

## Průmysl a logistika

### Nabídka

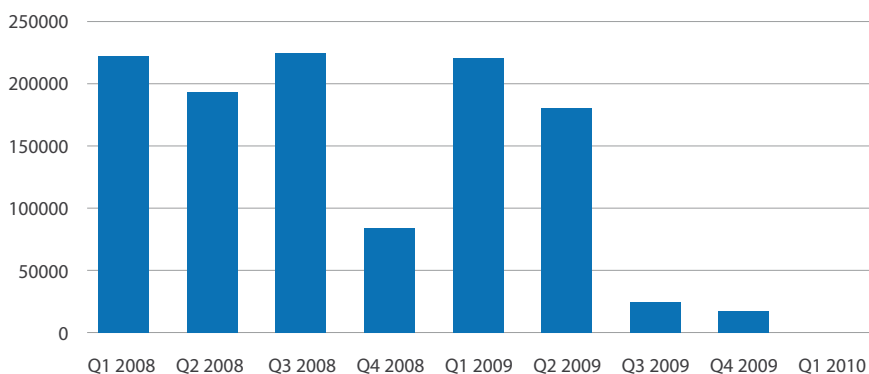
Na konci prvního čtvrtletí roku 2010 měl český trh průmyslových a logistických nemovitostí rozlohu celkem 3,355 milionu čtverečních metrů. Toto číslo zahrnuje veškeré moderní logistické či průmyslové haly třídy A v České republice, které jsou vlastněné developerem či investorem a pronajímány třetími stranami.

Pokles nové výstavby v sektoru industriálních nemovitostí se dostal na nejnižší možnou úroveň, když v prvním čtvrtletí nového roku nebyla dokončena ani jedna nová skladová či výrobní hala. Trend minimální výstavby, navíc pouze pro předem dohodnuté nájemce, o kterém jsme psali v minulém čtvrtletí, se tak naplno projevuje. Ve výstavbě bylo v dubnu 2010 pouhých 69.000 m<sup>2</sup> nových hal, které se v zásadě staví na základě předpronájmů. Třebaže poptávka mírně ožívá, stále není tak silná, aby umožnila spekulativní výstavbu v širším měřítku. Výjimku v současné době tvoří chystaných 7.000 m<sup>2</sup> společností VGP v Hradci Králové a 30.000 m<sup>2</sup> ve Velké Bíteši české developerské firmy Outlný.

V roce 2009 bylo dokončeno celkem více než 443.000 m<sup>2</sup> nových moderních průmyslových prostor. Pro ilustraci propadu českého trhu logistických a průmyslových nemovitostí uvádíme kvartální vývoj nové nabídky od první poloviny roku 2008, kdy trh dosáhl vrcholu, až po konec prvního čtvrtletí roku 2010, v němž nebyla dokončena žádná nová hala.

Odhadnout novou nabídku pro celý rok 2010 je v tuto chvíli prakticky nemožné. Lze očekávat, že celková dokončená plocha bude až o polovinu menší než v roce 2009 (443.000m<sup>2</sup>) a valná část postupně narůstající poptávky bude uspokojena ve stávajících volných prostorech.

### Čtvrtletní objem výstavby nových logistických hal v ČR



## All about warehousing

### Spolupráce s konkurencí

Rádi bychom Vás rádi informovali, že se King Sturge se ve snaze zvýšit kvalitu informací poskytovaných o trhu průmyslových a logistických nemovitostí rozhodla sdílet své statistiky s konkurenčními poradenskými společnostmi CBRE a DTZ. V rámci této spolupráce budou všechny tři společnosti sbírat a konzultovat základní data o českém trhu průmyslových a logistických nemovitostí. Došlo tak ke drobným změnám v objemech celkových ploch a neobsazených prostor.

## Přehled

Průmysl a logistika

Správa nemovitostí

250 let Kingsturge

Představujeme...  
D2 Logistics Park

## Pronájmy (Take-up)

Celkový objem uzavřených nájemních transakcí v prvním čtvrtletí 2010 dosáhl úrovně 158.000 m<sup>2</sup>, což je v mezičtvrtletním srovnání se 4. čtvrtletím 2009 nárůst o 42 %, v meziročním srovnání s 1. čtvrtletím 2009 pak zvýšení o 84 %. Poptávka se v prvním čtvrtletí 2010 koncentrovala v podstatě na dvě lokality: na Plzeňsko podél D5 (48%) a na Prahu a širší okolí (47%). K nejvýznamnějším nájemním transakcím prvních třech měsíců roku 2010 řadíme: pronájem 26.000 m<sup>2</sup> společností CEVA v CTPark Bor, pronájem 23.500 m<sup>2</sup> společností Eurogate v ProLogis Parku Štěnovice a renegociace dvou nájemních smluv (každá cca 13.500 m<sup>2</sup>) v ProLogis Parku Prague D1 East a West.

Období	Developer	Projekt	Pronajatá plocha (m <sup>2</sup> )	Nájemce
Q1	CTP Invest	CTPark Bor	26.075	CEVA
Q1	ProLogis	ProLogis Park Štěnovice	23.482	Eurogate
Q1	ProLogis	ProLogis Park Prague D1 West	13.516	DHL
Q1	ProLogis	ProLogis Park Prague D1 East	13.384	Confidential
Q1	ProLogis	ProLogis Park Prague D1 East	9.550	Confidential
Q1	ProLogis	ProLogis Park Prague	7.961	Toyota Tsusho
Q1	ProLogis	ProLogis Park Štěnovice	7.905	Mitsui Soko
Q1	ProLogis	ProLogis Park Štěnovice	7.794	Eurogate
Q1	ProLogis	ProLogis Park Prague D1 West	6.627	DHL
Q1	PointPark Properties	PointPark Prague D8	5.275	Confidential

V současné době jsou uzavírány všechny typy nájemních transakcí: renegociace stávajících prostor, renegociace spojená s expanzí či zmenšením prostor, a v neposlední řadě také pronájmy zcela nových skladů. Nájemci, kteří v uplynulém roce poptávali nové prostory a porovnávali nabídky, nyní přistupují k podpisu nájemních smluv. Poptávka je ve většině případů uspokojena stávající nabídkou a přispívá ke snížení celkové neobsazenosti na trhu.

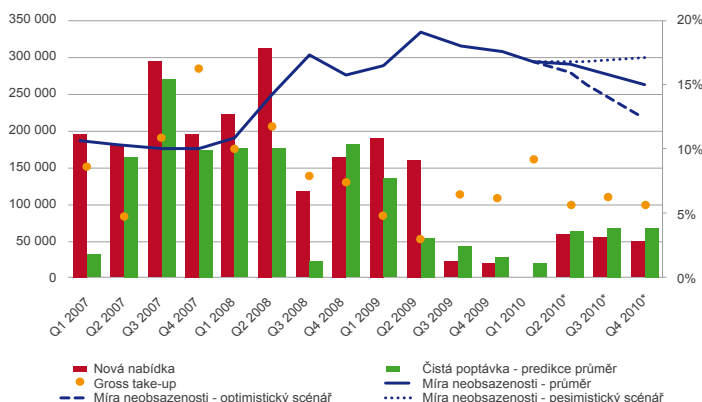
Co se týče pronájmů v prvním čtvrtletí 2010, nejaktivnějším developerem byla společnost ProLogis, která podepsala nájemní smlouvy (nové a renegociace) na více než 90.000 m<sup>2</sup>, tj. více než polovinu všech transakcí v prvním čtvrtletí.

Čistá poptávka (tedy rozdíl pronajatých metrů od nově nastěhovaných společností a naopak firem, které své prostory uvolnily v průběhu daného časového období) je za první čtvrtletí cca. 17.700 m<sup>2</sup>. Přestože čistá poptávka stále klesá (ve třetím čtvrtletí činila 44.000 m<sup>2</sup>, za čtvrté čtvrtletí pak 26.500 m<sup>2</sup>), je velice důležité, že při nulové výstavbě zůstává v kladných číslech.

## Neobsazenost

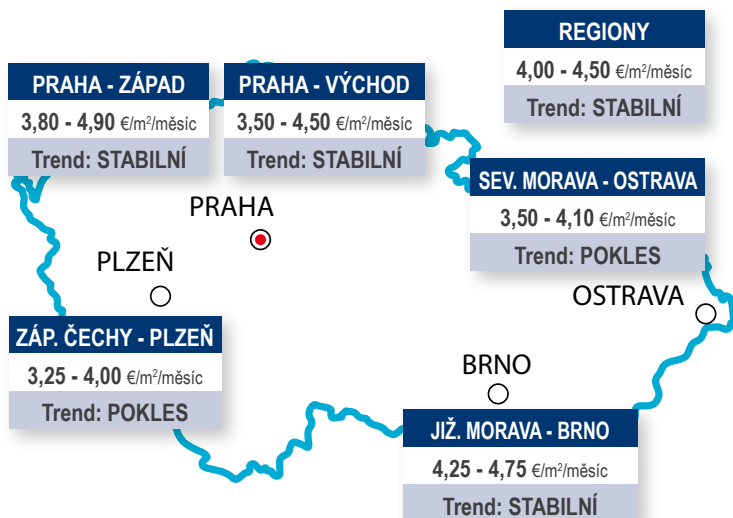
V prvním čtvrtletí klesla neobsazenost průmyslových prostor v České republice o cca 0,5 procentního bodu a v současné chvíli je na úrovni 16,9%. Díky poklesu spekulativní výstavby od poloviny loňského roku tak dochází k postupnému zaplňování stávajících industriálních prostor. Za předpokladu, že poptávka zůstane víceméně konstantní a nabídka nových prostor bude i nadále striktně omezena na nespekulativní výstavbu, lze odhadnout, že míra neobsazenosti by se v průběhu roku 2010 měla snížit k cca 14 % - 15%.

## Trh průmyslových a logistických nemovitostí v ČR



## Nájemné

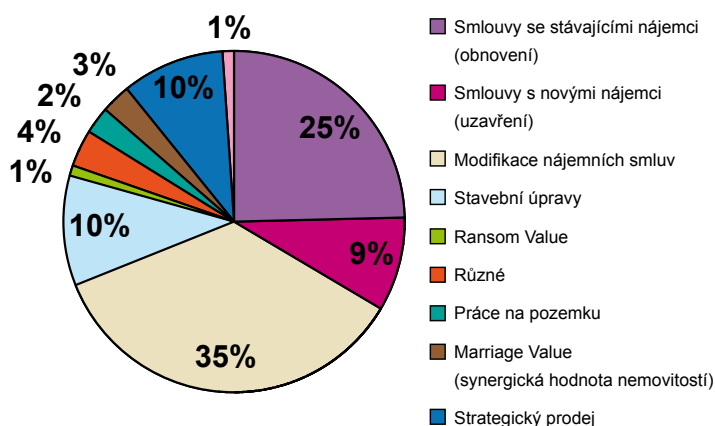
Tzv. headline nájemné v současné době dosahuje úrovně: v Praze 3,50 – 4,90 EUR/m<sup>2</sup>/měsíc, v Plzni 3,25 – 4,00 EUR/m<sup>2</sup>/měsíc, v Brně a okolí 4,25 – 4,75 EUR/m<sup>2</sup>/měsíc, na Ostravsku 3,50 – 4,10 EUR/m<sup>2</sup>/měsíc. V nových lokalitách (Mladá Boleslav, Liberec, Hradec Králové, Ústí nad Labem a Olomouc) je nájemné v rozpětí 4,00 – 4,50 EUR/m<sup>2</sup>/měsíc. Ceny malých jednotek jsou v průměru o 15 % vyšší. Uvedené headline nájemné může být na jednotlivých projektech sníženo až o desítky procent v návaznosti na pobídky developerů. Do konce roku 2010 neočekáváme u nájemného žádnou dramatickou změnu.



## Realitní krize zdůraznila význam asset & property managementu

Současná krize na realitním trhu přinesla developerům a majitelům komerčních nemovitostí řadu nových zkušeností. Mezi nepříjemnými (např. v podobě rostoucí neobsazenosti, klesajících nájmů či omezeného okruhu zájemců o koupi nemovitostí) najdeme však i několik velmi cenných. Jednou z nich je aktivní přístup k asset managementu. Vnější okolnosti (v zásadě nemožnost další expanze) poskytly developerům a majitelům komerčních nemovitostí dostatek času ke konsolidaci realitních portfolií a k cílenému zvyšování hodnoty svých nemovitostí.

„V době realitní krize si developeři více než kdy jindy uvědomují základy realitního trhu – lokalitu, vhodný projekt a odpovídající cenovou úroveň. V případě, že jejich budova jedno z těchto kritérií v představách potenciálních nájemců či kupců nesplňuje, projekt ve zvyšující se konkurenci ztrácí,“ říká Dušan Štastník, investiční konzultant King Sturge, a dodává: „i drobné nedostatky, kterými by se v době realitního boomu nikdo nezabýval, mají v době krize zcela jinou váhu. Pokud má ta či ona nemovitost dnes na trhu uspět, je aktivní přístup ke zvyšování její hodnoty pro developera/vlastníka nutností.“



„Podle výzkumů King Sturge prováděných ve Velké Británii, které jsou v tomto ohledu plně srovnatelné s českým realitním trhem, tvoří úspěšnou budovu ze 70 % kvalitní vztahy s nájemci a práce s nájemními smlouvami a z 30 % jiné činnosti zvyšující hodnotu dané nemovitosti,“ říká Lucie

Makkonen, vedoucí Oddělení správy nemovitostí King Sturge, a pokračuje: „realitní krize je zatěžkávací zkouškou jak pro vztahy s nájemci, tak pro správu budovy. Někteří majitelé nemovitostí se začali kvalitou svých budov a úrovní jejich správy zabývat až v momentě, kdy čelili hrozbě, že se dlouhodobě nespokojení nájemci odstěhují a náhradu za ně nebude tak jednoduché získat. Rozvíjet dobré vztahy s nájemci, rozšiřovat poskytované služby a zvyšovat technickou úroveň budovy se v období ekonomické krize, která tlačí na snižování nákladů, stává pro majitele těchto nemovitostí kvadraturou kruhu. Jiná cesta však bohužel není.“

### Kvalitní nájemní smlouvy, kvalitní vztahy s nájemci

„Základem úspěšného nájemního vztahu je jasná smlouva, která jednoznačně upravuje práva a povinnosti pronajímatele a nájemce. Slabá místa nájemních smluv se samozřejmě ukazují při sporech, které v zastoupení jedné či druhé strany řešíme. Z praxe doporučujeme, aby specifika jednotlivých projektů byla vždy náležitým způsobem zohledněna v konkrétních nájemních smlouvách. Toto vyžaduje úzkou spolupráci mezi týmem asset & property managementu a právníky již ve fázi přípravy vzorové smluvní dokumentace a pak v době uzavírání smluv s jednotlivými nájemci,“ říká Michal Hink, který se v pražské pobočce právní kanceláře Salans specializuje na nemovitostní právo.

„Dobrá nájemní smlouva představuje mantinely, v rámci kterých se vytváří vztah mezi pronajímatelem a nájemcem. Správcům každé komerčně pronajímané budovy doporučujeme pravidelný osobní kontakt s nájemci, protože jen díky němu mají možnost získat aktuální a přesné informace o potřebách, přáních či obtížích nájemců. Na základě pravidelné komunikace s nájemci je možné problémům bud zcela předcházet, nebo je řešit ještě v zárodcích,“ říká Lucie Makkonen z King Sturge.

### Aktivity zvyšující hodnotu budovy

Z většího množství činností vybíráme okruhy, které se v poslední době intenzivně diskutují:

## *Snižování nákladů na provoz budovy*

Ekonomická krize byla a je impulsem pro hledání úspor – správu nemovitostí nevyjímaje. V případě, že se majitel v posledních letech optimalizací nákladů budovy nezábýval, je z naší zkušenosti možné revizí dodavatelských smluv snížit náklady až o 10 % - 20 %. Pokud je to možné, doporučujeme vyjednávat služby pro několik nemovitostí najednou, dodavatelé jsou přístupnější k jednání o případné množstevní slevě.

## *Optimalizace rozsahu poskytovaných služeb*

Doporučujeme provést audit poskytovaných služeb a ve spolupráci s nájemci určit ty, které jsou klíčové a nezbytně nutné, a ty, které jsou v zájmu snížení svých poplatků ochotní částečně nebo úplně oželeť. Kromě rozsahu služeb je potřeba definovat také kvalitu, kterou nájemci očekávají. V poslední době sledujeme snahu organizovat

výběrová řízení na jednotlivé služby za účelem maximálního snížení jejich ceny, což jistě není od věci, ale je třeba počítat s rizikem, že majitel budovy a její nájemci mohou být i nepříjemně překvapeni kvalitou poskytovaných služeb. Je třeba najít best value for money given.

## *Dlouhodobé plány údržby*

Doporučujeme zpracovat individuální plán dlouhodobé údržby nemovitosti, který rozkládá investice v horizontu tří, pěti a deseti let. Doporučujeme plánovat investice pravidelně, ideálně ještě koncem záruční doby stavebních prací a vybavení budovy. Co se týče nákladů, závisí na stáří budovy, nicméně pro budovu mladší deseti let počítáme orientačně s náklady ve výši 4–6 EUR/m<sup>2</sup>/rok. Díky pravidelným investicím se hodnota nemovitostí udržuje, budova je atraktivní pro nájemce a při případném prodeji nejsou nutné slevy kvůli technickým nedostatkům.

## King Sturge letos slaví 250 let od svého založení

1760  
CHARITY  
APPEAL

CELEBRATING  
250  
YEARS

### **Pohled do historie**

V roce 1760 se farmář John Player v obci Stoke Gifford poblíž Bristolu začal zabývat zeměměřičstvím. O dvanáct let později se k němu přidal jeho synovec Jacob Sturge. Jejich společné podnikání se úspěšně rozvíjelo a rodinný podnik se výrazně rozšířil v 19. století, kdy ve Velké Británii došlo k velkým majetkovým změnám ve vlastnictví půdy. Firma Sturge od této doby již dvě stě let poskytuje profesionální realitní služby.

Firmu King & Co založil Herbert James King v roce 1920 v Londýně a v průběhu minulého století se stala vedoucí britskou realitní společností, která spolupracuje pro developery, investory, majitele a nájemce.

Společnost King Sturge vznikla v roce 1992 spojením obou těchto firem a úspěšně expandovala do kontinentální Evropy, USA a Austrálie. Pražská pobočka byla založena v tomtéž roce jako první kancelář King Sturge ve Střední Evropě.

### **250. výročí jako inspirace**

V letošním roce King Sturge vyhlásila iniciativu nazvanou 1760 Charity Appeal, k níž se přihlásila také česká pobočka. Naším cílem je získat v průběhu roku 250.000 Kč, které věnujeme vybranému dětskému domovu v Severních Čechách. Pro tyto účely jsme zřídili účet 722003/2700, variabilní symbol 250. Pokud byste chtěli darovat peníze v hotovosti, kontaktujte, prosím, naše agenty z Oddělení pronájmu logistických nemovitostí. Budeme rádi, pokud přispějete malou částkou i Vy.

Děkujeme,

Tým King Sturge Praha

## Představujeme...

### D2 Logistics Park

Jak název napovídá, nachází se D2 Logistics Park v těsné blízkosti dálnice spojující Brno s Bratislavou, u exitu Břeclav – Hodonín. V první fázi nabídne ve dvou budovách 51.000 m<sup>2</sup> zcela nových výrobních a skladovacích prostor. Na podrobnější informace o tomto projektu jsme se zeptali Marty Štroufové z AIG/Lincoln, manažerky tohoto projektu.

#### **Proč jste pro projekt zvolili právě tuto lokalitu?**

Především pro její strategickou polohu. Brněnský region je na trhu velice žádaný, ale v samotném Brně příliš mnoho vhodných a především stavebně připravených pozemků není. D2 Logistics Park leží 55 kilometrů od Brna, snadno dostupný je z Bratislavy, Vídně a Budapešti, ale také z Prahy, Ostravy či Katovic. V blízkosti jsou tři letiště, významný železniční uzel v Břeclavi i bratislavský a vídeňský říční přístav.

#### **Zmínila jste stavební připravenost – jak rychle se tedy případný nájemce může nastěhovat?**

V tuto chvíli máme pro celý projekt územní rozhodnutí i potřebná stavební povolení, v jejichž rámci je ještě možné provádět dílčí úpravy podle potřeb konkrétních klientů. Jsme tedy připraveni začít okamžitě stavět a do osmi měsíců přivítat první uživatele.



#### **Podobně jako v Praze, ani v Brně není dostupnost pracovní síly právě optimální. Jaká je v tomto směru situace v okolí vašeho projektu?**

Na Hodonínsku, Břeclavsku a Znojemsku je oproti Brnu výrazně vyšší nezaměstnanost, z čehož samozřejmě plyne i vyšší dostupnost pracovní síly a také větší ochota za práci dojíždět. Personální náklady jsou tu navíc zhruba o 15 až 20 procent nižší než v Brně.

V okruhu sta kilometrů se přitom nacházejí čtyři technické univerzity s více než 60 tisíci studenty a v nejbližším okolí i řada středních škol technického zaměření, například v Břeclavi, Hustopečích či Hodoníně.

#### **Společnost AIG/Lincoln realizovala v poslední době především významné administrativní komplexy, například projekt The Park v Praze či brněnský Campus Science Park. Proč jste se nyní rozhodli vybudovat logistický park?**

S developmentem a facility managementem průmyslově-logistických parků máme dlouholeté zkušenosti. Koncem 90. let jsme vybuvovali jeden z prvních logistických projektů, které v této kvalitě v širším okolí Prahy vznikly - D1 Logistics Park East a West. Další podobný projekt, AutoLogisticPark, jsme dokončili v roce 2005 u slovenského Lozorna. Projektem D2 Logistics Park se tedy vracíme do segmentu, který velmi dobře známe.



### Kontakty

#### **Milan Korbelař**

Head of Industrial Agency  
tel.: +420 234 703 316  
milan.korbelař@kingsturge.com

#### **Miroslav Nutil**

Industrial Agent  
tel.: +420 234 703 320  
miroslav.nutil@kingsturge.com

#### **Jiří Volf**

Land Acquisition  
tel.: +420 234 703 330  
jiri.volf@kingsturge.com

#### **Ondřej Novotný**

Research Analyst  
tel.: +420 234 703 335  
ondrej.novotny@kingsturge.com

#### **Markéta Miková**

PR & Marketing Manager  
tel.: +420 234 703 343  
marketa.mikova@kingsturge.com