

Radek Procházka Prochazka & Partners

TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS



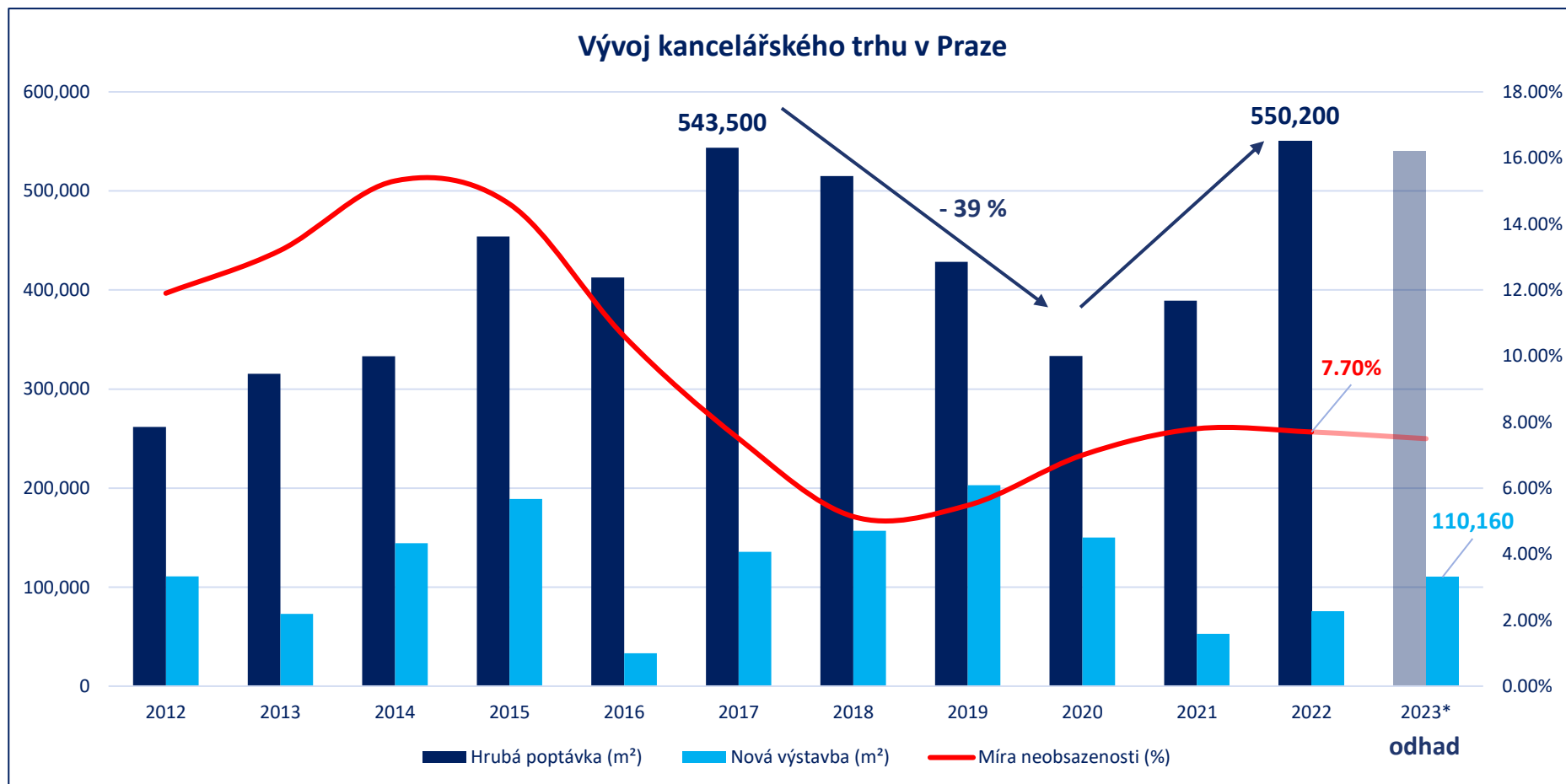
PROCHAZKA
— & PARTNERS —
COMMERCIAL REAL ESTATE ADVISORS

Office

- V roce **2022 rekordní poptávka** → realizace odložené poptávky z let 2020/2021
- **Zvyšování stavebních nákladů** se promítá jak do růstu nájemného, tak cen za stavbu interiéru
- Firmy hledají způsoby, jak ušetřit, jednou z cest je **efektivita využití prostor** → kapacita kanceláří je nižší než počet zaměstnanců (běžný poměr je např. **70 % pracovních míst** oproti počtu lidí)
- Je tedy možné nabírat další zaměstnance, ale **nemusí se navyšovat plocha** kanceláří
- V zahraničí se objevuje problém, jak „nalákat“ lidi zpět do kanceláří, průměrná **obsazenost** kanceláří **v Evropě a USA je cca 50 %** (jedná se o pozvolný růst, před rokem cca 35 %)
- Neobsazenost kancelářského trhu **30%** bez podnájmu a **40% s podnájmy!**

Office

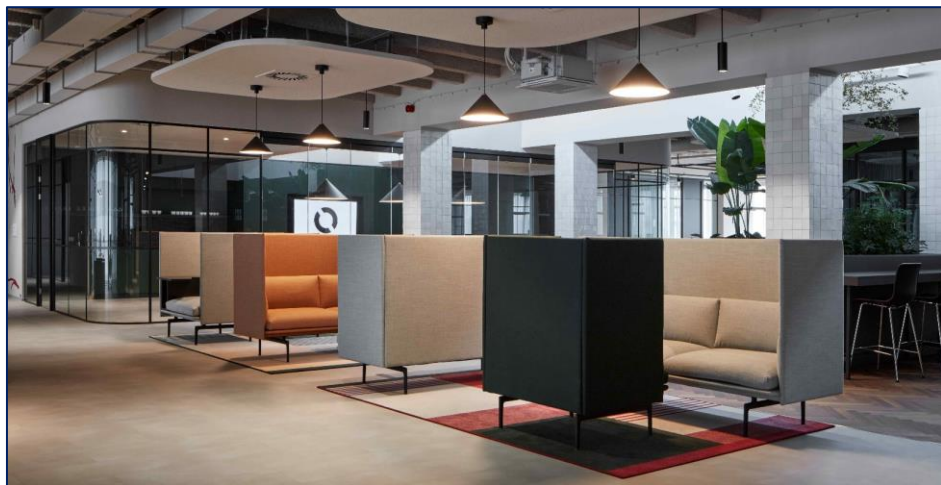
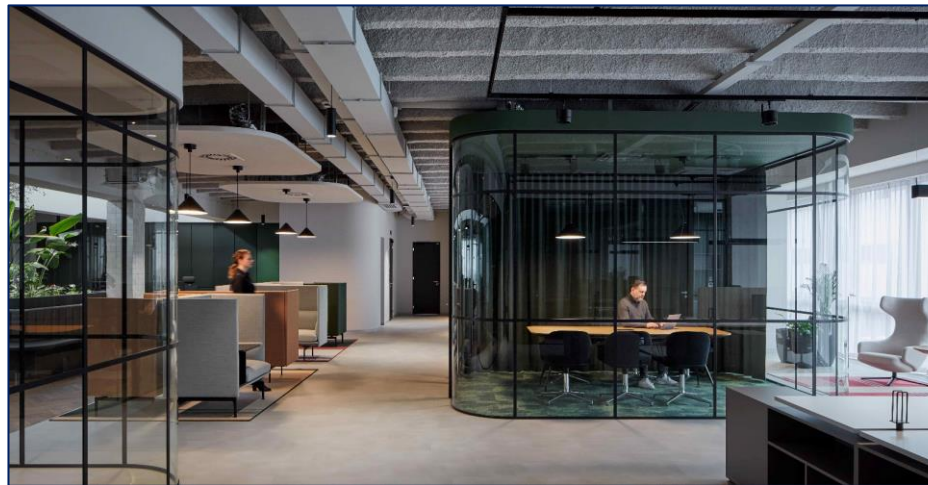
- Řešením může být **investice do kvality** prostor, aby lidé sami chtěli trávit v kanceláři více času
- Firmy se často dívají na výši nájemného, ale příliš neřeší **výši servisních poplatků** a nákladů na spotřebu energií – ty se přitom zvyšují a mohou tvořit **30-40 % nákladů** na pronájem
- Do poplatků se promítají ceny energií a dochází ke **zvyšování zálohových plateb** i u nové výstavby → tam, kde by dříve bylo 95 Kč, je nyní 110-125 Kč
- Při výběru se mnohem více hledí na **energetickou náročnost provozu** → developeři se u nových projektů snaží dosáhnout na co **nejvyšší certifikace** – zahraniční vedení firem to často vyžaduje
- Home office zapříčinil sníženou produktivitu a snížil profitabilitu firem.



Zdroj: Prochazka & Partners, PRF

TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS

Prochazka Partners – Kanceláře roku

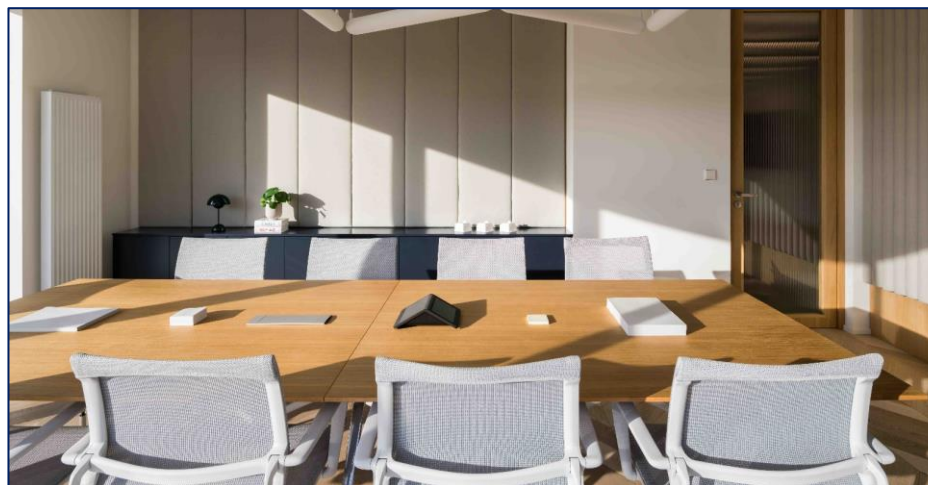
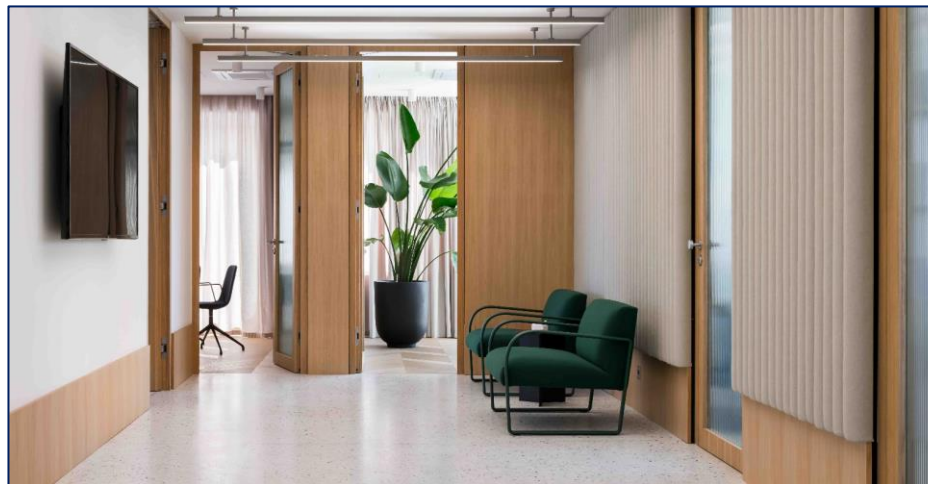
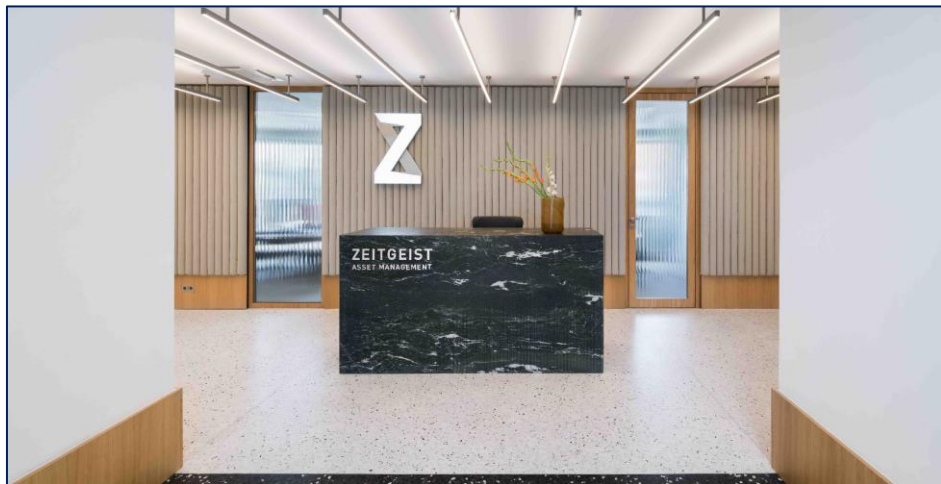


TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS



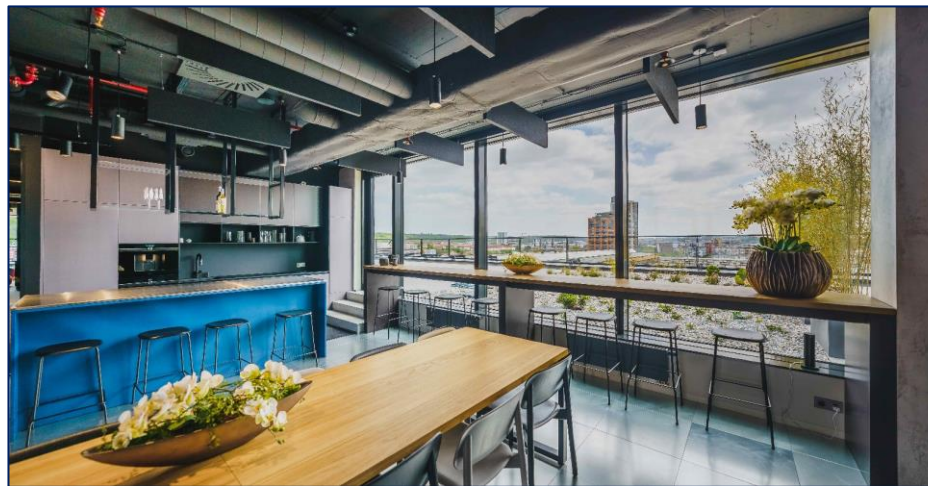
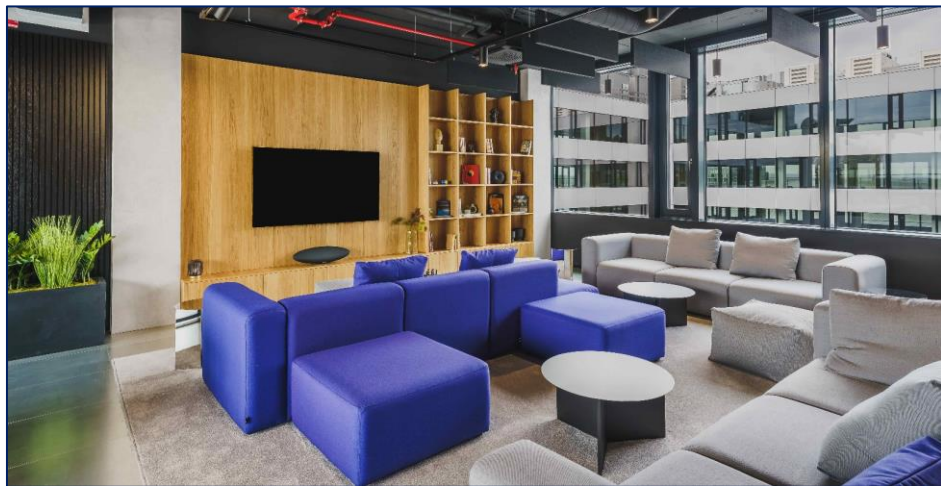
PROCHAZKA
— & PARTNERS —
COMMERCIAL REAL ESTATE ADVISORS

Prochazka Partners – Kanceláře roku



TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS

Prochazka Partners – Kanceláře roku



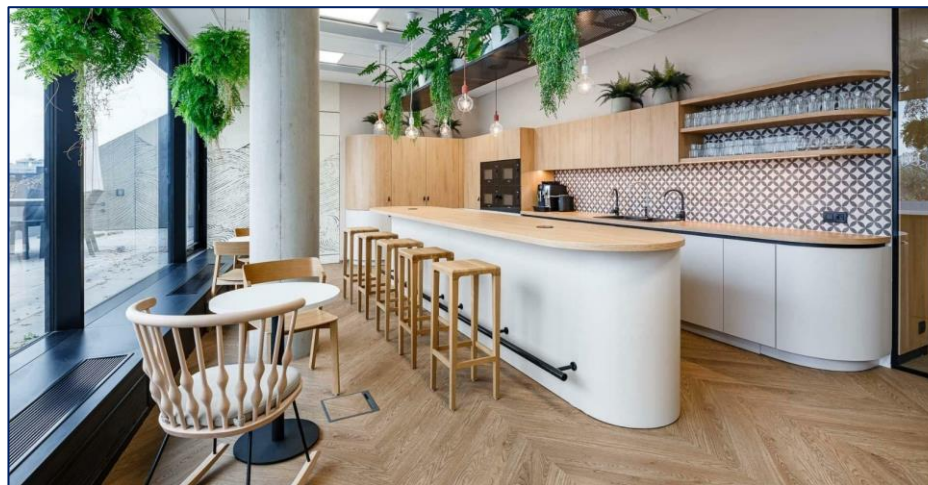
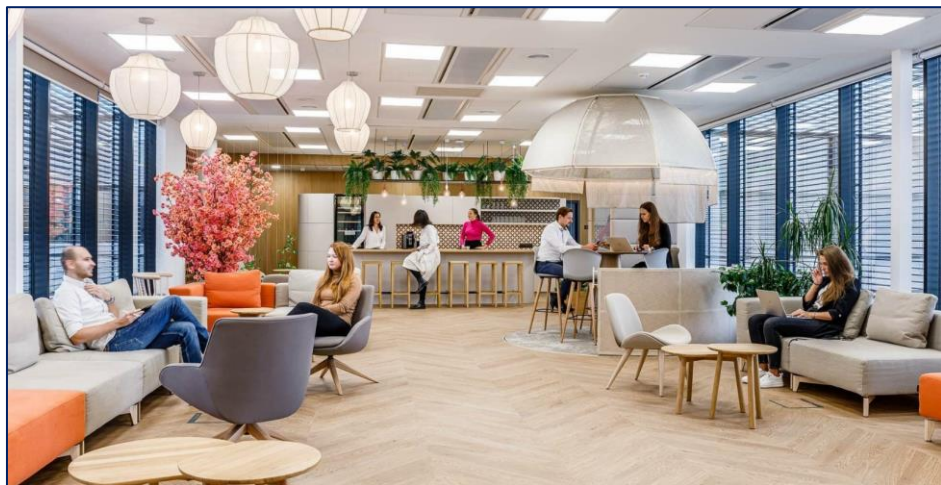
TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS

Prochazka Partners – Kanceláře roku



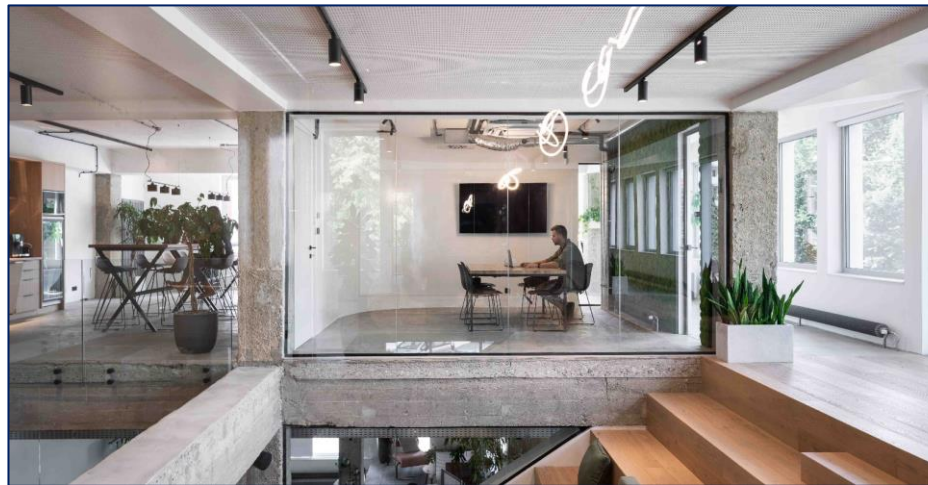
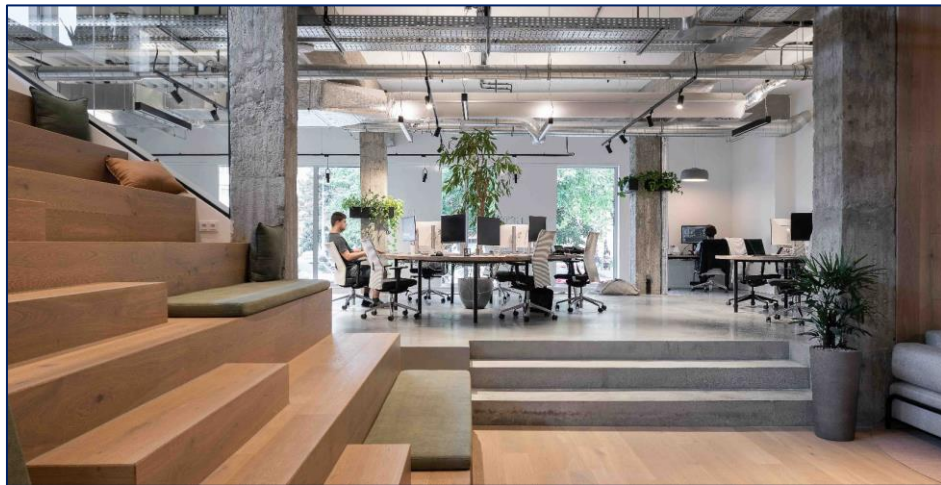
TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS

Prochazka Partners – Kanceláře roku



TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS

Prochazka Partners – Kanceláře roku



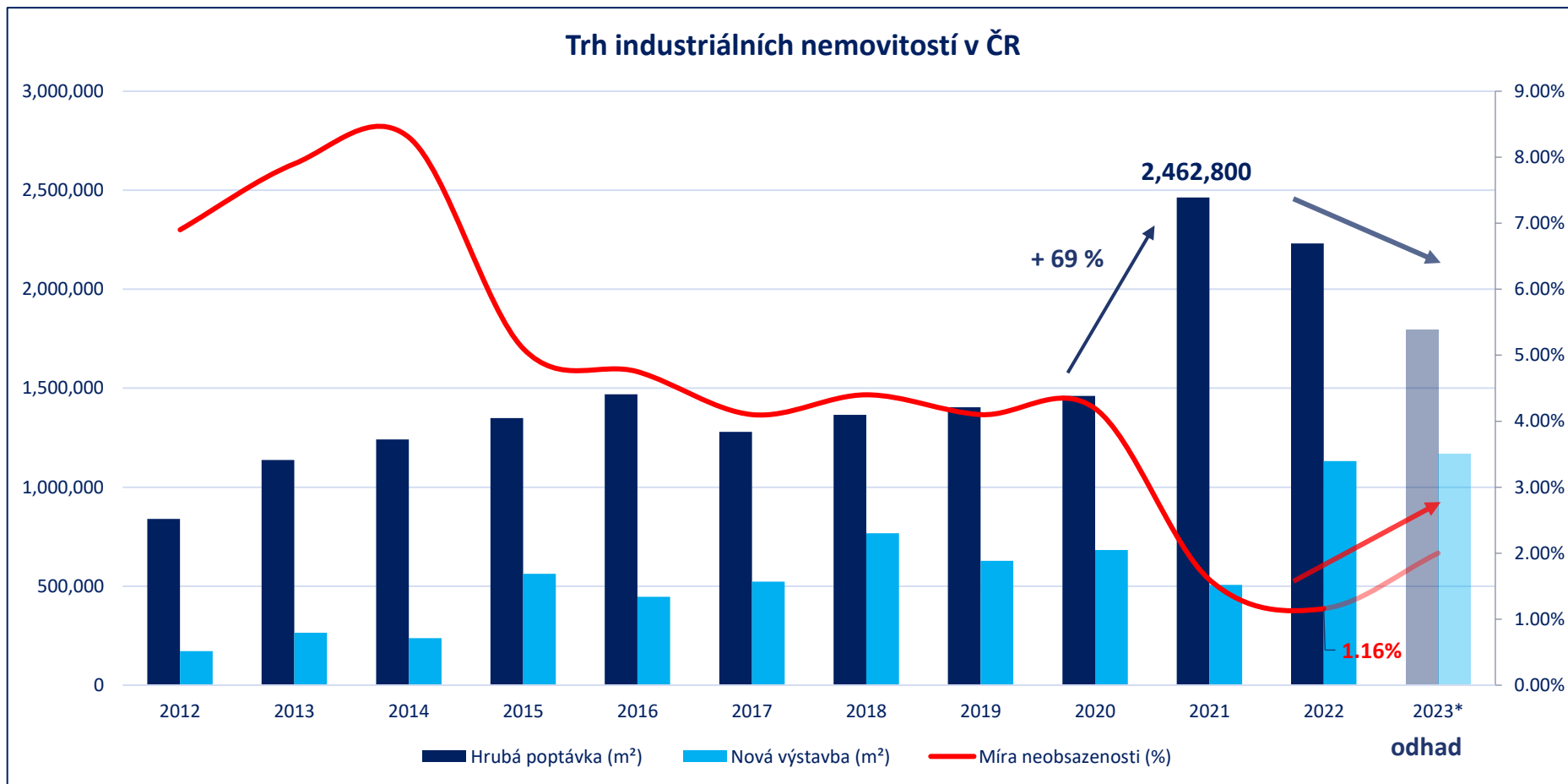
TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS

Industrial

- V roce **2022** již zhruba o **10 % nižší poptávka** (2,23 mil. m²), než v rekordním roce 2021
- Hodnoty **poptávky** předchozích dvou let **nebyly dlouhodobě udržitelné**, reálně se nové smlouvy týkaly téměř poloviny velikosti celého trhu
- **Letos** očekáváme **další snižování**, v **1. čtvrtletí 2023** jsme na **poloviční hodnotě** než za Q1 2022
- Celková plocha v **ČR** přes **11 mil. m²**, výstavba zatím nepolevuje, **rozestavěno** přes **1 mil. m²**

Industrial

- Nájemné bylo dlouhodobě poměrně stabilní, ale během posledních 2 let dochází k **razantnímu navyšování** (např. Praha + 90 %, € 4,50 → € 8,50)
- Zdražování má lavinovitý efekt – nejdříve nové prostory, pak stávající, už se týká i prostor **nižší kvality**, v **horších lokalitách** atd.
- U **spekulativní výstavby** se často se podaří najít nájemce během výstavby a většina prostor je v době dokončení obsazeno, objevují se ale už i **prostory**, které jsou **na trhu delší dobu**
- U nové výstavby kladen důraz na **udržitelnost a energetickou efektivitu** jak ze strany developerů, tak ze strany nájemců (např. CTP plánuje osadit všechny vhodné střechy solárními panely)



Zdroj: Prochazka & Partners, IRF

TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS

Investment

- Objem transakcí za **2022** podobný, jako předchozí rok – cca **1 500 mil. EUR**
- Celková hodnota investic v ČR je o **30-40 % nižší** než v letech 2015-2019, **letos se** objem **nezvýší**
- U transakcí, které probíhají, je **zřetelný nárůst yieldu** ve všech sektorech
- **Výnosy** (zejména v industriálu) se dostaly na **extrémně nízké hodnoty**, bylo zjevné, že to není udržitelné → už vidíme **návrat zpět** nad 5 %
- Obrovský problém v EU a USA **repricing a nutnost větší ekvity pro splnění LTV**
- Stále je mnoho projektů, kde kupující **nejsou ochotni akceptovat** cenovou představu prodávajícího, ale očekávání se **začínají přibližovat**

Investment

- Lze očekávat stále více transakcí v oblasti **nájemního bydlení**, zatím pouze ojedinělé
- **Zelený certifikát** má vliv i na investiční transakce → jak na cenu, tak na samotný zájem o budovu
- Zahraniční **fondy** dnes již **nekoupí** budovu, která nesplňuje určitou úroveň certifikace
- Pro developery je **výhodné stavět** více **udržitelně** i za cenu vyšších stavebních nákladů, při prodeji se jim tato investice vrátí
- **Zahraniční korporáty** jsou ochotné u úspornějších budov **akceptovat vyšší nájemné**, zelená certifikace bývá podmínkou interních ESG pravidel
- Rezidenční trh dává investorům přes 5% výnos díky neschopnosti dosáhnout na hypotéku a zároveň historicky obrovské imigrační vlny utečenců z Ukrajiny

TENANT REPRESENTATION IS OUR BUSINESS