezidenčního developmentu, že současná problematická legislativní situace (např. chybějící Pražské stavební předpisy, EIA, atd.) bude mít vliv na přibrzdění nových projektů v letech 2016–2017 (shoduje se mírně nadpoloviční většina firem, 58 %). Žádný negativní dopad těchto vlivů očekává pouze třetina firem (33 %). Průměrná délka přípravy nového projektu od iniciace záměru až po vydání stavebního povolení trvá podle ředitelů firem v průměru 3 roky.



Problémem je komplikovanost v procedurách, legislativních postupech, pomalost v rozhodování v širším měřítku, a v některých lokalitách pak nasycenost trhu, vývoj ekonomiky, nedostatečně kvalitní mix v občanské vybavenosti.

Jan Štembera
obchodní ředitel, M2 real estate, a. s.



V současné době jde proces projektování pomalu kvůli nedostatkům v legislativě (Pražské stavební předpisy), a to způsobuje nejistotu pro mnohé developery, pokud se situace nevyřeší odpovídajícím způsobem. Každopádně, růst ekonomiky v České republice a v Evropě bude faktorem, který ovlivní rozvoj budoucího kancelářského developmentu, poněvadž development nepotáhne pouze samotná nabídka, ale i poptávka a požadavky nájemců.

Tero Loukonen
Business Analyst, PASSERINVEST GROUP, a. s.



ArtGen
Developer: PPF Real Estate s.r.o.



Budova DELTA
developer: PASSERINVEST GROUP A.S.



Jungmannova 15
Developer: IMMOFINANZ Group

Nabídka nových prostor z oblasti průmyslového developmentu vzroste v České republice v roce 2015 o 4,3 procenta, konkrétně v Praze ještě mírně rychleji (o 4,9 %). Další zvýšení objemu nových ploch se připravuje i pro rok 2016. Poptávka zájemců na nové plochy v rámci ČR ale poroste ještě rychleji, a to jak v roce 2015, tak i 2016.

Nabídka průmyslových nemovitostí v příštích dvou letech poroste

V roce 2015 nabídka v oblasti průmyslových nemovitostí poroste. Konkrétně v Praze vzroste nabídka developerů v průměru o 4,9 procenta a v příštím roce navíc o dalších 4,6 procenta. Růst nabídky potvrzuje většina developerských společností v tomto segmentu. V hodnocení nabídky vývoje v rámci celé ČR jsou očekávání ředitelů rovněž pozitivní. Podle jejich predikcí poroste nabídka v celé České republice o 4,3 procenta v roce 2015, respektive o 3,3 % v 2016.

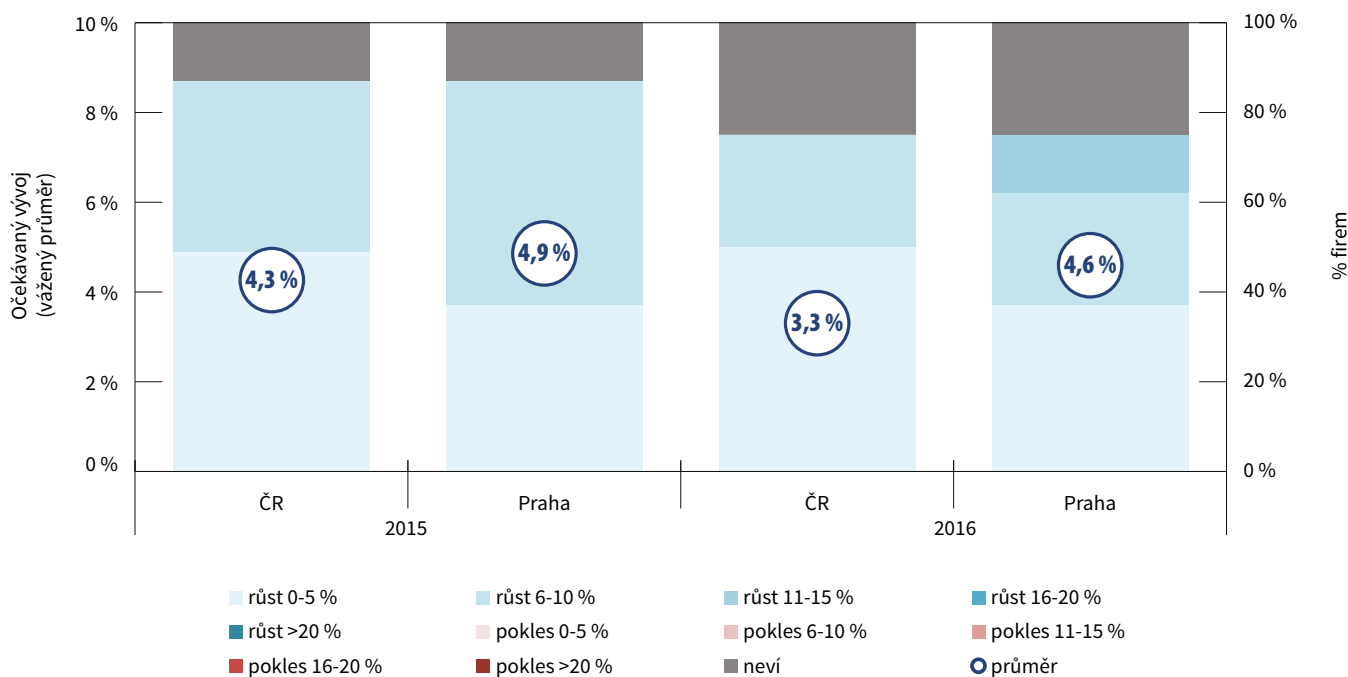


Nabídka poroste, kromě lokalit zejména v okolí Prahy, kde je již vyčerpán použitelný land bank. Poptávka bude růst vzhledem k celkovému oživení ekonomiky, a to tempem patrně vyšším než budou možnosti nabídky.

David Plzak

Development Manager, SEGRO CR, s.r.o.

Očekávaný vývoj nabídky v oblasti průmyslových nemovitostí 2015-2016



Poptávka v ČR po průmyslových nemovitostech poroste mírně rychleji než nabídka

V příštích letech očekávají ředitelé společností rovněž rostoucí poptávku po průmyslových nemovitostech. V Praze se v roce 2015 očekává zvýšení poptávky v průměru o 4,9 procenta, v roce 2016 o další 3,9 procenta. Na tom, že je v Praze ještě stále dostatek poptávky pro další růst nové výstavby v oblasti průmyslového developmentu, se shoduje až 9 z 10 (88 %) ředitelů firem. Za celou ČR je v letošním roce aktuálně očekáván růst poptávky o 5,9 procenta a pro rok 2016 o další 4,3 procenta. Růst poptávky potvrzují téměř všechny developerské společnosti.



Dle našeho názoru bude poptávka mírně růst i v dalších letech. Nejvýznamnější tahouny poptávky zůstanou společností z retailu, logistiky a e-commerce, a to jak v Praze, tak i v regionech.

Tomáš Míček

Country Head Czech Republic, P3



Růst poptávky u industriálních nemovitostí souvisí primárně s rozvojem stávajících nájemců. Příznivý je fakt, že podstatná část z nich působí v průmyslových odvětvích, výzkumu a dalších oblastech, které rostou rychleji než česká ekonomika jako celek.

Pavel Kliment

partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti
KPMG v České republice

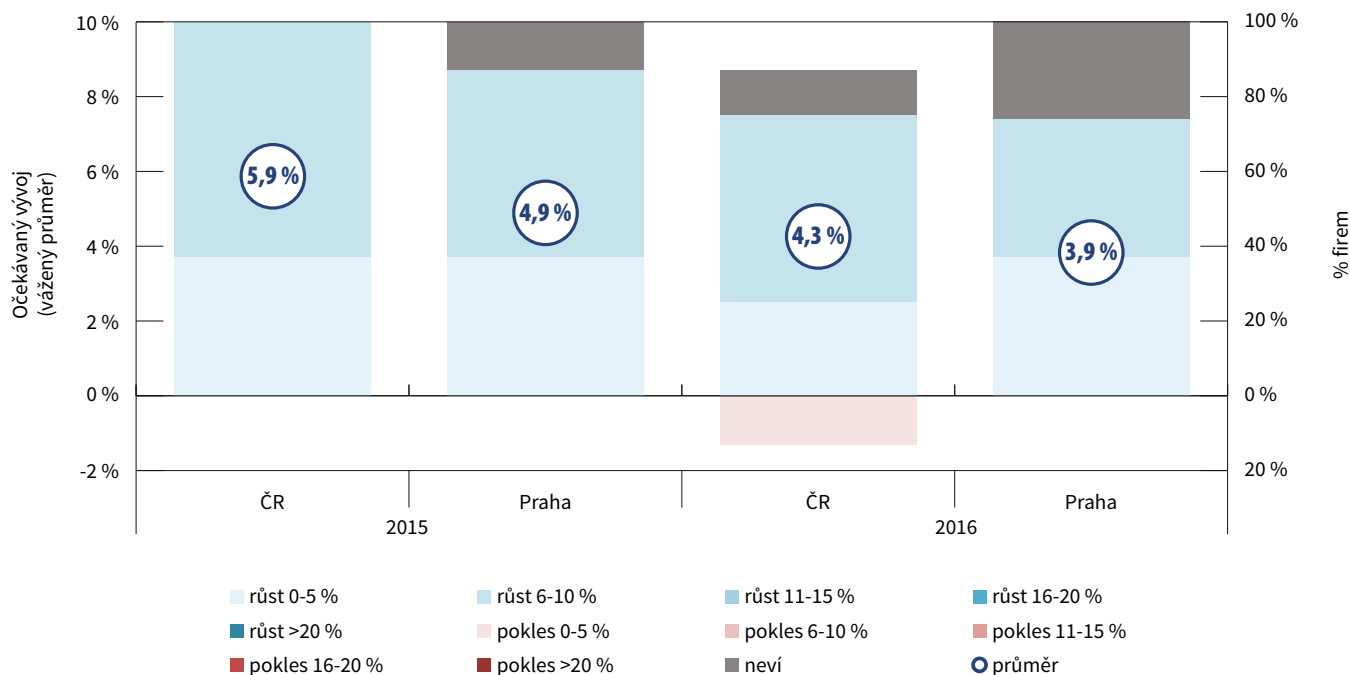


Poptávka po průmyslových prostorech se stejně jako v tomto roce bude generovat zejména od internetových prodejců, maloobchodníků a výrobců v automobilovém průmyslu. Stěžejními lokalitami budou Praha, Plzeňsko a Brno, nárůst zájmu očekáváme i v Ostravě. Zájemci nás oslovují i v souvislosti s ostatními lokalitami s dobrou infrastrukturou a dostupnou pracovní silou jako jsou Cheb, Kadaň, Teplice, Ústí, Jihlava, Nový Jičín, Hranice. Nabídka nově postavených prostorů se bude ještě nějakou dobu držet na současné úrovni, nicméně s ubývajícím zásobou pozemků se bude postupně přesouvat do méně exponovaných lokalit. Nepronajatost se na trhu bude držet na současné úrovni kolem 7%.

Jaroslav Kaizr

Business Director, CTP Invest, s.r.o.

Očekávaný vývoj poptávky v oblasti průmyslových nemovitostí 2015-2016



Klíčovým zdrojem rostoucí poptávky bude rozšiřování ploch stávajících klientů

Hlavním zdrojem zmíněného růstu poptávky bude podle ředitelů developerských společností rozšiřování prostor stávajících klientů (uvádí až 75 % developerů). Firmám, pronajímajícím si logistické, výrobní a další prostory, se začíná s rostoucí ekonomikou dařit a budou potřebovat ke svému růstu i větší, případně modernější, typy prostor. Příliv nových firem ze zahraničí, které budou zvyšovat objemy využití průmyslových ploch v ČR, bude menším zdrojem nové poptávky, uvádí je jen jedna ze čtyř společností (25 %). Výraznější poptávka tažená díky vzniku nových firem nebo z dalších potenciálních segmentů se spíše neočekává.



Dle dosavadního vývoje trhu lze předpokládat, že poptávka po průmyslových nemovitostech bude stoupajícího charakteru. Hlavní ukazatel je, dle mého názoru, neustálý vývoj naší společnosti, a to zejména kontinuální potřeba po stále větších objemech produktů ze všech odvětví průmyslu.

Jan Palek

Country Manager CZ & SK, GOODMAN, s.r.o.



Vzhledem k avizovanému růstu naší ekonomiky, úvahám o umístění další světové automobilky, zda do ČR či do Polska, vzhledem k možnému pronikání čínských investorů do ČR, se domnívám, že poptávka po průmyslových nemovitostech bude růst, čímž nastane prostor pro silné developerské skupiny k dostatečné nabídce...

Viliam Záthurecký

ředitel, Leis, a. s.



Park P3 Prague Horní Počernice

Developer: P3 Logistic Parks

8 Růst průmyslového developmentu v letech 2015 a 2016 přinese i pozvolný růst cen nájmu. Ten ale bude spíše mírný, do dvou procent. Naopak míra neobsazenosti bude klesat, ke konci roku 2016 dosáhne 7,1 procenta. Klíčovým kritériem při rozhodování zákazníka o výběru průmyslových prostor je jejich lokalita/umístění.

Ceny nájmu pozvolna porostou v letošním i příštím roce

V oblasti cen nájmu průmyslových prostor budou v průběhu roku 2015 tři ze čtyř průmyslových developerů zvyšovat ceny svých prostor. Zvýšení bude ale spíše mírné, v průměru v rámci celé ČR o 1,5 procenta v 2015 a o dalších 1,9 procenta v roce příštím. Čtvrtina (25 %) developerů plánuje své ceny zachovat.



Z důvodu poklesu množství volných stávajících prostorů a kvůli omezeným možnostem nové výstavby očekáváme ve většině lokalit zvýšení nájemného v tomto i příštím roce. Vše souvisí s očekávaným pozitivním vývojem ekonomiky, která již není tažena jen exportem a zahraničními investicemi, ale i spotřebou vlády a domácností.

Jaroslav Kaizr

Business Director, CTP Invest, s.r.o.

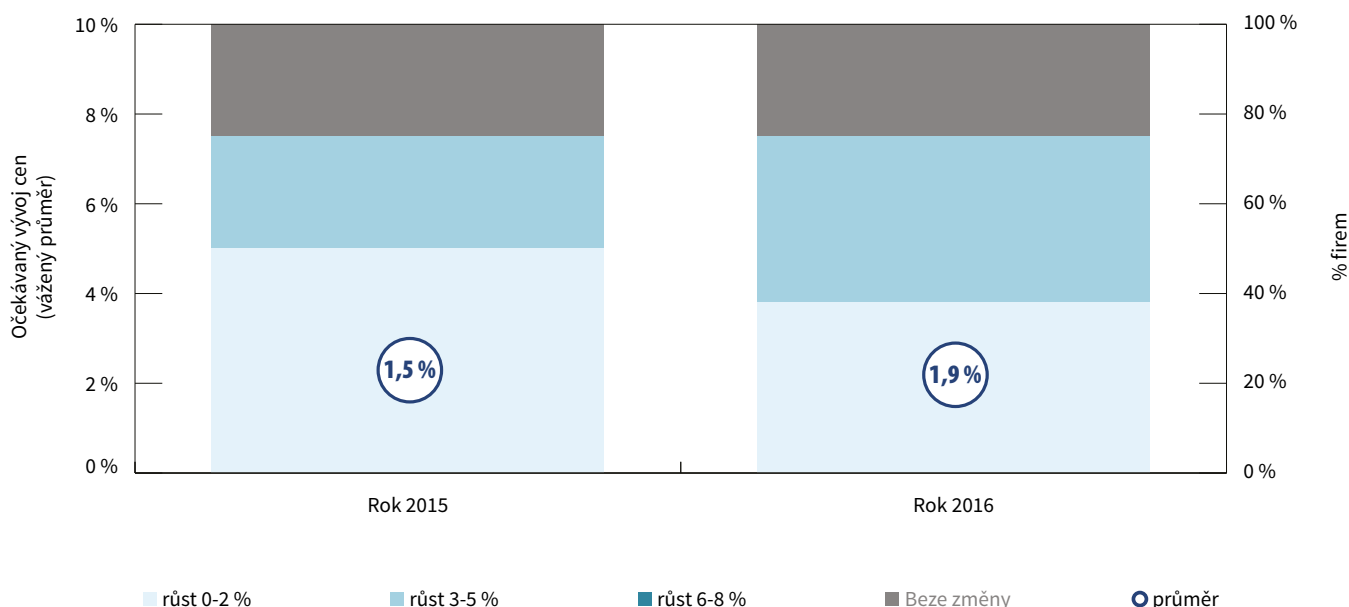


Očekáváme mírný růst nájmu na úrovni 3–5 % jak v Praze, tak i v ostatních lokalitách.

Tomáš Míček

Country Head Czech Republic, P3

Očekávaný vývoj cen průmyslových nemovitostí 2015-2016





Nájmy porostou, je pouze otázkou, jakou měrou. Zejména v určitých specifických lokalitách s komfortní nabídkou nových prostor může být nárůst jen mírný.

David Plzak

Development Manager, SEGRO CR, s.r.o.



V některých lokalitách lze očekávat mírný nárůst, ale nemyslím si, že se bude jednat o zásadní posun.

Vladimír Müller

prokurista, Waystone CZ, s.r.o.

Slevy z nabídkových cen poskytuje klientům necelá polovina společností (43 %), další přibližně čtvrtina developerských společností nabízí nefinanční benefity, aby klienty pro své prostory získala. Naopak necelá třetina jakékoliv slevy nebo jiná zvýhodnění odmítá poskytovat (29 %).

Míra neobsazenosti bude klesat, až k 7,1 procenta na konci roku 2016

Míra neobsazenosti by měla podle ředitelů developerských firem dosáhnout na konci roku úroveň 7,2 %, tzn. že klesne přibližně o jeden procentní bod oproti stavu na konci 2014. Tento trend by měl pokračovat i v roce příštím, kdy se očekává míra neobsazenosti mírně nižší (7,1 %).

Klíčovým kritériem při rozhodování o výběru je lokalita nemovitosti

Klíčovým faktorem, podle kterého se zákazník při výběru průmyslové nemovitosti rozhoduje, je lokalita/umístění dané nemovitosti. Ta je dle slov ředitelů naprosto zásadní, a proto ji hodnotí až 9,1 body z 10 maximálně možných. Cílená lokalita je pro zákazníka významná jak z pohledu dostatku pracovní síly a dobré dopravní dostupnosti, tak i zajištění dalších doprovodných služeb, které nájemci potřebují mít v blízkosti. S odstupem pak následují další faktory, kterými jsou kvalita a nabízený standard, důvěryhodnost pronajímatele, cena pronájmu a provozní náklady. Více v přiloženém grafu.



Klíčová zůstává lokalita a také připravenost pozemku a lokální infrastruktura. Zákazníci také berou v úvahu kvalitu služeb a dají na předchozí zkušenosti s daným developerem a s podobnými projekty. Výběr také samozřejmě ovlivňuje výše nájemného a doprovodných služeb. Zákazníci kladou mnohem vyšší důraz na úroveň provozních nákladů, což má vliv i na technické řešení budov.

Tomáš Míček

Country Head Czech Republic, P3



V zásadě zůstávají velmi podobné, jako v minulosti – lokalita a její dostupnost (pro nákladní dopravu i zaměstnance) s ohledem na geografický tok zboží daného nájemníka, kvalita nabízené nemovitosti, cena a celkové náklady pronájmu.

David Plzak

Development Manager, SEGRO CR, s.r.o.



Stále častěji se setkáváme s požadavky na energetickou náročnost námi dodávaného zařízení, a to jak ve vztahu s izolačními schopnostmi, tak i samotného provozu. Vraťta mohou mít v zavřeném stavu úžasné vlastnosti, ale pokud je obsluha nechá bez důvodu otevřenou půl hodiny, úspora je k ničemu. Tady nastupují opět systémy řízení v návaznosti na energetické řízení celé budovy.

Ivo Luňák

ředitel, Tyros Loading Systems CZ s.r.o.



V ČR stále více evidujeme zájem nájemců o energeticky úsporná řešení průmyslových budov. Energeticky úsporné řešení je z valné většiny tlačeno hledáním úspor nájemce. Tedy představa, že někdo zaplatí za „zelené“ řešení technologie v součtu více, je liché. Nájemci, ale i uživatelé, stále počítají s náklady na rok a případnou návratností investice. Tedy, vyjma několika nadnárodních korporací, které jsou ochotny připlatit za „zelená“ řešení, všichni ostatní přemýšlejí čistě ekonomicky, tedy z pohledu celkového přínosu a jeho „ceny“.

Petr Novotný

partner, Vilímková, Dudák & Partners

Jaké jsou klíčové faktory, podle kterých se zákazník při výběru průmyslových prostor rozhoduje?



Kromě ceny hraje podstatnou roli i lokalita, kde je potřeba vybalancovat požadavek na co nejlepší dopravní dostupnost a bezproblémový přístup k dodavatelům a odběratelům klienta, a požadavek na umístění zajišťující přístup ke zdrojům kvalitní pracovní síly.

Vladimír Müller

prokurista, Waystone CZ, s.r.o.



Lokalita, nájemné, kvalita, flexibilita řešení a také developera.

Jan Palek

Country Manager CZ & SK, GOODMAN, s.r.o.



Pro zákazníka je klíčová rychlost dodávky nemovitosti od projektu po realizaci, možnost dodávky předfinancováním developerem, variantou dlouhodobého pronájmu proti odprodeji a cenou díla.

Viliam Záthurecký

ředitel, Leis, a. s.



Energetická úspornost je dnes nutností bez ohledu na typ komerční nemovitosti. Pro klienty z průmyslu, kteří si velmi dobře uvědomují poměr rovnováhy náklady versus přínos, je energetická úspornost jedním ze zásadních prvků jejich požadavků.

Boris Župančič

Marketing Manager CZ, HU, SK, Philips Lighting



Již několik let sledujeme rostoucí zájem o inovativní řešení pro průmyslové objekty. Zejména se jedná o certifikované stavební materiály, které často ještě před několika lety neexistovaly. Jedná se zejména o takové, které snižují náklady na energie, zaručují protipožární odolnost staveb, zvyšují odolnost konstrukcí nebo poskytují protihlukovou ochranu zaměstnanců.

Tomáš Rosák

generální ředitel Saint-Gobain Construction Products CZ



Musím jednoznačně potvrdit stoupající zájem o úsporná opatření ze strany investorů a budoucích majitelů objektů. Bohužel musím opět konstatovat, že jsou investoři mnohdy nesprávně a účelově ovlivňováni projektanty, kteří někdy prosazují svoje oblíbené systémy. Protože je investor pokládá za věrohodné a špičkové odborníky, převážně akceptuje jejich argumenty. Otázkou však je, zda jsou skutečně všichni projektanti tak špičkoví odborníci a profesionálové, jak je jejich profese a prestiž staví. Já se pohybuji v oblasti oprav, rekonstrukcí, zateplení plochých střech a jejich hydroizolací od roku 1975. Proto zde mohu jednoznačně prohlásit, že v tomto oboru je opravdu velký prostor na inovace.

Miloslav Nimč

jednatel společnosti, IPOK s.r.o.



GOODMAN Mladá Boleslav – kaskádové řešení dvou rychloběžných vrat se sekčními vraty v opláštění

Tyros Loading Systems CZ s.r.o.

9 Klíčovými problémy limitujícími rychlejší rozvoj průmyslového developmentu v České republice jsou nekvalitní legislativa a její časté změny, byrokracie a požadavky úřadů na developerské firmy. Novela EIA by mohla způsobit snížení objemu nových projektů v období 2016–2017 až o třicet procent.

Klíčový problém: nekvalitní legislativa a její časté změny

Hlavními limitujícími faktory, které omezují rozvoj v oblasti průmyslového developmentu, jsou dle slov ředitelů developerských společností zejména nekvalitní legislativa a její časté změny. Dále pak vysoká míra byrokracie, požadavky ze strany úřadů a nedostatek vhodných ploch pro výstavbu (zejména v Praze a okolí). Naopak za jeden z problémů s nejmenším dopadem na jejich podnikání označují firmy nedostatek vlastních financí. Stejně tak pro firmy není problém získat financování od bank, které jsou dle jejich slov tomuto sektoru velice nakloněné. Ani nedostatečná poptávka po průmyslových nemovitostech nepatří mezi výraznější limity podnikání firem z oblasti průmyslového developmentu.



Dlouhodobě náš segment limituje nejednoznačná a měnící se legislativa. Česká republika se také potýká s nedostatečnou kvalitou infrastruktury, a to se netýká jen dálniční sítě, ale i silnic první a druhé třídy, a pomalým tempem nové výstavby rychlostních komunikací. Myslíme si, že v dlouhodobém horizontu může být limitujícím faktorem nedostatek odborné pracovní síly, především z technických profesí.

Tomáš Míček

Country Head Czech Republic, P3



Problémem je nedostatek právně volných pozemků, zdouhavost vyřizování podkladů nutných pro zahájení výstavby, blokace různými iniciativami a skupinami (viz Amazon a Brno); přibrzdění či ochromení trhu by mohla způsobit hluboká krize, příp. válka na Ukrajině => nejistota, ochromení trhu, sankce, snižování produkce...

Viliam Záthurecký

ředitel, Leis, a. s.



Brzdy vidím dvě. Novelu zákona o EIA v aktuálním znění, v jejímž důsledku bude obtížnější předvídat průběh plánovacího procesu. Novela bohužel zvyšuje rizika zneužití zde nastavených veřejných kontrolních mechanismů jiným způsobem, než zákonodárce předpokládal. Druhou brzdou se začíná stávat nedostatek kvalitní pracovní síly v regionech, které jsou preferovány zejména zahraničními investory.

Vladimír Müller

prokurista, Waystone CZ, s.r.o.



Kromě ekonomických faktorů je to zejména nedostatek připravených pozemků, komplikovaná legislativa a v některých lokalitách již i nedostatek pracovní síly.

Jaroslav Kaizr

Business Director, CTP Invest, s.r.o.

Jaké jsou hlavní faktory omezující průmyslový development v rychlejším růstu?



Problémem je netransparentní a komplikovaná legislativa, toto jde přímo proti potřebám průmyslového developmentu, který musí být naopak pružný a rychle reagovat na vývoj trhu.

Jan Palek
Country Manager CZ & SK, GOODMAN, s.r.o.

EIA by mohla způsobit snížení objemu nových projektů

V rámci zmiňovaných komplikací s problematickou legislativou firmy trápí například novela EIA. Podle až poloviny firem (50 %) by tato novela mohla způsobit problémy, které by se začaly projevovat v letech 2016–2017 formou přibrzdění objemu nově dokončovaných průmyslových objektů. Dle slov ředitelů těchto firem by kvůli tomu mohlo dojít k poklesu výstavby v tomto segmentu v nejhorším případě až o třicet procent.



Poptávka po průmyslových nemovitostech bude růst v souvislosti s očekávaným opatrným růstem ekonomiky v EU. Nabídka se ale pravděpodobně bude potýkat s důsledky novely zákona o EIA, jejímž důsledkem bude prodloužení termínů územního řízení a zvýšená nejistota ohledně předvídatelnosti průběhu plánovacího procesu. Důsledkem může být nedostatečná, aktuálně dostupná nabídka v některých lokalitách.

Vladimír Müller
prokurista, Waystone CZ, s.r.o.



Logistics Park Prague
Developer: SEGRO Czech Republic s.r.o.

Kontakty



The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research, s.r.o.

Společnost CEEC Research (Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy) je největším výzkumem stavebnictví v zemích střední a východní Evropy. Od svého založení v roce 2005 bezplatně poskytuje studie o aktuálním stavu a očekávaném vývoji stavebnictví v deseti zemích střední a východní Evropy. Všechny naše studie a analýzy jsou založené výhradně na údajích získaných z pravidelných strukturovaných interview s klíčovými představiteli vybraných největších, středních i malých stavebních, projektových a developerských společností.

CEEC Research navíc k pravidelným a bezplatným analýzám stavebnictví také organizuje Setkání lídrů stavebních společností a Konference ředitelů projektových společností, kterých se účastní generální ředitelé nejvýznamnějších stavebních, developerských a projektových společností, prezidenti klíčových svazů, cechů a komor z oblasti stavebnictví a rovněž i ministři a nejvyšší představitelé státu z vybraných zemí.

Jiří Vacek

Ředitel společnosti
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu
www.ceec.eu



KPMG Česká republika, s.r.o.

KPMG v České republice poskytuje auditorské, daňové, poradenské a právní služby řadě společností působících v sektoru real estate a stavebnictví.

Kromě znalostí lokálního trhu využívají její odborníci také zkušenosti svých kolegů z celosvětové sítě poradenských společností KPMG, a pomáhají tak rozvíjet vaše podnikání.

Pavel Kliment

Partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti
Pobřežní 1a
186 00 Praha 8
Tel.: +420 222 123 111
www.kpmg.com/cz



Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Weber je dnes v České republice jedním z nejvýznamnějších výrobců a dodavatelů vysoce kvalitních fasádní a zateplovacích systémů, štukových, tepelně izolačních a sanačních omítek, nátěrů, vyrovnávacích a samonivelačních podlahových hmot, lepidel na obklady a dlažby. Nabízí komplexní škálu řešení, využívá moderní technologie založené na nejvyšších technických požadavcích.

Weber je znám v oblasti stavebnictví i svou orientací na zákazníka, která se promítá v oblíbené příručce pro stavebníka – *weber.rádce*. Publikace je masově distribuována sítí prodejců stavebních materiálů. Letos vychází již jedenáctým rokem.

Weber – špičkové stavební materiály

Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Radiová 3,
102 00 Praha 10 – Štěrboholy
Tel.: +420 272 701 137
Fax: +420 272 701 138
E-mail: info@weber-terranova.cz
www.weber-terranova.cz



Trigema a.s.

Za více než 20 let vývoje se Trigema z malé lokální firmy stala respektovaným hráčem na pražském developerském trhu. Od stavby prvního plotu se Trigema posunula k chytrým bytovým projektům, vědeckotechnickým parkům i sportovním areálům. Vrostla z ní developerská společnost s přesahem do dalších aktivit. Kromě stěžejního developmentu dnes společnost působí také jako stavební firma, věnuje se ale také správě budov a facility managementu. Provozuje vědeckotechnické parky, sportovní areály, má za sebou zkušenosti s kongresovými centry.

Základní filozofií Trigemy je nabízet projekty v kvalitě, jakou bychom sami chtěli, za kterou můžeme dát ruku do ohně. Cena realizace není hlavním parametrem a společnost se nepouští do konkurenčních cenových válek. Hlavním krédem je dělat věci lépe. Proto je s každým projektem přinášena přidaná hodnota zákazníkům. Jako bonus navíc se pak jeví řada odborných ocenění, které si dokončené projekty odnesly.

Na kontě společnosti Trigema už je více než 1300 prodaných bytů (a 1300 nových domácností, které mohou žít v kvalitním bydlení, jaké si zaslouží). Vědeckotechnický park v Roztokách, který světu přináší nové objevy z oblasti spalovacích motorů a alternativních pohonů, Park vědy Roztoky a celoroční sportovní areál Monínec, který přináší radost všem milovníkům přírody a adrenalinu, letních i zimních sportů, ale také luxusu a kvalitního jídla. V současné době jsou v rámci značky Trigema Chytré bydlení realizovány bytové projekty 2Barevné Letňany a SMART byty.

Trigema a.s.

Explora Business Centre – budova Jupiter
Bucharova 2641/14
158 00 Praha 5
Tel.: 227 355 211, 737 283 300
Fax: 251 612 580
E-mail: trigema@trigema.cz
www.trigema.cz



P3

P3 je vlastníkem, developerem a správcem evropských logistických nemovitostí. Do portfolia P3 v rámci osmi zemí spadá 115 logistických nemovitostí a společnost dále disponuje pozemky o rozloze více než 780 000 m², které jsou určeny pro rozvoj a výstavbu.

Společnost P3 se zaměřuje na poskytování prvotřídních služeb svým klientům v perfektně situovaných, vysoce kvalitních budovách. Všechny nemovitosti, které P3 staví, jsou šetrné k životnímu prostředí a odpovídají nejvyšším mezinárodním standardům. Společnost PointPark Properties změnila svou korporátní značku na "P3" a na trhu začala používat jméno P3 Logistic Parks, aby zdůraznila hlavní předmět svého podnikání. Více informací najdete na webové stránce www.p3parks.com.

Vlastníky společnosti P3 jsou TPG Real Estate a Ivanhoé Cambridge.



společně @ VINCI

PRŮMSTAV, a. s.

Společnost PRŮMSTAV působí v oboru pozemního stavitelství mnoho let a má zde bohaté zkušenosti. Stavební práce realizuje na celém území České republiky formou „na klíč“ i v rámci subdodávek. Předmětem dodávek jsou novostavby, rekonstrukce, modernizace, adaptace, vestavby a nástavby s použitím standardních i zcela nových materiálů a postupů zaručujících vysokou kvalitu díla.

Společnost PRŮMSTAV má zaveden a udržován systém managementu odpovídající požadavkům norem ČSN EN ISO 9001, ČSN EN ISO 14001, ČSN OHSAS 18001 a normativního dokumentu Rady kvality ČR – Systém managementu společenské odpovědnosti. Průmstav splňuje kvalifikační předpoklady definované Systémem certifikovaných stavebních dodavatelů za účelem podávání nabídek veřejným zadavatelům a zároveň obdržel od Národního bezpečnostního úřadu České republiky „Osvědčení podnikatele“, které umožňuje přístup k utajované informaci nejvýše stupně utajení – důvěrné. Společnost PRŮMSTAV patří do Skupiny VINCI. Ta je světovým hráčem v oblastech koncesí a výstavby. Zaměstnává téměř 190 000 spolupracovníků ve stovce zemí. Koncipuje, financuje, staví a spravuje infrastruktury a zařízení, která přispívají ke zlepšení každodenního života a dopravní obslužnosti každého z nás.

V roce 2013 oslavila společnost PRŮMSTAV 60 let své existence za účasti zaměstnanců, klientů a partnerských organizací. Tato významná událost dokládá jedinečné dlouhodobé postavení společnosti na českém trhu. PRŮMSTAV vstoupil do dalšího desetiletí své existence s potvrzenými ambicemi a s moderní vizí své stavební činnosti jako součásti projektu sdílených hodnot s výrazným lidským rozměrem.

PRŮMSTAV, a. s.

Pobřežní 667/78
186 00 Praha 8
Tel.: +420 244 096 111
www.prumstav.cz



CRESTYL REAL ESTATE s.r.o.

Stávající developerské portfolio skupiny CRESTYL zahrnuje 3000 rezidenčních jednotek od luxusních bytů až po stavební pozemky určené pro výstavbu rodinných domů, stejně jako 180.000m² komerčních prostor a 2 hotelové projekty.

Komerční projekty skupiny CRESTYL s mezinárodními řetězci zaručují tu nejvyšší kvalitu jak pro investory, tak pro koncové zákazníky.

Kontakt:

Voctářova 2449/5

Praha 8 – 180 00

Czech Republic

Tel: +420 226 202 800/801

Fax: +420 226 202 827

e-mail: crestyl@crestyl.com

www.crestyl.cz



Copy General

Novinkou ve službách Copy General je Byggnet, online správa projektové dokumentace. Služba Byggnet je švédská aplikace, která je lídrem v online správě stavebních dokumentů ve skandinávských zemích. Byggnet už je k dispozici i v českém jazyce a v současné době je představován vedoucím českým developerům, státní správě, stavebním společnostem a projekčním i architektonickým firmám.

Roman Petr

General Manager European Operations

cell :+420 602 371 381

e-mail: roman.petr@copygeneral.cz

www.copygeneral.eu



Philips Česká republika, s.r.o.

Společnost Royal Philips z Nizozemska je diverzifikovaná technologická společnost, jejímž cílem je zlepšovat životy lidí prostřednictvím smysluplné inovace v oblastech zdravotní péče, spotřebitelského životního stylu a osvětlení. Společnost Philips, která má sídlo v Nizozemsku, zveřejnila za rok 2012 prodeje ve výši 24,8 miliard eur a zaměstnává zhruba 114 000 lidí. Prodej a služby zajišťuje ve více než 100 zemích.

Tato společnost je jedničkou v oblasti péče o osoby se srdečními chorobami, akutní péče a domácí zdravotní péče, energeticky úsporných osvětlovacích řešení a nových osvětlovacích aplikací a rovněž v oblasti pánského holení a stříhání a zubní péče.

Philips Česká republika, s.r.o.

Rohanské nábřeží 678/23

Budova River Garden II, vchod A

186 00 Praha 8

Telefon: 233 099 111

Mobil: 778 499 800

Fax: 233 099 101

www.philips.cz



Bytecheck Commercial

Jsme česká nezávislá společnost, specializovaná na technické prověření nemovitostí a kontrolu projektové dokumentace. Tvoří nás stavební inženýři, manažeři nákladů stavby, technický dozor a expertní znalci. Firma Bytecheck Commercial vznikla při úspěšné mateřské společnosti Bytecheck. Kontrole nemovitostí podrobujeme ročně stovky komerčních, rezidenčních i výrobních objektů v celé České republice i na Slovensku. Jsme kladivem na vícepráce a náklady při provozu budovy. Provedeme technickou due diligence starší i nové stavby při převodu jejich vlastnictví, a to ve všech profesích. Před realizací novostavby podrobíme váš projekt optimalizaci a navrheme úsporná a zkvalitňující opatření. Dohlédneme na správnost a zkoordinovanost projektu. Zorganizujeme výběrové řízení. V poslední fázi developmentu jako technický dozor zajistíme požadovanou kvalitu a bezpečnost na stavbě.

Naše klíčové činnosti

- Supervize a audity projektových prací i hotových budov
- Value engineering & Cost management
- Management výběrových řízení
- Zpracování smluvních dokumentací
- Technický dozor stavebníka
- Uvádění staveb do provozu
- Komplexní projektový management

Bytecheck s.r.o.

Web: commercial.bytecheck.cz

E-mail: commercial@bytecheck.cz

Tel.: 608 979 955



Ruukki CZ s.r.o.

Ruukki se specializuje na ocel a ocelové konstrukce. Poskytujeme zákazníkům energeticky efektivní ocelová řešení pro lepší život, práci a pohyb. V našem produktovém portfoliu můžete nalézt ocelové konstrukce, fasádní systémy, sendvičové panely či střešní krytiny. Vzhledem ke zvyšujícím se požadavkům na energetickou účinnost a ochranu životního prostředí se zaměřujeme především na opláštění budov našimi panely s vysokou neprůvzdušností. **Ruukki® energy panely** snižují energetické náklady budovy až o 20 % přičemž klesá produkce emisí CO₂. Systém Ruukki® energy panelů zvyšuje energetickou třídu budovy i LEED a BREEAM kredity.

Novinkami jsou **Ruukki Forma™** – architektonicky atraktivní a energeticky úsporné řešení s širokým výběrem tvarů, materiálů a barev a **Ruukki Expression™** – kompletní designový fasádní systém vytvořený jedinečnými obrázky s prakticky jakýmkoli motivem a vzory v libovolné barvě. V kombinaci s Ruukki® energy panel systémem nabízejí nekonečnou škálu možností limitovanou jen vaší fantazií.

Ruukki Cor-Ten® – ocel odolávající povětrnostním vlivům s vlastní patinou bez požadavku na další povrchové ošetření. Je trvanlivá, dlouhověká a plně recyklovatelná. Naší vizí je být inovativním a uznávaným poskytovatelem energeticky úsporných řešení na bázi oceli a vybudovat lepší životní prostředí společně s našimi zákazníky.

Ruukki CZ s.r.o.

Pekařská 695/10a

155 00 Praha 5

tel.: +420 257 311 040

fax: + 420 257 311 041

www.ruukki.cz



COPY GENERAL®

Studie developerských společností Q2/2015 byla vytištěna díky spolupráci se společností COPY GENERAL.

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situace konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby byly poskytované informace přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Uživatelé by před konáním nebo zdržením se konání na základě informací obsažených v této studii měli zvážit využití příslušných profesionálních služeb. Odpovědnost za kroky podniknuté na základě obsahu této studie nebude akceptována.

© CEEC Research