



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ
INSTITUT OF FORENSIC ENGINEERING

KRITICKÁ ANALÝZA KANCELÁŘSKÝCH PROSTOR A JEJICH VÝVOJE

CRITICAL ANALYSE OF OFFICES AND ITS DEVELOPMENT PREDICTION

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. Jakub Drašnar

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Doc. Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.

BRNO 2011

Vysoké učení technické v Brně, Ústav soudního inženýrství

Ústav soudního inženýrství

Akademický rok: 2010/2011

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

student(ka): Bc. Jakub Drašnar

který/která studuje v **magisterském navazujícím studijním programu**

obor: **Realitní inženýrství (3917T003)**

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně určuje následující téma diplomové práce:

Kritická analýza kancelářských prostor a jeho vývoje

v anglickém jazyce:

Critical Analyse of Offices and its Development Prediction

Stručná charakteristika problematiky úkolu:

Úkolem studenta je na základě kritické analýzy kancelářského developmentu stanovit rozvojový potenciál tohoto realitního segmentu. Odhadnout budoucí trendy kancelářské práce ke stanovení efektivně potřebných kapacit kancelářských nemovitostí. Optimalizovat kvantitativní i kvalitativní parametry, strukturu a lokalizaci nové nabídky z hlediska dlouhodobě udržitelného rozvoje tržního segmentu.

Cíle diplomové práce:

Cílem práce je predikovat budoucí vývoj tržních charakteristik kancelářského segmentu realitního trhu (nabídky, poptávky, neobsazenosti, investic, nájemného, výnosů a cen) a vytvoření modelových scénářů možného vývoje směrem optimistickým, realistickým či pesimistickým.

Seznam odborné literatury:

ARTN. Trend report 2010. Praha: Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, občanské sdružení, 2010. 194 s.

KOHOUT, P. Investiční strategie pro třetí tisíciletí. 5. vyd. Praha: Grada, 2008. 287 s. 978-80-247-2559-8.

DIPASQUALE, D., WHEATON, W. Urban Economics and Real Estate Markets. Prentice Hall, 1995. ISBN: 0-13225-244-9.

SCHMITZ, A., BRETT, D. Real Estate Market Analysis: A Case Study Approach.

Washington D.C.: Urban Land Indy, 2001. ISBN: 0-87420-868-8.

Přehled trhu nemovitostí. Praha: Colliers International, 2010. 10 s.

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2010/2011.

V Brně, dne 30.11.2010

L.S.

prof. Ing. Albert Bradáč, DrSc.
Ředitel vysokoškolského ústavu

Abstrakt

Předmětem této práce je na základě kritické analýzy kancelářského developmentu stanovit rozvojový potenciál tohoto realitního segmentu a současně tedy predikovat budoucí vývoj tržních charakteristik (nabídky, poptávky, neobsazenosti, investic, nájemného, výnosů a cen) a vytvoření modelových scénářů možného vývoje směrem optimistickým, realistickým či pesimistickým. Práce obsahuje část teoretickou, která vymezuje základní pojmy potřebné k pochopení problému. Dále pak vývoj a současný stav související s daným tématem a samotnou predikci vývoje trhu s kancelářským prostorem.

Klíčová slova

Kancelářský prostor, predikce vývoje, trendy, analýza současného stavu, realitní trh.

Abstract

This thesis is based on critical analysis of office development to determine the development potential of this real estate segment and therefore also predict the future evolution of market characteristics (supply, demand, vacancy rates, investments, rents, yields and prices) and a model scenarios of development towards an optimistic, realistic or pessimistic. The work includes a theoretical part, which defines the basic concepts needed to understand the problem. Furthermore, the development and current situation related to that topic and the actual forecast of the market for office space.

Key words

Office space, prediction of development, trends, analysis of the current state, real estate market.

Bibliografická citace

DRAŠNAR, J. *Kritická analýza kancelářských prostor a jeho vývoje*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Ústav soudního inženýrství, 2011. 65 s. Vedoucí diplomové práce doc. Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně a že jsem uvedl všechny použité literární a odborné zdroje.

V Brně dne

.....

Bc. Jakub Drašnar

Poděkování

Rád bych poděkoval svému vedoucím diplomové práce doc. Ing. Stanislavu Škapovi, Ph.D. za odborné rady a připomínky při zpracování této práce. Dále bych rád poděkoval odborníkům z realitní společnosti REAL SPEKTRUM, a.s., kteří mi poskytli potřebné materiály a cenné informace ke splnění cíle práce.

OBSAH

ÚVOD.....	10
1 TRŽNÍ SYSTÉM, TRH.....	11
1.1 Dokonale konkurenční trh	11
1.2 Poptávka	12
1.3 Nabídka.....	13
1.4 Tržní rovnováha a její dosahování.....	13
1.4.1 <i>Teorém pavučiny</i>	14
1.5 Tržní nerovnováha	16
2 CHARAKTER TRHU NEMOVITOSTÍ.....	17
2.1 Segmenty trhu nemovitostí.....	18
2.2 Specifika trhu nemovitostí.....	18
2.3 Dysfunkce trhu nemovitostí.....	19
2.4 Prostorové faktory – poloha nemovitosti	20
2.5 Faktory času na trhu nemovitostí.....	20
2.5.1 <i>Konjunkturální změny</i>	20
2.5.2 <i>Životní cyklus nemovitosti</i>	21
3 SPECIFIKA KANCELÁŘSKÝCH NEMOVITOSTÍ.....	22
3.1 Hodnototvorné faktory administrativních budov	22
3.2 Kategorie kancelářských prostor	22
4 VÝVOJ TRŽNÍCH CHARAKTERISTIK KANCELÁŘSKÉHO SEGMENTU	23
4.1 Vývoj nabídky a poptávky.....	23
4.2 Nabídka kancelářských ploch v roce 2008 v Praze	25
4.3 Nabídka kancelářských ploch v roce 2009 v Praze	26
4.4 Nabídka kancelářských ploch v roce 2010 v Praze	27
4.5 Poptávka po kancelářských plochách v letech 2008 a 2009 v Praze.....	27
4.6 Poptávka po kancelářských plochách v roce 2010 v Praze	28

4.7	Vývoj míry neobsazenosti kancelářských ploch	29
4.8	Vývoj nájemného kancelářských ploch.....	31
4.8.1	<i>Nominální nájemné</i>	32
4.9	Vývoj výnosů kancelářských budov.....	33
5	TRENDY V OBLASTI KANCELÁŘSKÉHO SEGMENTU TRHU NEMOVITOSTÍ A ÚSPĚŠNÉ PROJEKTY	35
5.1	Virtuální kanceláře	35
5.2	Hot-Desking	36
5.3	Facility management kancelářských budov.....	37
5.3.1	<i>Definice a cíl facility managementu</i>	37
5.3.2	<i>Podstata facility managementu</i>	38
5.3.3	<i>Současný trend v efektivním využívání prostor a úspoře nákladů</i>	39
5.3.4	<i>Vztah facility managementu a realitní problematiky</i>	41
5.4	Ekologické kanceláře.....	41
5.4.1	<i>Osvědčení ekologické stavby</i>	43
5.4.2	<i>Certifikované administrativní budovy v ČR</i>	44
5.4.3	<i>Správa ekologických budov</i>	44
5.5	Projekt BB Centrum	45
5.6	The Park.....	47
6	ANALÝZA VYBRANÝCH CHARAKTERISTIK KANCELÁŘSKÉHO SEGMENTU	48
6.1	Míra neobsazenosti a nájemné na počátku roku 2011	48
6.2	Odhadovaná nabídka kancelářských ploch v roce 2011 v Praze.....	54
6.3	Porovnání objemu kancelářských ploch na jednoho obyvatele s vybranými hlavními městy Evropy.....	56
6.4	Celkový objem kancelářských ploch v Praze zpracován pomocí regresní analýzy	57
7	MODELOVÉ SCÉNÁŘE.....	59
7.1	Scénář optimistický	59

7.2	Scénář pesimistický	60
7.3	Scénář realistický.....	60
8	ZÁVĚR	61
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ:.....	64

ÚVOD

Kancelářský trh nemovitostí jako jeden ze segmentů komerčních nemovitostí se významnou měrou podílí na českém realitním trhu. Je soustředěn především v hlavním městě Praze, kde trh s kancelářskými prostory procházel od doby svého vzniku, tj. přibližně před 18 lety, různými etapami vývoje. Města, kde je ještě možné sledovat koncentraci administrativních center, ačkoliv v daleko menším měřítku, jsou Brno, Ostrava a Plzeň. V současné době, po celosvětové ekonomické krizi, lze konstatovat, že trh již dospívá do stabilizovaného stadia. Během rozvoje také docházelo k postupné decentralizaci moderních kancelářských prostorů, kdy se vedle úzkého centra města rozvíjely i další oblasti, které jsou nyní již zavedené administrativní lokality.

Investování na trhu do kancelářských projektů se vyznačuje poměrně vysokými výnosy, s čímž souvisí jejich vyšší míra rizika. Kancelářské budovy poskytují zázemí jak tuzemským firmám, tak zahraničním, které jsou pro českou ekonomiku nepostradatelným přínosem.

Cílem práce je na základě kritické analýzy vývoje stavu a historického vývoje kancelářského developmentu stanovit rozvojový potenciál tohoto realitního segmentu. Za pomoci dvou krajních scénářů (optimistického a pesimistického) a scénáře realistického, predikovat a poskytnout za různých parametrů finančních, obchodních, nabídkových, poptávkových a dalších, konkrétní návod jak uvažovat do budoucna o vývoji tohoto sektoru trhu nikoliv z hlediska maximalizace okamžitého růstu, ale z hlediska nastavení parametrů tak, aby byl byt' pomalejší, ale plynulý a byl zajištěný dlouhodobý udržitelný rozvoj a růst kancelářského segmentu. V práci jsou popsány jednotlivé tržní charakteristiky, a na jejich základě jsou stanoveny optimální hodnoty pro udržitelný vývoj. Dále se pokusím odhadnout trendy kancelářské práce, které bezpodmínečně souvisí s výstavbou nových administrativních budov.

1 Tržní systém, trh

Slovo „trh“ je obecný pojem, který je v reálném ekonomickém životě konkretizován podle toho, s jakými ekonomickými statky se na daném trhu obchoduje.¹ Je to místo, kde se střetává nabídka s poptávkou. Prodávající a kupující na sebe vzájemně působení, což vede ke stanovení cen a množství statků. Jinak řečeno, je to oblast ekonomiky, kde dochází ke směně statků a peněz.

Trh lze rozdělit podle následujících hledisek:

- *Podle územního hlediska:*
 - *místní – vtahuje se bezprostředně k určitému místu,*
 - *národní – rozumí se trh v rámci státního celku,*
 - *světové – je projevem skutečnosti, že autonomie národních trhů je jen částečná.*
- *Podle počtu zboží, které se na trhu sledují:*
 - *dílčí – je trhem, na kterém se prodává a kupuje jediný druh statku (např. realitní trh),*
 - *agregátní – je trh veškerého zboží.²*

1.1 Dokonale konkurenční trh

Je to prostředí, ve kterém žádný prodávající nebo kupující nemá na trhu moc k ovlivnění cen. Dokonalá konkurence je jeden z nejpropracovanějších ekonomických modelů v rámci teorie trhu. Trh je považován za dokonale konkurenční za předpokladu, že je splněno:

- **Velké množství prodávajících a nakupujících** - produkce každé firmy je jen „kapkou v moři“ celkové produkce daného statku. Není-li tato podmínka splněna, firma má sílu na to, aby změnou ceny snížila prodávané množství. Velké množství nakupujících umožňuje, aby firmy nebyly v područí jediného odběratele.
- **Dokonalá informovanost kupujících** - tato podmínka bývá splněna pouze na územně centralizovaných trzích, jako jsou například burzy. V případě trhů územně rozptýlených, jako jsou např. restaurační služby, hotely, cukrárny, nemovitosti atp. nemívají kupující k dispozici všechny informace.

¹ VLČEK, J. a kol. *Ekonomie a ekonomika*. Praha: ASPI, a. s., 2008. 560 s. ISBN 80-7357-103-X.

² ŠKAPA, S. *Realitní trhy*. Přednáška z předmětu Realitní kanceláře.

- **Homogenní produkt** - spotřebitel se rozhoduje o koupi výrobku výlučně podle ceny, nebere v úvahu jiná hlediska, např. kvalitu výrobku či pověst firmy. Tuto podmínku splňuje jen málo výrobků a služeb, téměř všechny výrobky spotřebního průmyslu a služby jsou heterogenním produktem (důvodem je i to, že výrobci se chtějí odlišit od konkurence).
- **Volný vstup na trh (a výstup z tohoto trhu)** – překážky vstupu do odvětví.
- **Nulové náklady na změnu dodavatele** - pokud se rozhodne kupující změnit dodavatele, tak jej tato změna nic nestojí žádné dodatečné náklady.

Z pohledu aplikace splnění podmínek pro dokonale konkurenční trhy na realitní trhy, lze identifikovat, že by pravděpodobně mohly být splněny podmínky:

- velkého množství prodávajících a nakupujících,
- volný vstup na trh (a výstup z tohoto trhu).

Ostatní podmínky nejsou splněny, neboť je zde výrazná asymetrie v nedokonalých informacích pro nakupující, prodávají se různé nemovitosti (tj. heterogenní produkty) a jsou zde velké transakční náklady. Tudiž v těchto souvislostech je vhodné chápat realitní trhy jako nedokonale konkurenční.³

1.2 Poptávka

Množství zboží, které spotřebitelé nakupují, závisí na jeho ceně. Když je cena určitého zboží vysoká, lidé budou ochotni koupit malé množství tohoto zboží, a naopak, jeho nižší tržní cena vyvolá poptávku po větším množství. Poptávka je proto vymezená jako množství zboží, které kupující jsou ochotni koupit za určitou cenu. V ekonomické teorii poptávka vyjadřuje závislost mezi dvěma proměnnými: cenou a požadovaným množstvím. Tento vztah je inverzní (nepřímo úměrný) a prosazuje se u většiny zboží a služeb. Korelaci mezi množstvím zboží a cenou lze vyjádřit tabulkou, grafem a rovnicí.⁴

Poptávku lze rozlišovat jako:

- celkovou poptávku (agregátní) – představuje souhrn všech zamýšlených koupí na trhu,
- individuální poptávku – vyjadřuje poptávku jediného spotřebitele,

³ ŠKAPA, S. Realitní trhy. Přednáška z předmětu Realitní kanceláře.

⁴ VLČEK, J. a kol. *Ekonomie a ekonomika*. Praha: ASPI, a. s., 2008. 560 s. ISBN 80-7357-103-X.

- *tržní poptávku – představuje souhrn individuálních poptávek na určitém vymezeném trhu.*

Změna poptávky je pak ovlivněna následujícími faktory:

- *průměrná úroveň důchodu,*
- *spotřebitelská substitute,*
- *cena a dostupnost příbuzných statků či komplementů,*
- *velikost trhu, která je měřena např. velikostí populace,*
- *individuální vkus, preference,*
- *specifické faktory.⁵*

1.3 Nabídka

Nabídka je ekonomickou kategorií, která charakterizuje chování skutečných i potencionálních výrobců a prodejců zboží. Nabízené množství je množství zboží a služeb, které jsou prodávající ochotni prodat v určitém čase a místě za danou cenu. Na trhu se projevuje rozdíl mezi nabízeným množstvím a skutečně prodaným množstvím. O skutečně prodaném zboží rozhodují společně kupující a prodávající. Nabízené množství je určeno jen chováním samostatných prodávajících. Nabídka vyjadřuje závislost mezi množstvím nabízeného zboží a cenou, za kterou jsou ochotni nabízející toto zboží prodat. Nabízené množství je závislé především na ceně a její funkci ceny. Tuto závislost lze vyjádřit tabulkou, grafem a rovnicí.⁶

Změnu nabídky v důsledku necenových faktorů může zapříčinit:

- *změna nákladů (rozvoj technologií a změny cen výrobních faktorů),*
- *počet firem nabízejících zboží,*
- *očekávání výrobců (růst cen, neúroda),*
- *změna cen ostatního zboží*
- *jiné faktory.⁷*

1.4 Tržní rovnováha a její dosahování

Střetnutím křivky tržní nabídky a křivky tržní poptávky vznikne jeden bod, ve kterém se nabídková a poptávková křivka protínají; tento bod se nazývá tržní rovnováha. Cena, která

^{5,7} ŠKAPA, S. *Determinanty realitního trhu. Přednáška z předmětu Realitní kanceláře.*

⁶ VLČEK, J. a kol. *Ekonomie a ekonomika.* Praha: ASPI, a. s., 2008. 560 s. ISBN 80-7357-103-X.

odpovídá tomuto průsečíku, se nazývá rovnovážná cena a množství, jež mu odpovídá, se nazývá rovnovážné množství. Tržní rovnováhu vystihuje definice. Na rovnovážné úrovni ceny je množství statku, které kupující chtějí a jsou schopni koupit, přesně vyrovnáno s množstvím statku, které prodávající chtějí a jsou schopni prodat. Rovnovážené ceně se občas říká cena vyčišťující trh, protože jsou všichni zúčastnění na trhu uspokojeni: kupující koupil vše, co koupit chtěli, a prodávající prodali vše, co chtěli prodat.⁸

1.4.1 Teorém pavučiny

Nabídka a poptávka nereagují na změnu ceny okamžitě. Kupující potřebují určitý čas, aby přizpůsobili objem svých nákupů změněným cenám, a prodávající jsou schopni přizpůsobit objem nabídky až po určité době. Větší časové zpoždění mají prodávající. Změna rozsahu nabídky zabere delší dobu než reakce v peněžních výdajích. Předpokládejme situaci, kdy na změnu ceny bude nejdříve reagovat poptávka a po určité době nabídka. Nabízející tedy reagují na cenu předcházejícího období. Zda se bude trh automaticky vracet do stavu rovnováhy, závisí na sklonu poptávkové a nabídkové křivky, který je ovlivněn poměrem absolutních přírůstků cena a objemu produkce. [17]

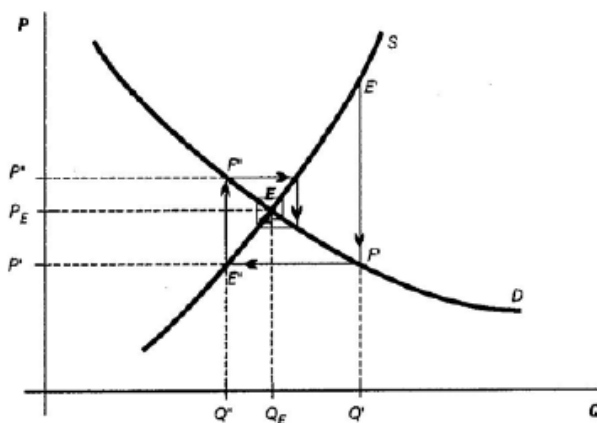
- **Konvergující pavučina**

Na grafu č. 1 je znázorněna situace, ve které křivka poptávky má menší sklon než křivka nabídky. Vyjdeme ze situace, kdy nabídka je vyšší než poptávka, cena je vyšší než cena rovnovážná (bod E'). Vycházíme z toho, že výrobci nemohou rychle reagovat na nerovnováhu změnou objemu produkce. Aby prodali všechny své výrobky, musí se cena snížit na úroveň, kdy se poptávané množství shoduje s množstvím vyrobeným, neboli na „cenu poptávky (bod F' , cena P'). Tato nižší cena povede však v příštím období ke snížení nabízeného množství (z Q' na Q'' , bod E''). Není tedy dosaženo rovnováhy, ale nerovnováha se přesunula: nyní je poptávka vyšší než nabídka. Protože výrobci nemohou reagovat ihned, změní se opět cena: vzroste na „cenu poptávky“ (z P' na P'' , bod F''). Tak je i v tomto případě vyrobená produkce prodána. Vyšší cena nyní stimuluje výrobce ke zvýšení objemu produkce, toto zvýšení je však vyšší než odpovídá poptávanému množství. Trh je tudíž opět v nerovnováze, nabízené množství převyšuje poptávané. V tomto případě je však zřejmé, že rozdíl mezi

⁸ MANKIW, N. G. *Zásady ekonomie*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2009. 768 s. ISBN 80-7169-891-1.

nabídkou a poptávkou je nyní menší, než tomu bylo na počátku. Proces bude stejným způsobem pokračovat nadále, dokud se poptávané množství nebude shodovat s nabízeným (Q_E) a „cena poptávky“ „ceně nabídky“ (P_E). V tomto případě se tedy trh vrací do rovnováhy.

Graf č. 1 – Konvergující pavučina

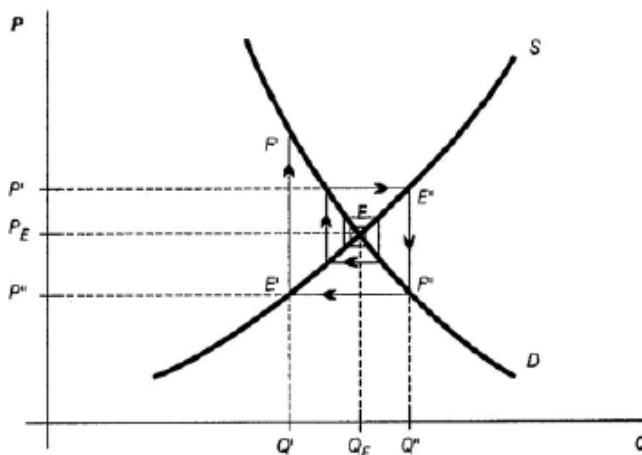


Zdroj: MACÁKOVÁ, L. a kol. Mikroekonomie, základní kurz.

- **Divergující pavučina**

V grafu č. 2 má křivka poptávky větší sklon než nabídky. Lze provést úvahu zcela analogickou předcházející. V tomto případě se však k bodu E nepřibližujeme, ale naopak se od něho vzdalujeme. Trh prohlubuje nerovnováhu. Tato situace se nazývá divergující pavučina.

Graf č. 2 – Divergující pavučina

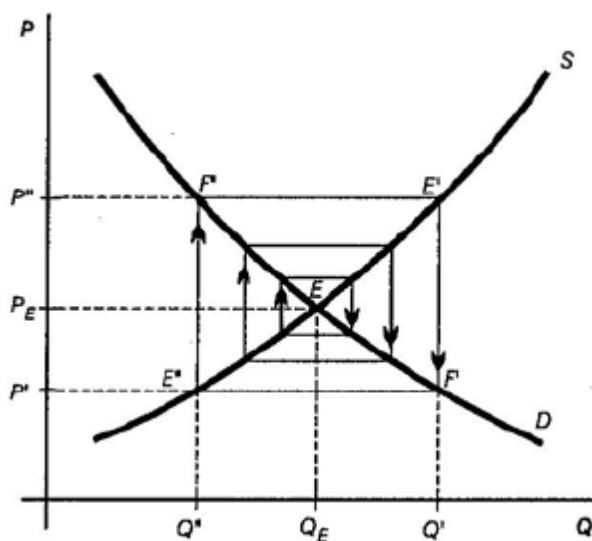


Zdroj: MACÁKOVÁ, L. a kol. Mikroekonomie, základní kurz.

- **Stabilní pavučina**

Graf č. 3 uvažuje o situaci, ve které se sklony křivky nabídky a poptávky rovnají. Nerovnováha se ani neodstraňuje, ani neprohlubuje. Nerovnováha se v této situaci reprodukuje ve stejném rozsahu. V tomto případě jde o tzv. stabilní pavučinu

Graf č. 3 – Stabilní pavučina



Zdroj: MACÁKOVÁ, L. a kol. Mikroekonomie, základní kurz.

Ze tří uvedených případů pouze jeden vede skutečně k obnovení rovnováhy na trhu. Nerovnováha se může reprodukovat nebo dokonce prohlubovat.⁹

1.5 Tržní nerovnováha

Žádná rovnováha není trvalá, neboť neustále dochází k interakci mezi kupujícími a prodávajícími. V procesu dosahování tržní rovnováhy vznikají nerovnovážné stavy:

- **Nedostatek** – *poptávané množství převyšuje nabízené množství.* Nedostatek vzniká, když je cena nižší než rovnovážná cena. Nedostatek vyvolává na trhu takové jevy, jako jsou fronty nebo pořadníky. Na to reagují výrobci zvyšováním ceny.

⁹ MACÁKOVÁ, L. a kol. Mikroekonomie, základní kurz. Slaný: Melandrium, 2003. ISBN 80-86175-38-3.

- **Přebytek** – nabízené množství převyšuje poptávané množství. Přebytek vzniká, když je cena vyšší než rovnovážná cena. Na trhu se přebytek projevuje neprodejnými zásobami. Výrobci na to reagují snížením ceny.

Každá nerovnováha je nestabilní a přechodnou situací, protože vyvolává pohyb ceny směrem k rovnovážné ceně a tím i pohyb trh směrem k rovnováze¹⁰

2 Charakter trhu nemovitostí

Trh nemovitostí je součástí všeobecného tržního systému podléhající obecným tržním zákonitostem. Je dán naturálně věcnými vlastnostmi nemovitostí na rozdíl od věcí movitých. Trh nemovitostí proniká a ovlivňuje všechny ostatní trhy, celou tržní soustavu a její jednotlivé prvky.

Naturálně věcné vlastnosti nemovitostí jsou zejména:

- nepřemístitelnost,
- individuální a neopakovatelný výrobek,
- dlouhodobá životnost,
- odlišný vztah morální a fyzické životnosti,
- náročnost na neobnovitelné zdroje,
- složitě strukturovaný systém,
- vyžadují poměrně složitý navazující nemovitostní systém.

Nejvýznamnější naturální vlastností nemovitostí je jejich prostorová nepřemístitelnost. Proto je trh nemovitostí vždy místním trhem a lze tedy obecně stanovit, že prostorový rozsah tohoto trhu je určen vzdáleností, z které jsou lidé ochotni obsluhovat danou nemovitost.

Trh nemovitostí se od většiny trhů liší také tím, že cenu nemovitosti ovlivňuje diferenciální polohová renta. Ta je dána výhodností polohy dané nemovitosti, kterou tvoří množina multiplikačních faktorů okolí.

Investice na trhu nemovitostí se vyznačuje relativně dlouhou dobou návratnosti. O jejím průběhu u kancelářských nemovitostí se zmiňuji v dalších částech práce.

[3]

¹⁰ ŠKAPA, S. *Determinanty realitního trhu*. Přednáška z předmětu Realitní kanceláře.

Trh nemovitostí je považován za jeden z nejdůležitějších indikátorů celkové hospodářské situace. Pohyby cen nemovitostí jsou všeobecně hodnoceny jako indikátor hospodářského cyklu. Jejich růst je známkou obratu od recese ke konjunktře a naopak, jejich pokles je považován za počátek recese. Tomu je tak proto, že operace na trhu nemovitostí jsou v důsledku vysoké kapitálové náročnosti předmětem podrobných konjunkturálních průzkumů. Významnou úlohu má také úroková míra.

Trh nemovitostí je podstatným způsobem determinován trhem kapitálu. Pohyby cen na kapitálovém trhu se promítají do pohybu cen nemovitostí a naopak. To vyplývá především z kapitálové náročnosti operací na tomto trhu, které vyžadují značnou kapitálovou podporu prostřednictvím úvěrů převážně dlouhodobého charakteru.¹¹

2.1 Segmenty trhu nemovitostí

Předmětné neboli druhové členění nemovitostí je dáno jejich odlišnou naturálně věcnou strukturou, které determinuje odlišné užití jednotlivých nemovitostí. Každá nemovitost je jinou užitnou hodnotou a nikoliv jen proto, že je prostorově alokována na jiném místě. To se týká i nemovitostí, které slouží stejnému účelu.¹²

Trh nemovitostí lze rozčlenit na následující segmenty:

- rezidenční,
- komerční,
 - o industriální,
 - o kancelářský,
 - o retailový,
 - o hotelový.

2.2 Specifika trhu nemovitostí

Na reálném trhu nemovitostí sice platí všeobecné ekonomické zákonitosti, které jsou popsány výše, ale při jejich uplatnění působí i celá řada jiných okolností, právě díky specifickým vlastnostem nemovitostí. Další okolnosti mohou mít fyzickou nebo sociální podstatu.

^{11,12} CÍSAŘ, J. Vybrané otázky z trhu nemovitostí. Praha: VŠE v Praze, 1998. ISBN 80-7079-690-1.

Fyzické

- Každý pozemek je dán svou jedinečnou polohou, svými fyzikálními vlastnostmi, vlivy svého předchozího využití atd.
- Každý pozemek a každou nemovitost lze (alespoň teoreticky) využít několika různými způsoby, z nichž každý má jiné důsledky včetně ekonomických.
- Změna způsobu užívání je pokaždé spjata s velkými náklady a zpravidla i s velkou časovou ztrátou.
- Ekonomický potenciál neboli tržní hodnotu každé nemovitosti ovlivňují externality její okolí.
- Způsob užití pozemku může ovlivnit prostřednictvím externalit tržní hodnotu nemovitosti či pozemku v okolí.

Sociální

- Malé procento nemovitostí je současně na trhu. Většina nemovitostí není nabízena, a tak možnost výběru poptávajícího je omezena.
- Frekvence prodejů nemovitostí je většinou malá. Někteří nabízející a poptávající nemají dostatek zkušeností na posouzení kvality a adekvátnosti pozemku vzhledem k situaci na trhu, takže využívají služeb zprostředkovatele.
- Neexistuje instituce poskytující komplexní přehled o trhu s nemovitostmi, která by nabízela veškeré nemovitosti na velkém území. [9]

2.3 Dysfunkce trhu nemovitostí

Důvodem dysfunkce trhu nemovitostí je působení různých externalit. Následkem pak mohou být nabízené nemovitosti, které neodpovídají kapacitně, kvalitativně a cenově tomu, po čem je poptávka. Dané území pak není využíváno ekonomicky optimálním způsobem.

Typy ovlivňujících externalit:

- nadměrná intenzita využití území,
- zhroucení trhu s neelastickou poptávkou,
- subjektivní faktory a subjektivní hodnota nemovitosti,
- spekulace v rozvojových územích,
- bránění územního rozvoje jednotlivými majiteli. [3]

2.4 Prostorové faktory – poloha nemovitosti

Poloha nemovitosti je jedním z nejvýznamnějších faktorů ovlivňující cenu nemovitosti, která je dána výsledkem interakce nabídky a poptávky. Je to dáno především její nepřemístitelností.

Poloha ovlivňuje cenu nemovitosti na třech úrovních:

- úroveň makropolohy (regionální) – uplatňuje se poloha vůči hlavním centrům regionu, sociální a ekonomická síla regionu a města, jeho dostupnost, kvalita životního prostředí regionu a města, napojení na infrastrukturu vyšší řádů,
- úroveň mezopolohy (sídelní) – poloha v rámci sídla, dostupnost jeho center a dalších důležitých míst, charakter zóny, ve kterém se nemovitost nachází,
- úroveň mikropolohy:
 - o druh funkčního využití v zóně,
 - o dostupnost (veřejné) dopravy,
 - o možnost parkování,
 - o dostupnost vybavení,
 - o kvalita prostředí – veřejné plochy, okolí nemovitosti, bezpečnost území,
 - o vlastnosti pozemku – orientace ke světovým stranám, velikost a proporce pozemku atd.[9]

2.5 Faktory času na trhu nemovitostí

Hledisko faktoru času hraje na trhu nemovitostí také důležitou roli. V zásadě se jedná o dva následující přístupy.

2.5.1 Konjunkturální změny

Ceny nemovitostí podléhají konjunkturálním změnám vyvolaným ekonomickými cykly. Průběh těchto změn však není stejný jako u ostatních cen. Je to hlavně již popsány specifiky trhu nemovitostí, ale také tím, že nemovitosti bývají považovány za poměrně „jistou“ investici. To se však týká jen investic do koupě hotových staveb, naopak investice do nové stavby nebo přestavby bývají spojeny s vysokými riziky, že očekávaný vývoj na trhu během

*realizace investice nebude splněn, a tudíž že investice po dokončení nebude zcela odpovídat poptávce.*¹³

Vysoká rizika spojená s novou výstavbou se velice často eliminuje již sjednanými předpronájmy. Viz další kapitoly práce.

2.5.2 Životní cyklus nemovitosti

Životní cyklus nemovitosti sestává z následujících fází:

- *příprava a realizace územního rozvoje (výstavby),*
- *správa a údržba hotové budovy,*
- *stárnutí, popřípadě modernizace,*
- *demolice nebo renovace.*

*Užitná hodnota budovy a z ní vycházející tržní hodnota bývá největší v okamžiku jejího uvedení do provozu. V té době totiž budova zpravidla nejlépe vyhovuje provozním požadavkům na ni kladeným, tudíž lze dosáhnout nejvyššího výnosu (například z pronájmu). Také náklady na provoz ve zcela nové budově pravděpodobně poměrně malé, takže tržní hodnota budovy související s jejím malým fyzickým a morálním opotřebením bude maximální. Postupně budou výnosy klesat a provozní náklady porostou, tak, jak bude budova stárnout, až do kritického bodu, kdy výnosy nepokryjí ani náklady.*¹⁴

Vezmeme-li v potaz konkrétně nemovitosti administrativní, jsou zde určitá specifika oproti nemovitostem rezidenčním. Již v projektové fázi se v poslední době výrazně řeší energická úspora celé budovy. Nájemci si v mnoha případech pronajímají velké kancelářské plochy, a proto se zajímají o úspory, které jim nájemce a respektive budova nabízí. Dokladem o kvalitě jsou různé certifikáty a zelené budovy, které jsou zmíněny v dalších kapitolách. Dalším rozdílem je správa budovy. Administrativní centra jsou ve většině případů spravovány specializovanými správcovskými firmami, které se starají o celou budovu. V případě rezidencí má správu nemovitosti pod rukou majitel. Co se týče rekonstrukcí a modernizací jsou majitelé center de facto nuceni k těmto krokům k udržení nájemního vztahu. Společnosti, které uvidí šanci na kvalitnější a třeba i levnější pronájem, nebudu jistě prodlužovat nájemní kontrakt.

^{13, 14} MAIER, K. ŘEZÁČ, V. *Ekonomika v území: urbanistická ekonomika a územní rozvoj*. Praha: ČVUT, 1994. 89 s. ISBN 80-01-01210-7.

3 Specifika kancelářských nemovitostí

Každý segment na trhu nemovitostí má svá určitá specifika, a to včetně administrativních nemovitostí. V této části jsou zmíněny hodnototvorné faktory a kategorie kancelářských budov.

3.1 Hodnototvorné faktory administrativních budov

- Poloha – hraje významnou roli na trhu kancelářských budov, řada subjektů využívající tyto budovy klade důraz na prestiž dané lokality, dopravní dostupnost, vzdálenost od centra, viditelnost, rozvinutost lokality a jsou ochotny platit za tyto faktory vysoké nájemné
- Vybavení – je dalším důležitým faktorem. Jeho standardizace je popsána v další kapitole.
- Konstrukce.
- Nájemci a nájemní budovy – kancelářské budovy jsou velmi často předmětem nájemních vztahů. Jen omezené množství společností si pořídí do svého vlastnictví kancelář popř. budovu.
- Dispoziční řešení.
- Parkovací možnosti. [11]

3.2 Kategorie kancelářských prostor

Standarty u administrativních prostor lze rozdělit do tří základních částí:

1) Standard prostor „A“

Cenové rozpětí se u této kategorie pohybuje v rozmezí 13,25 – 20 EUR/m²/měsíc v závislosti na lokalitě a musí splňovat následující podmínky:

- Nové prostory s možností flexibilního uspořádání prostor, plná 2 či 4 trubková klimatizace a venkovní žaluzie.
- Zdvojená podlaha s podlahovými krabicemi.
- Záložní generátor pro nouzový chod budovy.
- Centrální recepce, 24 hodinový přístup, ostraha v budově, vstupní kartový systém, kamerový systém – CCTV a elektronické zabezpečení společných prostor.
- Podzemní parkovací místa a klientská povrchová stání.
- Stravování – kantýna nebo restaurace v přízemí.

2) Standard prostor „B“

Cenové rozpětí se u této kategorie pohybuje v rozmezí 10,50 – 15 EUR/m²/měsíc v závislosti na lokalitě a musí splňovat následující podmínky:

- Nové prostory nebo kvalitně zrekonstruované starší budovy.
- Možnost flexibilního uspořádání a chlazení prostor.
- Zdvojené podlahy např. s centrálním kanálem nebo kabeláž vedená podokenními kanály.
- Centrální recepce, ostraha nebo napojení na centrální pult ostrahy.
- Podzemní nebo povrchové parkovací stání zpravidla s limitovaným nebo žádným klientským stáním.

3) Standard prostor „C“

Cenové rozpětí se u této kategorie pohybuje v rozmezí 7 – 10 EUR/m²/měsíc v závislosti na lokalitě.

- Starší budovy již vícekrát pronajaté s velmi omezenou možností úpravy dispozice.
- Bez klimatizace a chlazení.
- Bez zdvojených (sendvičových) podlah a pohledů, bez moderních rozvodů počítačové sítě.
- Kabeláž vedená podokenními kanály.
- Přístup bez centrální recepce a ostrahy.
- Omezené možnosti parkování.
- Jednoduché zářivkové osvětlení, „levný“ koberec. [1]

4 Vývoj tržních charakteristik kancelářského segmentu

4.1 Vývoj nabídky a poptávky

Nabídku kancelářských objektů lze sledovat přibližně od počátku 90. let, kdy v souvislosti s vysokým nárůstem počtu nově vznikajících firem rostla i poptávka po moderních kancelářích. V první polovině 90. let převažoval trend využívající stávající kapacity pro výstavbu či renovaci kancelářských prostorů v úplném centru města na území

Prahy 1 a Prahy 2. Velice často probíhala celková rekonstrukce interiérů a exteriérů ve vybraných objektech, které původně nebyly určeny pro využití jako kanceláře. Nejvýznamnějšími novými kancelářskými projekty tohoto období byly projekty Myslbek (17 500 m²), International Business Center (24 000 m²) a Prague City Center (17 500 m²). V tomto období byl výrazný převis poptávky po kancelářských plochách vysokého standardu nad jejich nabídkou.

V druhé polovině 90. let tempo nárůstu nových podnikatelských subjektů začalo zpomalovat, ale již zavedené firmy začaly mít potřebu expandovat na celé území hlavního města Prahy. To mělo za následek zvýšené potřeby objemu nových kancelářských ploch. Stávající kapacita jádra města byla vyčerpána a bylo tedy logické, že dalšími oblastmi využitelné pro rozvoj administrativních komplexů jsou dále od centra Prahy. Jednalo se především o oblast Prahy 4 (Pankrác, okolí stanice metra Budějovická, Michle a Chodov), která se stala novou rozvíjející administrativní zónou hlavního města. Mezi nejvýznamnější projekty z konce 90. let vybudované mimo jádro Prahy patřily například BB Centrum (29 200 m² – Budova C a Budova B), Hadovka Office Park (25 000 m²) a projekt Vinice (22 000 m²).

Dalším trendem se stala výstavba kancelářských prostorů ve starých průmyslových čtvrtích (Smíchov, Karlín, Holešovice) nedaleko jádra města. Zásadním projektem v této oblasti je Palác Karlín (18 000 m²) uveden na trh roku 1996. Nejrozsáhlejší revitalizací brownfields proběhla v centrální části Smíchova v oblasti křižovatky Anděl, která se po roce 2000 postupně stala součástí širšího centra města.

Přibližně na přelomu tisíciletí se pražský trh s kancelářskými prostory stabilizoval a kvalitní nabídka dokázala pokrýt relativně vysokou ustálenou poptávku. V období přibližně mezi roky 2003 a 2007 je charakteristická výstavba rozsáhlých kancelářských komplexů a office parků v okrajových částech Prahy, ale i rozsáhlá realizace nových projektů a rekonstrukcí v částech vnitřního města. Nejvýznamnější pražský obvod, z hlediska nově postavených kancelářských prostor, byl především Praha 4, a to oblast podél severojižní magistrály a navazující dálnice D1. V tomto období byla dokončena významná část objektů urbanistického celku BB Centra v Praze 4 – Michli, který v té době nabízel 138 000 m² kancelářských ploch. Další významnou oblastí, která se rozvinula, byla sousední oblast v okolí stanice metra Pankrác a Budějovická. V blízkosti stanice metra Chodov podél dálnice D1 vznikl významný office park o devíti budovách a celkové výměře 135 000 m² kancelářských ploch The Park. [12]

4.2 Nabídka kancelářských ploch v roce 2008 v Praze

Během roku 2008 byl na trh dodán rekordní objem 280 000 m² administrativních ploch (přibližně o 100 000 m² více než v 2007), a to zejména díky dalšímu rapidnímu rozvoji v lokalitě Prahy 4 v okolí stanic metra Pankrác, Budějovická a Opatov, kde byly dokončeny významné projekty jako Kavčí Hory Office Park (36 550 m²), Gemini fáze B (15 900 m²), City Tower (40 000 m²), Opatov Centrum (15 000 m²) a další. Celkový objem v Praze 4 činil 130 950 m² kancelářských ploch a podílel se tak 46% na celkovém objemu nové výstavby na pražském trhu v roce 2008. Další výraznou lokalitou, kde se soustředila výstavba, byla Praha 5, a to především v okolí Nových Butovic. Zde byly dokončeny projekty Explora Jupiter (19 700 m²), Office Park Nové Butovice C (7 135 m²), Campus Project (8 900 m²) a Avenir Business Park E (7 000 m²). Celkový objem představoval 47 250 m² s podílem na trhu přibližně 16%. Zbývajících 38% administrativních ploch bylo dokončeno v Praze 7, 8, 9 a 10 bez zásadního podílu jedné z městské části na celkové nabídce v roce 2008. [1]

Tabulka č. 1 – Nabídka nových kancelářských ploch v roce 2008 v Praze

Praha	Projekt	Adresa	Developer	Celková kapacita (m²)
1	Palladium	Nám. Republiky	EPD/Hannover Leasing	19 500
4	City Tower	Na Strži	ECM	40 000
4	East Building	Pecharova	Sekyra	6 800
4	Gemini Oggice Centre B	Na Pankráci	Immorent	15 900
4	Kavčí Hory Office Park	Hvězdova	Hichtief/Europolis	36 550
4	Opatov Centrum 1	Hviezdoslavova	Sekyra	15 000
4	The Parkbuilding 12	Chodov	ALG Lincoln	12 000
4	Vyšehrad Victoria	Na Vítězné pláni	Skanska Property	4 700
5	Avenir Business Park E	Radlická	Immorent	7 000
5	Campus Project	Nárožní	CPDP	8 900
5	Explora Jupiter	Bucharova	Quinland Private Golub	19 700
5	Louvre	Kutvirtova	Mayfield	4 515
5	Office Park Nové Butovice C	Bucharova	CSIA	7 135
6	Argo (K2)	Evropská	PDP Ires	9 912
7	Arena Center, A7	U Průhonu	CGI & Partners, ING	10 000
7	Classic 7 fáze 1	U Uranie	AFI/Nofim	16 500
8	Corso II - Building A	Křížkova	REK	13 050
9	Prosek Point A	Prosecká	J&T	8 764
10	Hagibor Office Building	Izrealská	Orco Property Group	23 000
10	Multifunkční areál Eden	U Slávie	eSide	2 500
CELKEM m²				281 426

Zdroj: Knight Frank

4.3 Nabídka kancelářských ploch v roce 2009 v Praze

Díky celosvětové ekonomické krizi, která výrazně zasáhla do realitního trhu, došlo po několikaletém soustavném růstu trhu kancelářských prostor k výraznému obratu jak u poptávky, tak i u nabídky nových prostor. Tento obrat se naplno projevil v druhé polovině roku 2009 a měl i významný dopad na vývoj trhu v roce následujícím. V roce 2009 bylo na trh dodáno přibližně 160 000 m², což představovalo pokles více než o 40% v porovnání s rokem 2008. Speklativní výstavba nových administrativních center začala postupně upadat. Nejvíce rozvíjející lokalitou se v tomto období po dlouhé době nestala Praha 4, ale Praha 5 a Praha 8. V Praze 5 k tomu nejvíce přispělo dokončení první fáze projektu Západní Město ve Stodůlkách s celkovou kapacitou 43 585 m² kancelářských ploch a Factory Office Centre na Smíchově (10 000 m²). Celkově tak bylo postaveno 53 585 m², což znamenalo 32% z celkové výstavby ploch. V Praze 8 byl zrealizován projekt Futurama A1 a A2 (16 032 m²) a Amazon Court (19 500 m²). Podíl vybudovaných ploch v této městské části byl zhruba 22%. Další významnou městskou částí byla Praha 9, kde bylo dodáno na trh 23 167 m² s přibližně 18% podílem. [1]

Tabulka č. 2 – Nabídka nových kancelářských ploch v roce 2009 v Praze

Praha	Projekt	Adresa	Developer	Celková kapacita (m²)
1	Palác Archa, Fáze 2	Na Florenci	Orco Property Group	7 800
4	Kačerov	Čerčanská	AMA	2 000
4	Trianon Building	Budějovická	Hichtief Development / UNION investment	18 400
5	Factory Office Centre	Nádražní	CBE/CSIA	10 000
5	Západní Město - B1 B2, B3	Jeremiášova	Finep	43 585
7	Prague Marina Office Center A	Jankovcova	Lighthouse	4 385
7	Prague Marina Office Center B	Jankovcova	Lighthouse	14 454
8	Amazon Court	Karolinská	Europolis	19 500
8	Futurama - A1 (1. etapa)	Sokolovská	Immorent	8 016
8	Futurama - A2 (1. etapa)	Sokolovská	Immorent	8 016
9	Prosek Point B	Prosecká	J&T	8 622
9	Prosek Point c	Prosecká	J&T	8 575
9	Vysočanská Brána	Balabenka	Orco Property Group	11 970
CELKEM m²				161 323

Zdroj: Knight Frank

4.4 Nabídka kancelářských ploch v roce 2010 v Praze

Pokles výstavby a dodávek kancelářských ploch se promítl hlavně do roku 2010. Tento propad je způsoben především zvýšenými nároky financujících bank, které požadují od developerů zvýšení participace vlastními zdroji a zajištění předpronájmů, částečně je způsoben i propadem poptávky po nových prostorech. V první polovině nebyla dokončena žádná nová kancelářská budova. V červenci byl na trh dodán projekt Filadelfie (28 155 m²) v Praze 4 a v posledním čtvrtletí pak byly dokončeny čtyři menší projekty. Nová budova ČEZ (4000 m²) a rekonstruované budovy Budějovická 1 (5 000 m²) v Praze 4, VN17 (1 265 m²) a Havlíčkova Plaza (3 736 m²) v Praze 1. Je tedy patrné, že přírůstek nabídky nových kancelářských ploch v roce 2010 byl historicky nejnižší. [6]

Tabulka č. 3 – Nabídka nových kancelářských ploch v roce 2010 v Praze

Praha	Projekt	Adresa	Developer	Celková kapacita (m ²)
4	BB Centrum Filadelfie	Vyskočilova	Passerinvest	28 155
1	Havlíčková Plaza	Havlíčková	FIM	3 736
4	ČEZ building	Duhová		4 000
4	Budějovická 1	Budějovická		5 000
1	VN17	Václavské nám.		1 265
CELKEM m ²				42 156

Zdroj: Knight Frank, King Sturge

4.5 Poptávka po kancelářských plochách v letech 2008 a 2009 v Praze

Celková nájemní aktivita po administrativních plochách dosáhla v roce 2008 rekordní hodnoty 261 957 m². Renegociace, neboli znovu projednání podmínek nájemní smlouvy (klient setrvává v nájemním vztahu) např. výše nájemného, probíhá většinou před ukončením nájemního vztahu, činily 26 266 m² pronajatých ploch, což bylo 10% z celkového objemu. Hlavním zdrojem realizované poptávky byl především sektor služeb, zastoupený finančními a bankovními službami a pojišťovnictvím. Dominovaly i další tradiční obory z oblasti IT a farmacie. Mezi nejrozsáhlejší transakce zaznamenané v roce 2008 patřily Siemens v budově City West v Praze 5 (24 000 m²), Raiffeisen Bank v budově City Tower (17 500 m²) a Česká spořitelna v budově Trianon (12 684 m²), obě v Praze 4. V roce 2009 bylo pronajato celkem 250 063 m² kancelářských ploch, z toho 86 517 m² tvořily renegociace, což představovalo 35% celkových pronajatých prostor. Významné sjednané transakce roku 2009 byly pronájem

finanční instituci Kooperativa v budově Main Point Karlín v Praze 8 (25 702 m²), v oboru telekomunikací Vodafone v budově Vinice Center v Praze 10 (19 691 m²) a v IT službách Hewlett-Packard v Budově C BB Centra v Praze 4 (7 800 m²). V objemu transakcí, kde výraznou rolí hrály renegociace, tak pokračoval silný nárůst, který byl však spíše způsoben ekonomickou situací a snahou firem upevnit a optimalizovat svoji pozici na trhu a náklady s tím spojené. [1]

Tabulka č. 4 – Poptávka po kancelářských plochách 2008 a 2009 v Praze

Rok 2008			
Praha	Společnost	Projekt	Výměra poptávky (m ²)
5	Siemens	Západní město	24 000
4	Raiffeisen Bank	City Tower	17 500
4	Česká spořitelna	Trianon Office building	12 684
9	ČKD DIZ	Kolben Cube	8 000
4	Raiffeisen Bank	Raiffeisen Centrum	7 000
5	JNJ Global Business Services	Factory Office Center	5 494
4	Wüstenrot	Kavčí Hory Office Park	5 000
8	FCC Vinci	River Garden	5 000
8	Unilever	Thámová 18	4 909
Rok 2009			
8	Kooperativa	Main Point Karlín	25 702
10	Vodafone	Vinice Center	19 691
4	Hewlett-Packard	BB Centrum C	7 800
4	ICZ	Kavčí Hory Office Park	7 194
5	Accenture	Office Park Nové Butovice	6 650
9	RWE - interní služby	Prosek Point C	5 870
5	Citibank	Explora Business Centre	5 740
6	Czech Airlines	Airport Business Centre	5 229
4	RWE Transgas Net	Kavčí Hory Office Park	5 097

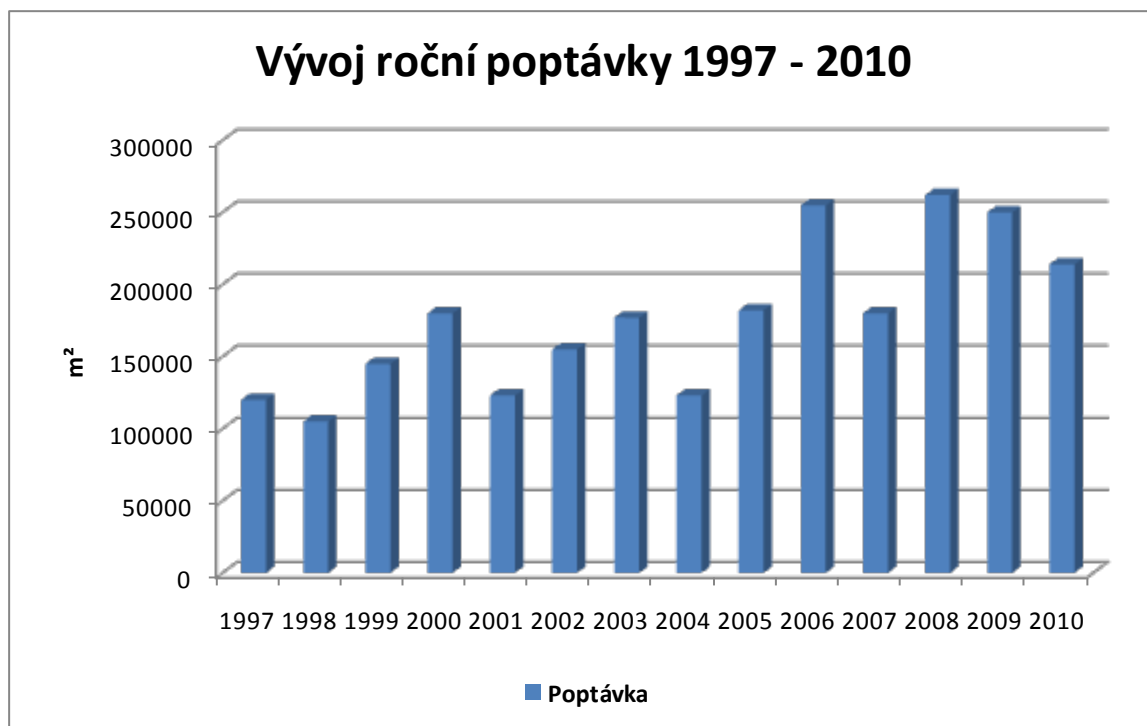
Zdroj: Knight Frank

4.6 Poptávka po kancelářských plochách v roce 2010 v Praze

Celková poptávka po kancelářských plochách dosáhla v roce 2010 objemu 214 700 m², přičemž podíl renegociací byl zhruba 44%. Největší poptávka byla zaznamenána v Praze 4 a nejvíce nájemních smluv podepsaly firmy z odvětví IT a společnosti poskytující služby především komerčnímu sektoru. Firma Oracle si pronajala budovy 2 a 3 v The Park v Praze 4 (9 831 m²) a společnost Deutsche Börse Group rozšířila své prostory ve Futurama Business Parku v Praze 8 (7 524 m²). Nájemníci měli v této době silnější vyjednávací pozici

na trhu a pronajímatelé si byli vědomi obtíží spojených s pronajímáním prostorů z druhé ruky (uvolněné starší nerekonstruované budovy). [14]

Graf č. 4 – Vývoj roční poptávky 1997 - 2010



Zdroj: Knight Frank, King Sturge

4.7 Vývoj míry neobsazenosti kancelářských ploch

Míra neobsazenosti je výsledkem vztahu celkové poptávky na trhu (pronajatá plocha všech nájemců) s celkovou nabídkou na trhu (celková vystavěná plocha budov). Definice tedy říká, že se jedná o poměr volných kancelářských prostor k celkovému množství prostor.

Faktory ovlivňující zvyšování neobsazenosti mohou být především spekulativní výstavby projektů bez dopředu zajištěných nájemců, doběh nájemních kontraktů, které nájemci dále neprodlouží, objem dodaných kanceláří na trh. Naopak snížení neobsazenosti souvisí s omezenou novou nabídkou prostor v kombinaci se stabilní poptávkou popřípadě vysokým přílivem nových nájemců.

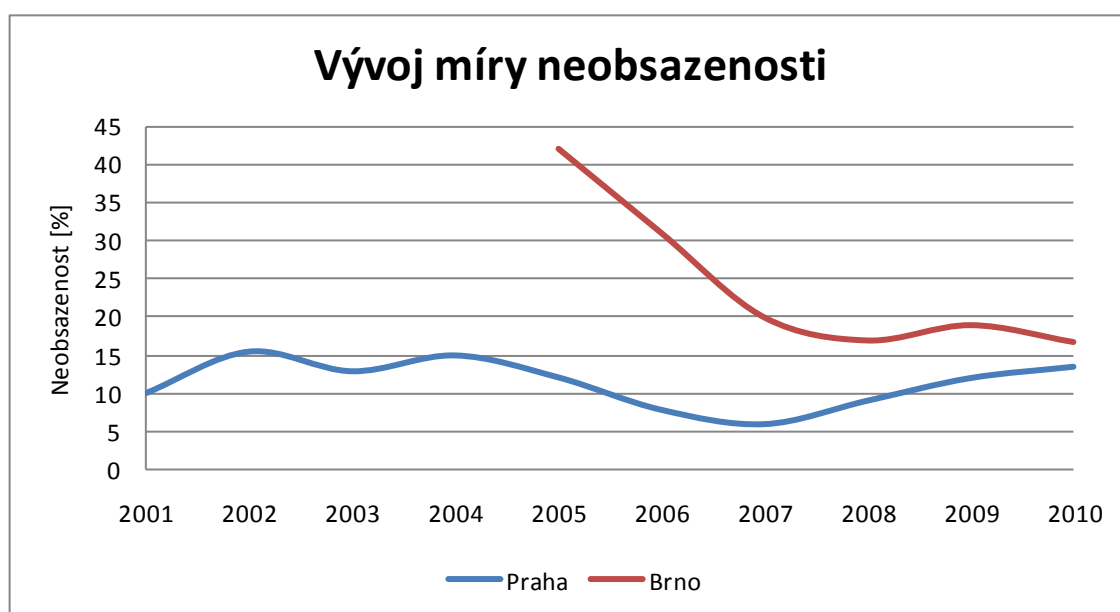
Na pražském trhu se v průběhu posledních 10 let pohybovala míra neobsazenosti v rozmezí 5,8-15,5 %. Nejnižší neobsazenost lze sledovat v letech 2006 a 2007, kdy docházelo k většímu nárůstu poptávky (uskutečněných transakcí) a stabilnímu růstu nově

dokončených ploch. V roce 2008 a 2009 bylo dokončeno ještě spousta projektů rozestavěných dříve, ale s nástupem celosvětové krize se staly tyto projekty, především spekulativně vystavěné, velice špatně pronajímatelné a míra neobsazenosti náhle vzrostla a ve druhém čtvrtletí roku 2010 byla neobsazenost kanceláří v Praze 13,79 %, což znamenalo nejvyšší úroveň za posledních pět let. Pozitivní čistá absorpce a nízké množství dokončených metrů čtverečných vyústili v Praze ve čtvrtém čtvrtletí roku 2010 pokles míry neobsazenosti o 0,6 % na 13,2 %. Celkem bylo v Praze evidováno zhruba 354 700 m² volných kancelářských ploch.

Na brněnském trhu došlo v počátcích nového cyklu developmentu (2005), v důsledku rychlejšího růstu nabízených ploch než růstu ploch poptávaných, k dramatickému růstu neobsazenosti. Ta začala klesat až s tím, jak trh začal přitahovat nové nájemce svými nabídkami. V průběhu roku 2009 se míra neobsazenosti pohybovala na úrovni 19 %, zatímco 1. čtvrtletí 2010 poklesla na 16,8 %, což je oproti pražskému trhu nejnižší úroveň od roku 2005.

Pro doplnění, v Ostravě v prvním pololetí 2009 bylo na trh kancelářských prostor dodáno 17 300 m² nových neobsazených prostor, což vedlo k růstu míry neobsazenosti na cca 29 %. Vzhledem k tomu, že do konce 1. Čtvrtletí již nebyla dokončena žádná další kancelářská budova, byl trh schopen část volných prostor absorbovat, v důsledku čehož neobsazenost klesla na cca 22 %.

Graf č. 5 – Vývoj míry neobsazenosti



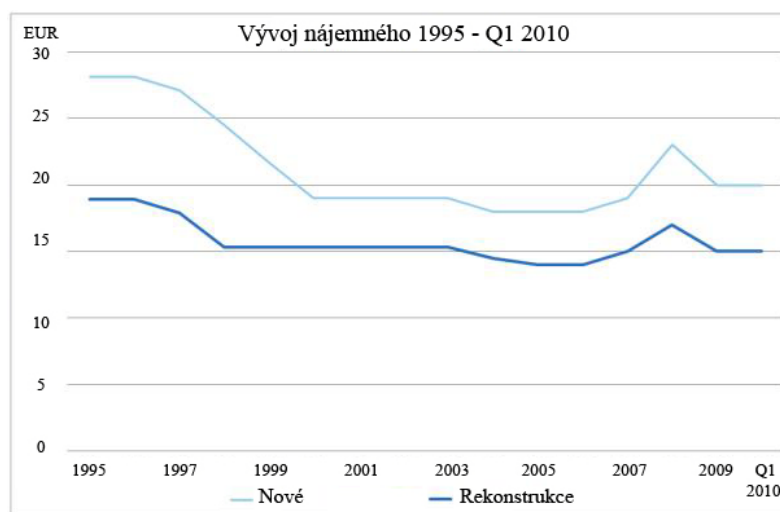
Zdroj: CB Richard Ellis

4.8 Vývoj nájemného kancelářských ploch

Porovnání nájemného kancelářských prostor typu „A“ a typu „B“ lze výhradně na pražském trhu, jelikož se v Brně žádná typická zrekonstruovaná budova typu „B“ nenachází. K porovnání se využívá tzv. nejvyšší dosahované nájemné (prime rent), což je nejvyšší možné dosažitelné nájemné na otevřeném trhu (může být i hypotetické) ve standardizované jednotce té nejvyšší kvality a v nejlepší lokalitě v daném období (tento údaj nemusí být identický se žádnou jinou transakcí, zvláště když je objem transakcí nízký nebo se skládá z neobvyklých jednorázových transakcí).

Na následujícím grafu je vidět vývoj nájemného za období let 1995-2009. Na začátku výstavby administrativních budov byla nabídka tak malá, že nedokázala uspokojit poptávku a výše nájemného se u „áčkových“ kanceláří pohybovala těsně pod hranicí 30 EUR a „béčkových“ pod hranicí 20 EUR. S nárůstem prostor nájemné postupně klesalo a od roku 2000 už výše nájemného zůstává poměrně stabilní. K mírnému poklesu na úroveň 18 EUR/m²/měsíc došlo v letech 2004 a 2005, a to v důsledku nárůstu volných a kvalitních prostor. V průběhu roku 2006 došlo ke stabilizaci a rok 2007 a 2008 byl poznamenán postupným zvyšováním úrovně nájmu v centru Prahy až na 23 EUR/m²/měsíc u nově postavených kancelářských prostor. V roce 2009 bylo zaznamenáno snížení nájmu na úroveň 19,50-20,50 EUR/m²/měsíc hlavně z důvodu limitované poptávky v historickém centru Prahy. V současné době se nejvyšší dosahované nájemné v Praze pohybuje v centru na úrovni 20-21 EUR/m²/měsíc, ve vnitřním městě 15-17,50 EUR/m²/měsíc a v lokalitě vnější město se pohybuje mezi 13-14,50 EUR/m²/měsíc.

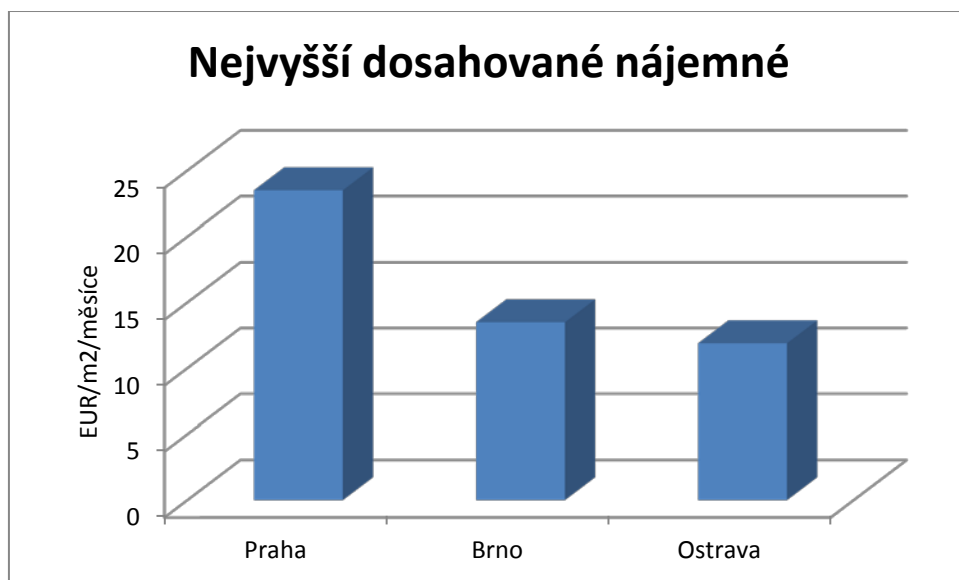
Graf č. 6 - Vývoj nájemného v Praze



Zdroj: Knight Frank

Porovnání nejvyššího dosahovaného nájemného v kancelářích třídy „A“ ve městech Praha, Brno a Ostrava za rok 2009 je na následujícím grafu.

Graf č. 7 – Nejvyšší dosahované nájemné



Zdroj: CB Richard Ellis

V Brně se nájemné ve vnitřním městě pohybovalo mezi 12,50-13,50 EUR/m²/měsíc, ve vnějším pak mezi 10 a 12,50 EUR/m²/měsíc. V Ostravě měla krize velký vliv na výši nájemného, a proto si developéři pojistili pronájmy a uskutečnili korekci nájemného na konci 1. čtvrtletí 2009 na nejvyšší dosažitelné nájemné na úrovni 11,50 EUR/m²/měsíc, což znamenalo pokles z 13,25 EUR/m²/měsíc na konci 1. pololetí roku 2008.

4.8.1 Nominální nájemné

U kvalitních poptávek je požadované nájemné podporováno poskytováním pobídek ve formě nájemních prázdnin a příspěvků na dovybavení. Nájemní prázdniny za 1 rok nájmu jsou v rozmezí 1 – 1,5 měsíce. Současná obvyklá délka nájemních prázdnin dosahuje až na úroveň 5 – 7 měsíců na 60 měsíců nájmu. Příspěvek na dovybavení se pohybuje na úrovni 40 – 80 EUR/m² pronajímatelné plochy. Výše pobídek je významně ovlivněna bonitou klienta, délkou nájmu, velikostí poptávky, konkurencí v lokalitě aj. V konečné fázi je pak díky tomuto faktu výše efektivního nájemného obvykle výrazně nižší.

Během roku 2010 byl patrný významný tlak nájemců na developery při poskytování vyšších pobídek a snižování nominálního nájemného, který je způsoben stále poměrně vysokou nabídkou kvalitních prostor na trhu a nižší poptávkou. V roce 2011 lze očekávat obrát v tomto směru díky postupnému snižování nabídky nových prostor a nárůstu poptávky. To může mít za následek zvýšení cen nájmu a menší flexibilitu pronajímatelů poskytovat pobídky. [6]

4.9 Vývoj výnosů kancelářských budov

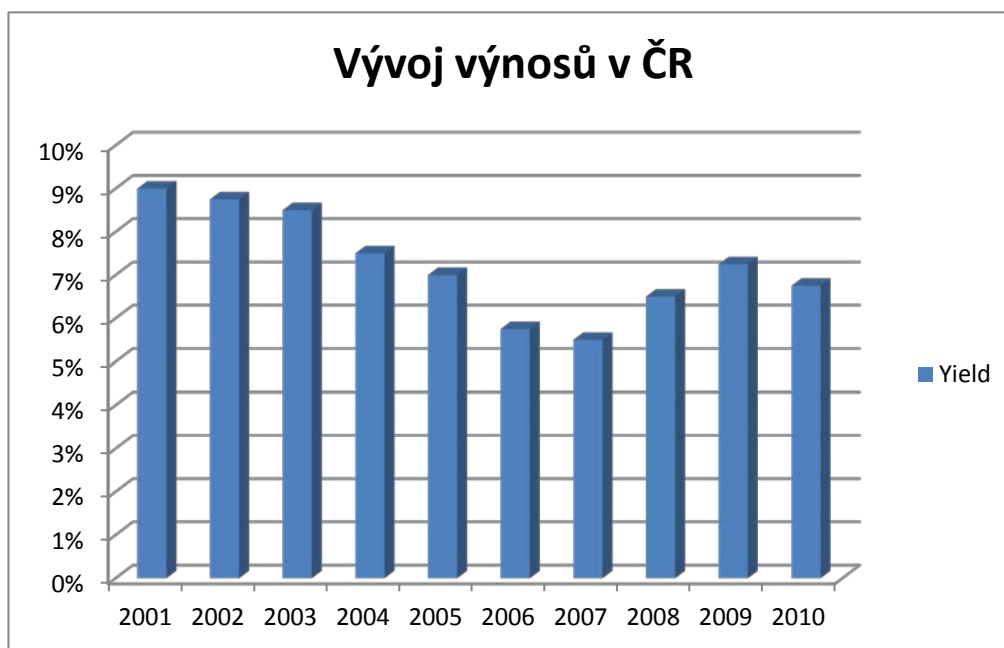
Při obchodování s kancelářskými nemovitostmi hraje důležitou roli investiční výnos, neboli yield, za který uskutečňují institucionální či privátní investoři nákup dokončených a pronajatých objektů od jejich developerů. Yield u realit udává, kolik procent pořizovací ceny investice se investorovi za rok vrátí. Tato sazba lze vyjádřit poměrem ročního příjmu z investice (nájemného) a ceny nemovitosti. Yield je vlastně kapitalizační sazbou investice, tedy mírou jejího zhodnocení za rok. Čím složitější a rizikovější je investování do nemovitostí za účelem pronájmu, tím vyšší je i požadovaná kapitalizační sazba investory. Čím nižší je yield, tím je vyšší cena nemovitosti a delší doba návratnosti investice. Růst yieldu je tedy dobrým signálem pro investory a naopak pokles yieldu je dobrou zprávou pro developery. Například desetiletá návratnost investice znamená, že investor zaplatí developerovi za kancelářskou budovu deset ročních nájmu. Pojem prime yield představuje investiční výnos, kterého je dosaženo u nejlepších nemovitostí na kancelářském trhu, kterou jsou plně pronajaty na základě dlouhodobých sjednaných nájemních smluv za dlouhodobě udržitelné nájemné.

Vzorec pro výpočet yieldu:

$$Yield = \frac{\text{roční příjem z investice (pronájmu)}}{\text{cena nemovitosti}}.$$

Na následujícím grafu č. 8 je zachycen vývoj yieldů v jednotlivých letech. V roce 2001 se prime yield pohyboval okolo 9 %, což znamenalo návratnost investice více než za 11 let. Až do roku 2007 vykazoval prime yield sestupnou tendenci. Vrcholem byl právě rok 2007, doba realitního boomu, kdy byl prime yield u kanceláří v centru Prahy na úrovni 5,5% a návratnost se vyšplhala až nad 18 let. Po několikaletém trvalém poklesu začala výnosová míra opět stoupat od podzimu roku 2008 v důsledku ekonomické krize. V roce 2009 byla na hodnotě 7,25%, pak následovalo její opětné snižování až na hranici 6,75% v počátcích roku 2011. Prime yield již pravděpodobně pokořil svoji nejnižší hranici a je nyní i s ohledem na počet už realizovaných obchodů s kancelářskými budovami na stabilní úrovni.

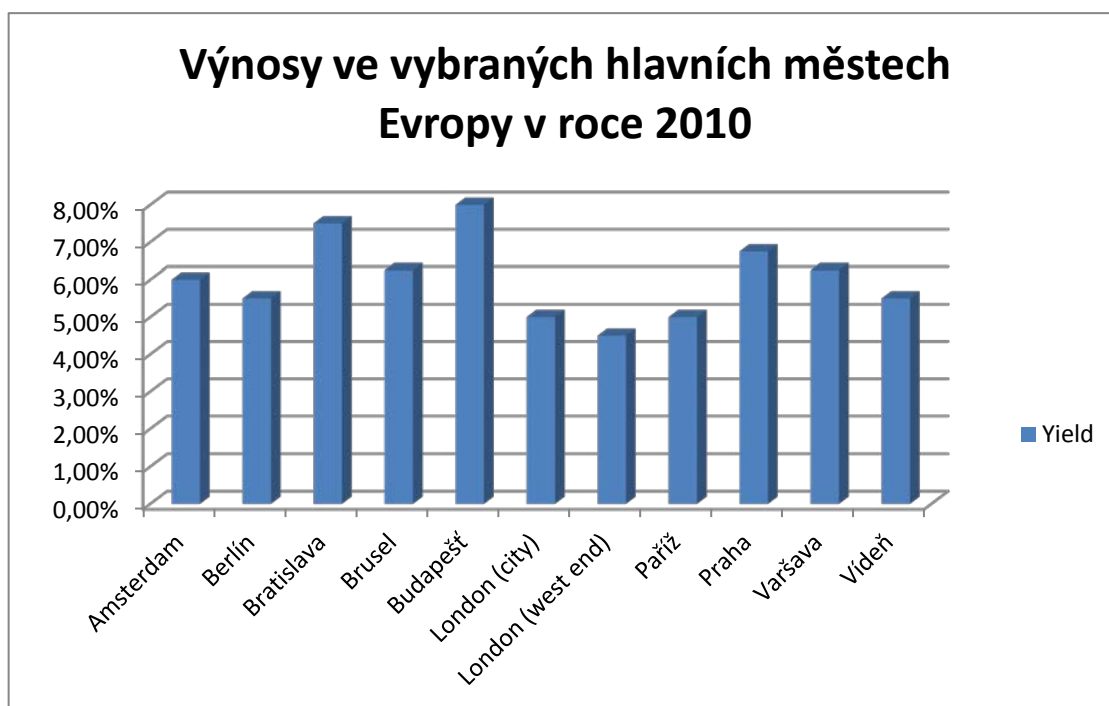
Graf č. 8 – Vývoj výnosů v ČR



Zdroj: Knight Frank

Na grafu č. 9 jsou zobrazeny výnosy vybraných evropských hlavních měst v roce 2010 v porovnání s Prahou.

Graf č. 9 – Vývoj výnosů v hlavních městech Evropy v roce 2010



Zdroj: King Sturge

5 Trendy v oblasti kancelářského segmentu trhu nemovitostí a úspěšné projekty

5.1 Virtuální kanceláře

Novým trendem posledních let v oblasti kancelářské práce je využití virtuálních kanceláří. Nabídky prvních virtuálních kanceláří se v České republice objevili v roce 2002, kdy tyto služby nabízel pouze jediný subjekt. V současné době se na českém trhu vyskytuje více než 30 firem, které nabízí své služby ve všech velkých městech a počet uživatelů se přiblížil 20 tisícům a jejich počet rok od roku stoupá. Virtuální kancelář je místem, které poskytuje veškeré výhody lokality hlavní kanceláře i bez osobní přítomnosti. Jedná se o alternativní řešení klasických kancelářských prostor. Virtuální kancelář nabízí možnost nechat si na její adresu zaregistrovat sídlo své firmy. Prostřednictvím personálu je zajištěn osobní styk s každou návštěvou, je postaráno o vyřízení příchozího telefonního hovoru, eviduje se a následně pak informuje klienty o zásilkách, které na adresu virtuální kanceláře dorazí. Virtuální kancelář umožňuje také schůzky s klienty.

Virtuální kancelář je nejčastěji využívána:

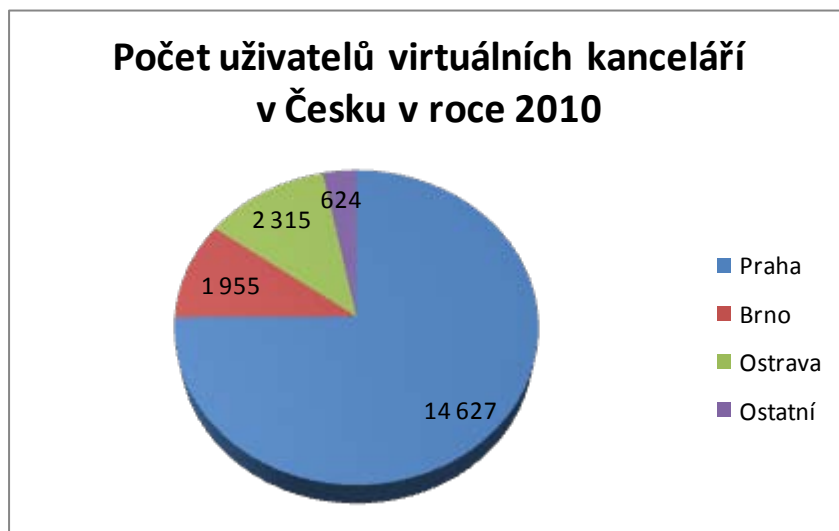
- začínajícími podnikatelskými subjekty,
- společnostmi expandující do nových regionů,
- subjekty, které nepotřebují ke svému podnikání samostatnou kancelář,
- podnikateli, kteří nechtějí mít sídlo své firmy registrované na adrese svého trvalého bydliště,
- subjekty, jejichž manažeři jsou převážně na cestách a administrativní servis potřebují jen příležitostně,
- podnikateli, kteří potřebují zajistit administrativní služby profesionální úrovně.

Výhody virtuálních kanceláří jsou především ve zvýšení prestiže, usnadnění expanzí do dalších regionů, snížení nákladů na provoz klasické kanceláře, minimální komunikaci s úřady, zvýšení konkurenceschopnosti a řada administrativních služeb, které jsou poskytovány provozovatelem virtuální kanceláře.

Možné problémy mohou nastat v případě, že si klient nezjistí potřebné informace o službách firem, které se zabývají poskytováním virtuálních kanceláří. Řada z nich totiž nabízí pouze korespondenční adresu (P. O. Box) s tím, že se jedná o plnohodnotnou náhradu kamenného sídla firmy. Tím je ovšem porušen zákon, který ukládá povinnost společnosti, aby byla trvale kontaktovatelná a byl zajištěn příjem doporučených zásilek, což P. O. Box logicky neumožňuje. Provozovatel business centra musí garantovat, že v průběhu trvání smlouvy nedojde ke změně vlastnických práv k prostorám, ve kterých je umístěno sídlo klienta společnosti. V opačném případě hrozí trvalé riziko, že společně s právem poskytovatele k užívání dané nemovitosti, automaticky a bez jakékoliv možnosti reagovat, zanikne klientovi právní titul k užívání sídla společnosti. Dalším zákonným požadavkem co musí splnit podnikatel je zajištění kontaktu společnosti s veřejnými a státními orgány.

Ceny virtuálních kanceláří v krajských městech začínají na stokorunových částkách a mohou se vyšplhat až na několik tisíc v závislosti na lokalitě a objemu objednaných služeb. [19]

Graf č. 10 – Počet virtuálních kanceláří v ČR v roce 2010



Zdroj: SMART Office

5.2 Hot-Desking

V současné době se spousta firem snaží snížit své náklady. Využití hot-deskingu je vhodnou formou pro firmy zaměstnávající tzv. mobilní pracovníky, kteří tráví větší část svého pracovního času mimo kancelář svého zaměstnavatele. Firmy tak de facto nemusí držet zbytečné kanceláře a ušetří tím náklady za pronájem a vybavení kancelářských prostor.

Typičtí pracovníci, kteří mohou využít hot-desking jsou z řad konzultantů, poradců, auditorů či realitních makléřů. Hot-desking je tedy sdílení pracovního místa více lidmi. Kancelářská místa jsou obvykle flexibilním pracovním prostředím vybavené nejmodernější technikou. [20]

5.3 Facility management kancelářských budov

Facility management kancelářských budov nachází stále větší uplatnění v našich podmínkách. V současné době, kdy se pozornost firem stále více zaměřuje na efektivní řízení s cílem zlepšit konkurenceschopnost je uplatnění facility managementu nanejvýš aktuální.

5.3.1 Definice a cíl facility managementu

Facility management má po celém světě mnoho různých definicí. Každý stát nebo region si modifikuje definice podle svých představ, ale všechny více či méně modifikují původní definice IFMA (International Facility Management Association):

Metoda, jak v organizacích sladit pracovní prostředí, pracovníky a pracovní činnosti. Zahrnuje v sobě principy obchodní administrativy, architektury, humanitních a technických věd.

Tato definice je vyjádřena grafem:



Zdroj: VYSKOČIL, V., ŠTRUP, O. a PAVLÍK, M. *Facility management a public private partnership*.

Facility management charakterizuje podle definice propojení tří oblastí:

- oblasti týkající se pracovníků, tj. lidských zdrojů a sociologických aspektů,

- oblasti pracovní činnosti, tj. oblasti výkonů a financování,
- oblasti pracovního prostředí, tj. architektury a inženýrství.

Ze schématu je patrné, že první dvě oblasti jsou identické ve všech managementech (oborech řízení). Vždy se jedná o soubor činností, zajišťovaný nebo určený pro skupinu osob. Pro facility management je však specifická třetí oblast, označená jako „Prostory“. Základní cíl facility managementu lze tedy definovat takto:

Cílem je posílit ty procesy v organizaci, pomocí nichž pracoviště a pracovníci podají nejlepší výkony a v konečném důsledku pozitivně přispějí k ekonomickému růstu a celkovému úspěchu organizace. [18]

5.3.2 Podstata facility managementu

Stavební objekt se realizuje s cílem vytvořit prostor, v němž jsou situovány různé podnikatelské subjekty. V každém z těchto subjektů probíhají primární a sekundární činnosti:

- Primární, neboli hlavní činnosti se vykonávají s cílem dosáhnout zisku – prvořadým cílem managementu firmy je proto maximální efektivita hlavní činnosti.
- Sekundární, neboli podpůrné činnosti jsou všechny ostatní činnosti, které vytvářejí podmínky pro úspěšný průběh hlavní činnosti. Jde především o správu majetku, provoz budovy, prostorové plánování, úklid, stravování, informatiku atd.

Návratnost nákladů, které jsou spojeny se zavedením facility managementu při řízení podpůrných činností, jsou dva až tři roky. Úspora provozních nákladů se však v pozdějších letech vyšplhá na 10 až 30 %. Náklady spojené s realizací podpůrných činností představují v poměru k celkovým nákladům (tj. k součtu nákladů na hlavní a podpůrné činnosti) zanedbatelnou částku, navzdory tomu firmy nekladou dostatečný důraz na jejich řízení.

Aby se management firmy mohl soustředit jen na řízení hlavní činnosti, tím zvýšit konkurenceschopnost a zisk firmy, je potřeba odčlenit řízení podpůrných činností. Kvalitní a efektivní řízení podpůrných činností umožňuje právě facility management. Jeho základním konceptem je sladění dohodnutých služeb a vytvoření jednotného postupu při jejich řízení.

Facility management se uplatňuje u dvou skupin uživatelů:

- investoři a developerské organizace,
- vlastníci už existujících stavebních objektů.

V případě investorů a developerských organizací se díky facility managementu už v přípravné fázi investičního procesu realizují stavební objekty s vysokou užitnou hodnotou a nízkými provozními náklady při zachování kvality projektu a všech služeb poskytovaných nájemcům. Z pohledu developera je po ukončení investičního procesu nejdůležitějším faktorem možnost zhodnotit své investice – prodejem nebo pronájmem. Životaschopnost stavebního objektu ušetří i potenciálnímu zájemci určité procento provozních nákladů s minimálním vynaloženým úsilím.

Druhou skupinou jsou vlastníci už existujících stavebních objektů různého technického stavu a vybavení. Využití facility managementu může v této skupině přinést optimalizaci podpůrných činností, zpřehlednění nákladů a jejich následného snížení, výrazně vyššího využití ploch, inventáře, technických prostředků, služeb a v neposlední řadě i pracovníků, podílejících se ve firmě na podpůrných činnostech. [18]

5.3.3 Současný trend v efektivním využívání prostor a úspoře nákladů

Filip Endal uvádí, že ekonomická recese uplynulých let přinesla značné změny ve vnímání úlohy nemovitostí a služeb s nimi spojených v organizacích. Expanzivní strategie ustoupily strategiím stabilizačním. Místo hledání nových prostor pro své rozšíření řeší firmy problém, co dělat s uvolněnými kanceláři.

Zvýraznila se úloha facility managementu jako klíčové disciplíny věnující se prostoru, pracovišti a podpůrným službám. V každé budově, na každém pozemku, všude, kde se vykonává nějaká činnost je vnímán prostor, ve kterém se člověk pohybuje. Prostor je ve společnostech definován jejími nemovitostmi, ať již vlastními nebo pronajatými.

Prostor by měl být dostatečně velký, dostatečně vybavený a kvalitně spravovaný. Dostatečně zde znamená, že je prostor ekonomicky a provozně optimální (ani velký, ani malý – ani drahý, ani příliš laciný, ani technologicky „vyšperkovaný“, ani technologicky zanedbaný atd.). Facility manažer se stává partnerem manažerů, akcionářů při volbě vhodné strategie podnikových nemovitostí, která bude podporovat střednědobou strategii celé společnosti. Ekonomická recese uplynulých měsíců ukázala, jak se nepružnost v oblasti prostoru a prostorových služeb stává omezením pro efektivní snižování nákladů.

Strategie podnikových nemovitostí by měla sledovat aktuální trendy na trhu nemovitostí, organizace práce a designu pracovišť a podporovat nerušené fungování hlavního předmětu podnikání společností s dostatečnou mírou flexibility v případě potřebných změn. Současná ekonomická situace prokázala, že „žádný strom neroste do nebe“ a prudký růst

může být následován prudkým pádem. Společnosti musí umět „přežít“ oba extrémy a dobře zvládnutá strategie podnikových nemovitostí v tom může být jedním z pozitivních faktorů. Nebo naopak negativních.

Pro efektivní formování prostorových služeb je nutné si uvědomit, že každý metr čtvereční ve výsledku stojí náklad nejen v podobě nájmu, ale i doprovodných služeb. Každý manažer musí znát své provozní náklady na užívané prostory. Trendem efektivního řízení podnikových nemovitostí je posun od operativního pohledu ke strategickému, od zaměření na náklady k zaměření na přínosy. Jak již bylo řečeno, součástí správy nemovitého majetku by mělo být i hledání příležitostí ke zlepšení, potenciálu k úsporám, dochází k přehodnocování kvalitativních i kvantitativních standardů.

V roce 2010 byly zveřejněny závěry dvou studií popisujících aktuální stav a změny využívání kancelářských ploch ve společnostech v Evropě, které ukazují právě změny kvantitativních a kvalitativních standardů kancelářských prostor. Například společnost Cushman & Wakefield publikovala svou studii European Landlord & Tenant Survey 2009, která prokázala, že v regionu střední Evropy došlo mezi lety 2007 a 2009 ke snížení průměrné plochy na zaměstnance o přibližně deset procent, konkrétně z 12 metrů čtverečních na zaměstnance na současných 10,9 metru čtverečních. Za poslední rok 40 procent dotazovaných firem zintenzivnilo využívání svých obsazených ploch.

Také společnost Skanska přinesla svůj aktuální Skanska Office Index, třetím průzkumem trhu kancelářských prostor v České republice, Polsku a Maďarsku. Závěry z průzkumu ukazují, že v České republice má 32 procent respondentů osm až 11 metrů čtverečních kancelářského prostoru na zaměstnance, u 20 procent respondentů činí tento poměr 16 metrů čtverečních na jednoho zaměstnance a u 13 procent více než 16 metrů čtverečních na zaměstnance. Výrazná většina českých firem také podle závěrů této studie nepočítá v nejbližším roce s rozšiřováním svých kancelářských prostor, ani se zvyšováním početního stavu kancelářského personálu. Z uvedených průzkumů plyne, že společnosti v regionu věnují nákladům na prostor a služby s ním spojené velkou pozornost.

V oblasti facility management dochází nejen k optimalizaci rozsahu služeb, ale i k přejednávání jednotkových cen. Facility manažeři spravující prostory, jimž vyprší fixace nájemních smluv v tomto a příštím roce, tak mohou očekávat pochvalu od svých nadřízených za dosažená zlepšení. Na druhou stranu pro poskytovatele služeb facility managementu, vlastníky komerčních nemovitostí a jejich developery, ale ani pro stavební firmy, to zatím

příliš dobrá zpráva není. Podobné výkyvy na trhu nemovitostí nejsou ničím neobvyklým, zažilo je Japonsko, Spojené státy, Švédsko, Norsko i Velká Británie. A přesto i dnes se v těchto zemích staví komerční nemovitosti. [21]

5.3.4 Vztah facility managementu a realitní problematiky

Podle Filipa Endala až o 80 procent všech nákladů, které po dobu životnosti budov budou vynaloženy na jejich pořízení, provoz a jejich podporu, je rozhodnuto již v projektu. Přitom se v době přípravy a projektu o problematice facility managementu vůbec nikdo nezmiňuje a provozní aspekty jsou často zasunuty do pozadí. Několikaletý boom developerských aktivit, pozitivní ekonomické prostředí a poptávka trhu způsobily současný převis nabídky nemovitostí. Uživatelé se tak začínají pít i po efektivitě provozu nemovitostí, po energetické efektivnosti provozu, po flexibilitě prostor a po doplňkových službách. Často neúměrná snaha šetřit na investicích na úkor pozdější provozní efektivity se dnes přehodnocuje. Investoři a developéři již musejí být připraveni na zvýšený požadavek po „zelených budovách“, energeticky efektivních provozech i po nadstandardních službách.

Zásadní problémy z pohledu strategie podnikových nemovitostí:

- neefektivní využívání stávajících kapacit,
- nevhodně nastavené prostorové a kvalitativní standardy z pohledu tržních zvyklostí,
- neúčelné využívání kapacit, způsob využívání nemovitostí není v souladu s tržním potenciálem,
- neefektivní způsob zajištění nemovitostí (například vlastnictví, pronájem, leasing),
- málo efektivní správa a provozování údržby potřebných nemovitostí,
- přílišná koncentrace na technickou stránku řízení, opomíjení strategické role portfolia nemovitostí na výkonnosti společností. [21]

5.4 Ekologické kanceláře

Historie zelených budov není nikterak dlouhá. Jejich koncept se masově rozšířil až v posledním desetiletí a vychází z vědeckých studií o globálních změnách klimatu. K trendu ochrany životního prostředí se postupem času přidalo značné množství firem.

Do České republiky se tento trend dostává se zpožděním, nájemci dosud o zelené budovy neměli příliš zájem. Hlavním rozhodovacím činitelem pro ně vždy byla především atraktivita lokality. Nyní se vše postupně mění k lepšímu a i české firmy se zapojují do projektů na úsporu energií a snižování emisí CO₂. Dnes není svět ohrožen aktivitou výrobních podniků či dopravou. Největším producentem znečištění jsou právě běžné administrativní budovy, které se podílejí na tomto znečištění více než výrobní podniky a doprava.

Ekologické přínosy zelených budov jsou zřejmé. Nižší spotřeba energie a čistší klima však nejsou jedinými devízami. Využitím úsporných technologií je možné v rámci provozních nákladů dosáhnout až 50procentní úspory. V některých státech jsou ekologické stavby daňově zvýhodňovány. V neposlední řadě může speciální certifikace budovy zvýšit jejich hodnotu až o šest procent.

S ekologickým dopadem budov musí počítat již architekti a projektanti od samého počátku jejich výstavby. Zelená budova musí být navržena a realizována tak, aby dosahovala přesně definovaných parametrů na základě širokého spektra kritérií. Ta jsou rozdělena v zásadě do tří oblastí: z hlediska dopadů na životní prostředí, hospodárnosti i sociálních aspektů. Každá oblast je pak dále podrobně rozpracována do dílčích ukazatelů. Architektonický návrh také musí respektovat pozici a umístění objektu vzhledem k okolní zástavbě.¹⁵

Při plánování architektonického díla je také velice podstatné, zda se projekt bude stavět spekulativně nebo pro předem sjednané nájemce. Spekulativní výstavbou vznikne v podstatě universální kancelářská budova a naopak, když jsou sjednány předpronájmy, architekti se pak musí více řídit požadavky budoucích nájemců. To ovšem neznamená, že kanceláře stavěné „na klíč“ nebudou vykazovat určité universální rysy. Budovy se staví s životností v řádu desítek let a je přirozeně nutné počítat s odchodem firem a přílivem nových nájemců, kteří onu universálnost budou požadovat. Standardy budov by také měly být projektovány s ohledem na rozvoj technologií, změny v režimu práce, změny norem atd., jelikož je potřeba, aby budova byla schopná absorbovat bez větších problémů budoucí úpravy.

Nutnost nezbytného dodržování veškerých podmínek ve všech fázích životního cyklu (od návrhu po výstavbu, užívání, údržbu, rekonstrukci až po demolici a recyklaci materiálů) v žádném případě projektování neusnadňuje. Z výčtu kritérií lze vybrat ta nejdůležitější. První

¹⁵ REALIT: *Ekologické kanceláře mají zelenou*. [online]. [cit. 2010-03-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.realit.cz/clanek/ekologicke-kancelare-maji-zelenou>>.

z nich jsou provozní emise CO₂ a veškeré znečištění, které budova vyprodukuje, dále využití zeleně kolem budovy nebo na fasádách a střechách. Důležitou otázkou je využití dešťové vody pro závlahu či splachování. Mezi sociální kritéria spadá např. osvětlení, akustika, produkce tepla, čistota ovzduší, dostupnost služeb a dopravy, bezbariérovost a v neposlední řadě zabezpečení budovy.¹⁶

5.4.1 Osvědčení ekologické stavby

Na základě vyhodnocení všech aspektů získá budova certifikát. Systém hodnocení ve světě však není jednotný. Existuje více než 17 hodnotících metod jednoduše proto, že kritéria se nedají unifikovat. Je velký rozdíl certifikovat budovu postavenou ve střední Africe či za polárním kruhem. Kritéria jsou značně závislá na daných podmínkách v místě, kde je stavba realizována. Jedná se např. o klimatické podmínky, geomorfologické podmínky, materiálovou a technologickou základnu, ekonomické podmínky a další aspekty jako hustota populace, tradice a kultura.

Přestože způsoby hodnocení jsou odlišné, jejich společným rysem je, že všechny hodnotí náročnost budov vůči životnímu prostředí, respektive k jejich uživatelům. Hodnocením se většinou zabývají nestátní organizace. Jedním z nejznámějších certifikátů je LEED (Leadership in Energy & Environmental Design) v USA. Certifikační systém řídí U. S. Green Building Council neboli Americká rada ekologických staveb. Toto americké sdružení předních firem ze všech odvětví stavebnictví ekologické projekty podporuje a oceňuje. Získat tento certifikát však není jednoduchou záležitostí.

Náklady na tento typ certifikace se pohybují řádově ve stovkách tisíc korun a s celým procesem je rovněž spojena i poměrně složitá administrativa. Méně rozšířené osvědčení od Evropské unie GreenBuilding se zaměřuje výlučně na snížení spotřeby energie při provozu budov nerezidenční výstavby. Metoda GreenBuilding je velmi jednoduchá, ale podle mnohých názorů velmi účinná. V zásadě totiž musí být dosaženo minimálně 25procentní úspory energetické náročnosti objektu vůči běžnému standardu v lokalitě. Proces zkoumání certifikátu GreenBuilding není tak náročný a nevyžaduje ani žádný přihlašovací poplatek.

¹⁶ REALIT: *Ekologické kanceláře mají zelenou.* [online]. [cit. 2010-03-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.realit.cz/clanek/ekologicke-kancelare-maji-zelenou>>.

5.4.2 Certifikované administrativní budovy v ČR

V České republice se v současnosti těmito certifikáty mohou pochlubit dvě budovy. Pravděpodobně neekologičtější administrativní budovou ve střední Evropě se stala centrála ČSOB Group v pražských Radlicích. Stavba získala zlatý certifikát v mezinárodně uznávaném hodnocení ohleduplnosti k životnímu prostředí LEED již v roce 2008 jako zatím jediná budova v Evropě. Vedle toho certifikaci GreenBuilding od Evropské komise získala v roce 2009 dokončená Nordica Ostrava. Správu obou budov má na starosti OKIN FACILITY, přední poskytovatel podpůrných služeb v České republice.¹⁷

Nově vznikající administrativní budova City Green Court v Praze získala jako první kancelářský projekt v Česku precertifikaci LEED Platinum, což je nejvyšší možná úroveň hodnocení budov vůči životnímu prostředí. Je to první projekt společnosti Skanska v Evropě, který toho dosáhl. Původní návrh projektu musel být přepracován v souladu s požadavky společnosti Skanska, aby bylo dosaženo nejvyšší úrovně certifikace LEED. Jedná se o osmipodlažní budovu, která nabídne přibližně 16 300 m² pronajímatelných administrativních ploch, umístěnou v obchodní čtvrti Prahy 4 na Pankráci. Budova má být dokončena v prvním čtvrtletí roku 2012.

V letošním roce by měla být zahájena výstavba projektu Office Island v pražských Letňanech, který dosáhl stříbrného stupně precertifikace v rámci systému LEED. Komplex nabídne zhruba 68 000 m² kancelářských ploch v šesti budovách a dokončení všech etap projektu je v plánu na druhé čtvrtletí roku 2014.

5.4.3 Správa ekologických budov

Správa takových budov je daleko náročnější především z hlediska odbornosti a znalostí. Jejich technologické celky v mnohem větší míře obsahují sofistikované elektronické komponenty, které vyžadují vyšší odbornost a vzdělání. Bez dobrých znalostí nových technologických postupů a metod lze údržbu zelených objektů snadno a rychle přeorientovat ve standardní neekologickou budovu.¹⁸

^{17,18} REALIT: *Ekologické kanceláře mají zelenou*. [online]. [cit. 2010-03-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.realit.cz/clanek/ekologicke-kancelare-maji-zelenou>>.

5.5 Projekt BB Centrum

BB Centrum je jedním z největších a nejúspěšnějších developerských projektů v České republice, který vzniká od roku 1996 a v současné době se jedná o jeden urbanistický celek, který nabízí nejen administrativní budovy, ale i objekty k bydlení, obchodu, služeb, sportu a relaxace. Nachází se v Praze 4 – Michle.

První administrativním objektem byla Budova C, která se začala stavět v roce 1996 a o dva roky později byla dokončena. Prvním nájemcem, který dovolil rozjet tento projekt byla společnost Hewlett Packard. V roce 2009 došlo k renegociaci nájemního kontraktu a společnost nadále zůstává v tomto objektu. Dalšími nájemci jsou firmy 3M, NextSoft a Binta. Budova nabízí celkem 12 780 m² pronajmutelných ploch a 206 parkovacích stání.

Jako druhá byla postavena v roce 1999 Budova B, která nabízí 16 500 m² a 280 parkovacích stání. Objekt byl stavěn na klíč podle požadavků tehdejšího nájemce GE Capital Bank a nájemní smlouva byla na cca 11 000 m², což bylo až do května roku 2000 největším nájemním kontraktem z hlediska kancelářských ploch uzavřených v České republice.

Další dvě budovy, a to Budova A a Budova D byly dokončeny v roce 2002. S výstavbou se začalo o dva roky dříve, kdy byla podepsána smlouva s tehdejší společností Eurotel, nyní Telefónica O2 a vznikl tím do té doby největší nájemní kontrakt v ČR 25 100 m². Budovy dohromady nabízejí 25 350 m² pronajmutelných ploch a 478 parkovacích stání.

Současně byl i v roce 2002 dokončen Office Park, který byl na rozdíl od Budovy A a Budovy B stavěn ryze spekulativně, tedy bez předem domluveného nájemního kontraktu. Objekt nabízí 7 510 m² pronajmutelných ploch a 242 parkovacích stání. Nájemci této budovy jsou OTIS, Česká spořitelna a Ross.

Budovy Alfa, dokončena roku 2003, a Beta dokončena roku 2005, byly také postaveny výlučně spekulativně a to na požadavek banky, která věřila, že budovy se v již dobře zavedeném BB Centru budou dobře pronajímat. To se potvrdilo a v hledání nájemců nebylo potřeba využití realitních agentů, jako tomu bylo u předešlých projektů, ale budoucí nájemci vyvíjeli zájem o pronájem samy. Budova Alfa nabízí celkem 12 730 m² a 228 parkovacích stání. Nájemci jsou společnosti Microsoft, Hewlett Packard, D. S. Leasing, CENTIRE, Huawei Technologies, Skupina ČEZ a PASSARINVEST GROUP. V budově Beta je celkem 18 500 m² a 331 parkovacích stání a mezi nájemce patří Goodyear Dunlop Tires Czech,

OKIN GROUP, DNS, Areva, Geosan Development, Puma, SITRONICS, Skupina ČEZ, Evonik Degussa, Mark and Spencer a NESS.

V roce 2005 se začala stavět další spekulativní budova, a to Gamma. V průběhu výstavby došlo v určité fázi k zastavení prací, protože se jednalo s možným budoucím klientem Telefónicou O2. Budova byla dokončena v roce 2006 na klíč, tedy pro potřeby nájemce. Pronajmutelných ploch je celkem 30 000 m² s možností využití více než 500 parkovacích stání.

Dalším projektem byla Budova E, která měla podobný průběh výstavby jako budova Gamma. Nájemcem této administrativní budovy se stala Skupina ČEZ. Celkem komplex nabízí 14 600 m² a více než 300 parkovacích stání. Rok dokončení byl 2007.

Poslední dokončenou budovou BB Centra je Filadelfie, která se začala stavět v květnu 2008 a byla hotova v červenci 2010. Objekt nabízí celkem 30 000 m² pronajmutelných ploch a 1 000 parkovacích stání. Své nájemce tento administrativní projekt teprve hledá.

Developer BB Centra je společnost PASSARINVEST GROUP, která byla založena Radimem Passerem v roce 1991. Je jedním z největších a nejúspěšnějších developerských projektů v České republice. Realizací se PASSERINVEST GROUP zařadil mezi přední společnosti na českém realitním trhu a získal výrazné mezinárodní povědomí.

Tabulka č. 5 – Objekty v BB Centru

Budova	Začátek výstavby	Dokončení budovy	Pronajímatelná plocha (m ²)	Počet parkingů	Forma výstavby
Budova C	1996	1998	12 780	206	Předpronájem
Budova B	1998	1999	16 500	280	Předpronájem
Budova A	2000	2002	21 300	416	Předpronájem
Budova D	2000	2002	4 050	62	Předpronájem
Office Park	2000	2002	7 510	242	Spekulativně
Alpha	2002	2003	12 730	228	Spekulativně
Beta	2003	2005	18 500	331	Spekulativně
Gamma	2005	2006	30 000	500	Spekulativně
Budova E	2005	2007	14 600	300	Předpronájem
Filadelfie	2008	2010	30 000	1 000	Spekulativně
Celkem m ² dokončených kancelářských budov			167 970		
Celkem m ² v rámci dokončených budov formou předpronájmu			69 230		
Celkem m ² v rámci dokončených budov spekulativní formou			98 740		

Zdroj: Passarinvest Group

5.6 The Park

Roku 2008 byla dokončena výstavba kancelářského projektu The Park o celkové ploše 190 000 m² v Praze 4 na Chodově. Na kancelářské plochy připadá zhruba 115 000 m². The Park je jeden z nejvíce inovativních, nejúspěšnějších a nejrozsáhlejších kancelářských projektů v Česku. Celý administrativní komplex se skládá z 12 budov v nejmodernějším provedení. Nachází se na prestižní adrese hned u dálnice Praha-Brno-Bratislava-Budapešť/Vídeň. The Park skýtá zázemí velice pestré paletě nájemců.

Tabulka č. 6 – Objekty v projektu The Park

Budova	Rok dokončení	Plocha budovy m²	Nájemci
2 a 4	2003	13181	Castrol, GE Money Bank, Sun Microsystem, Bene Praha, Copy General, IBM
6	2004	1344	The Park Café
8	2004	11639	World Class - Fitness, Canadian Medical Care, InMedio Newsagent, Nest lingue s.r.o., Komerční banka
10	2004	14833	DHL
12	2004	8067	Accenture, Computer Associates, Danfoss, Haworth
14	2005	13229	DHL
16	2006	8995	Accenture, Dell Computer, Honeywell
18	2006	8065	Accenture, Czech Data Systems, Honeywell
20	2007	8995	Atlas Software, Bbraun, EMC, Icon Clinical Research, InBev Business Services, Ness
22	2007	7500	Atlas Copco, Bbraun, Eaton Electric, Fujitsu Siemens, Nokian Tyres, SITA
24	2008	20200	AIG/lincoln, ADI Olympo, Computer Associates, Honeywell, IBM, PSI CRO, Sony

Zdroj: The Park

6 Analýza vybraných charakteristik kancelářského segmentu

6.1 Míra neobsazenosti a nájemné na počátku roku 2011

Na základě nabídky nejvýznamnějších společností zabývajících se průzkumem kancelářského trhu s nemovitostmi a zprostředkováním pronájmů a služeb s nimi spojených, jsem vytvořil databázi aktuálních volných prostor z hlediska místa, kde se daná kancelářská budova nachází, výši nájemného, které se požaduje za daný pronajímatelný objekt a v neposlední řadě velikosti plochy možného pronájmu.

Za významné poradenské společnosti pohybující se na našem trhu v oblasti kancelářského developmentu lze považovat tyto následující:

- Knight Frank,
- Colliers International,
- King Sturge,
- CB Richard Ellis,
- Cushman & Wakefield,
- Jones Lang LaSalle,
- DTZ,
- Svoboda & Williams.

Tabulka č. 7 – Nepronajaté kancelářské plochy a jejich nájemné na počátku roku 2011 v Praze

PRAHA					
Lokalita	Kancelářská budova	Prostory k pronájmu [m ²]	Nájemné [EUR/m ² /měsíc]	Servisní poplatky [EUR/m ² /měsíc]	Parkovací místo [EUR/měsíc]
Praha 1	Politických vězňů 11	130	14	6	70
	Ara centre	2225	15,5	3	220
	Myšák Gallery	402	18	3,6	176
	Letenská 8	474	15	*	ano
	Malostranský dům	308	11	2	*
	The Forum	1180	19,5	4,5	225
	Klimentská 52	392	12,5	3,6	ano
	Palác Koruna	2175	18	4,8	*
	Opletalova 25	1699	13	1,7	*
	Palác Broadway	1119	19,6	3,6	ano
	Vladislavova 17	913	16,55	6,3	*

	Národní 9	229	9,5	3,6	*
	Revoluční 8	346	8,4	3,2	80
	Hybernská 24	896	12	3,2	120
	Burzovní palác	906	15	5,6	ano
	Spálená 29	168	12,6	4,4	200
	Palladium	170	21	4,6	190
	Praha City Center	903	20	5,4	162
	Astra Palace	893	22	6	*
	Euro Palace	656	22	6	*
	Stará Celnice	208	19	4,8	140
	Solitaire	1185	16,5	4,8	130
	Bredovský dvůr	185	19,5	5,4	120
	Salvátorská 8	900	*	*	*
	Betlémský palác	871	18,9	3,75	175
	VN 17	978	*	3,5	*
	Krakovská 7	561	12	3,1	*
	PCS - Praha Center	525	15	3	180
	Loretánské nám. 109/3	628	17,6	3,8	140
	Národní Office Centre	192	19,5	4,8	320
	Maltézké nám. 17	134	16	*	ano
	Betlémské nám. 6	155	16	*	*
	Malé nám. 1	388	*	3,5	*
	Voršilská 10	172	15	3,8	ano
	Panská 5	333	16,5	2,5	160
	Millennium Plaza	1008	20	3,85	150
	Slovanský dům	1985	19,5	*	185
Celkem		26592	16,3574		
Praha 2	Longin Business Centre	278	14,5	2,9	170
	Charles Square Centre	571	17,9	5	150
	Delta House	1425	14,3	5	154
	Lazarská 6	400	16	5,6	120
	Římská 12	925	8,5	3	120
	Uruguayská 17	236	12	3,4	220
	Panorama Centrum	5930	15,8	5,4	140
	Palac I.P.Pavlova	1013	14,5	4,9	150
Celkem		10778	14,1875		
Praha 3	Palác Flora	2011	15,5	6	120
	Agora Flora	308	14,4	4	80
	Nagano I-III	4322	12	3,2	50
	Hájkova	270	13	3,6	132
	Domažlická	131	8	2,6	ano
	Luxembourg Plaza	740	19	4,5	180
	Krejčířek	855	13,6	4	110

	Olšanská 1a	1550	12	3,4	48
	Olšanská 3-5	17500	10	3,4	*
	Vinohradská 174	3812	12	3,6	*
Celkem		31499	12,95		
Praha 4	City Empiria	5204	14	4,5	110
	City Tower	2919	18,5	5,2	110
	South Point	7087	15,25	4	100
	Vyšehrad Victoria	623	16	3,5	100
	Opatov Park I	3778	13,5	4,4	90
	Ama	435	14,5	4	100
	Pankrác House	1109	14,1	3	108
	BB Centrum Filadelfie	27961	18,5	5,4	146
	BB Centrum Budova D	1203	14	4,4	100
	Raiffeisen centre	1361	15	4	145
	East Building	910	10	3,6	95
	Durychova 101	1256	12,8	5,4	80
	Kaplanova	1694	14	5,6	*
	Hráského	419	11,2	5,7	*
	City Point	1232	14,5	5,1	75
	Skanska Building	4292	13,5	4,4	90
	Tizia	822	13	3,5	70
	Gemini	278	14,3	3,8	120
	Kavčí Hory	8356	14,5	3,8	95
Celkem		70939	14,2711		
Praha 5	Factory office center	537	16	3,2	120
	ŠkoFIN	495	12	3,2	55
	Štefánikova	154	21,3	3,9	*
	Explora Jupiter	627	14,5	4,3	80
	Pekařská 6	495	12	2,8	55
	Vrchlického	486	15	1,8	90
	Barrandov Business Centre	2950	10	6	60
	Office Park Nové Butovice	7752	13,9	4,4	80
	City West	9580	14,2	4,2	90
	Anděl City - Pfizer building	1344	17,5	3,5	130
	Anděl Office Building	250	16,5	4,8	*
	Galleries Louvre	624	13	*	*
	SAP Building	857	9,5	*	*
Celkem		26151	14,2615		
Praha 6	Na Viničních horách	740	12	*	*
	Shiran Tower	316	14	4	*
	Evropská Business Centre	1406	11	3,6	50
	Šárka Business Park	1353	12	2	32
	Hadovka	6759	13,5	4,3	75

	Hradčanská Office Centre	6506	11,2	3,5	*
	Gotthardská 4	599	10,5	1,7	100
	Cube	11888	11,5	2,6	35
	Karlovarská Business	453	8,25	1,5	*
	Thákurova	297	12,5	1,8	*
	Argo Alpha	6700	*	*	*
Celkem		37017	11,645		
Praha 7	Classic 7	3935	12	3,5	100
	Hall Office Park	747	11	1,6	ano
	Paramount building	655	14	4,4	90
	Rosmarin Business Centre	10021	10	3,6	90
	A7 Office Center	120	13	2,6	90
	U Uranie 18	328	8	4,4	60
	Prague Marina Office Center	8266	14,5	3,6	100
	Astrid	1520	10,5	4,5	90
	Lighthouse tower	2004	15	*	95
Celkem		27596	12		
Praha 8	Corso Ila	4900	14,5	4	110
	Meteor Centre Office Park B	3066	13,5	3,5	120
	Palmovka Business Centre	313	11,7	3,5	120
	Futurama Business Park	2756	15	4,2	130
	Diamond Point	2375	16,5	3,7	100
	CCS Building	1200	9	4,8	120
	River City Prague - Amazon Court	12434	17	3,6	125
	River City Prague - Danube House	5001	17	3,8	125
	River City Prague - Nile House	1439	17	3,8	125
	P 46	998	10,8	3,2	128
	Machine House	404	12,5	3,8	58
	Palac Karlin	2395	13,2	*	110
	Thámova 18	936	10	*	110
	Oasis Florenc	985	17,5	*	*
Celkem		39202	13,9429		
Praha 9	Poděbradská	400	11	2,6	52
	Balabenka Point	895	12,4	3,2	120
	KCD 4	3006	10,4	3,8	48
	Kolbenova Building	14055	9,5	4	75
	Harfa Office Park	19600	15	3,6	90
	Litvínovská	4490	10	*	44
Celkem		42446	11,3833		
Praha 10	Průmyslová Tower	260	10,4	3	40
	Průmyslová Business Park	2771	9,4	4	32

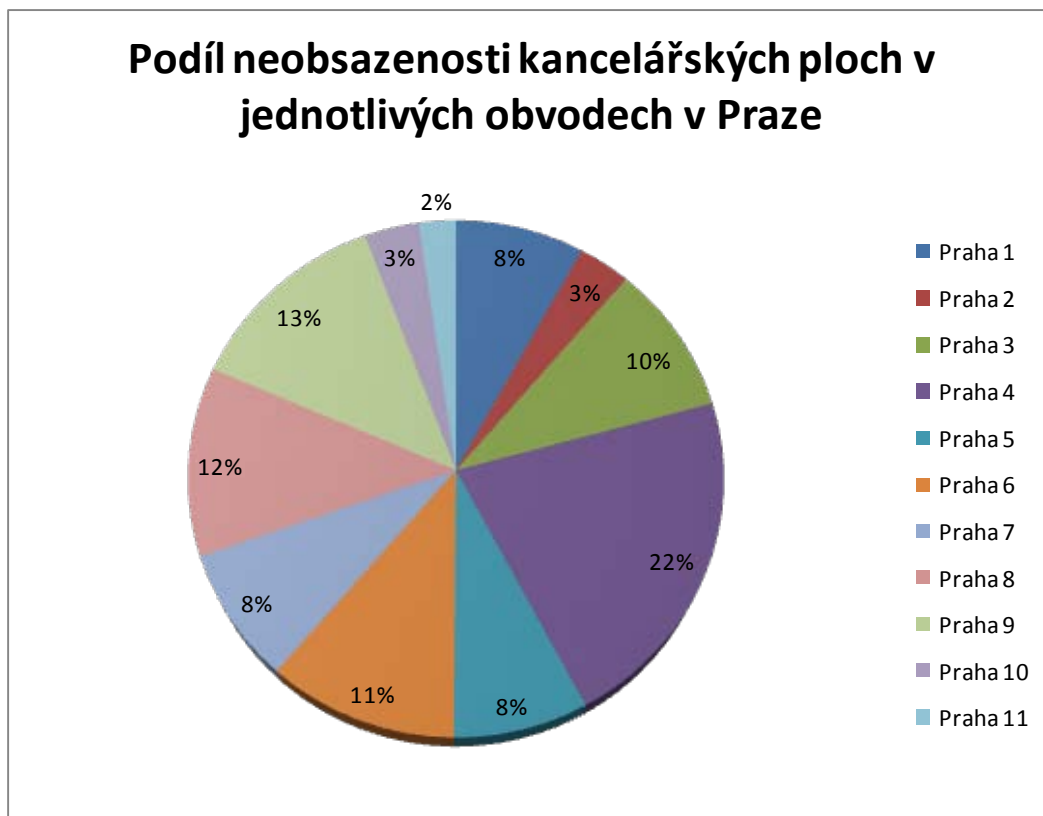
	C - Atrium House	3275	8	3,6	52
	4D Kodaňská Center	4977	10	5,4	100
Celkem		11283	9,45		
Praha 11	Prague Gate	7600	11	3,7	80
Celkem		7600	11		

*nezjištěno

Zdroj: Vlastní průzkum

Výsledek průzkumu nelze považovat za stoprocentně správný, jelikož není možné se dostat ke všem potřebným údajům, ať už od výše zmíněných společností, tak od významově menších firem zabývajících se nabídkou kancelářských ploch. Nicméně výsledky téměř odpovídají budoucím očekávaným stavům pro 1. čtvrtletí roku 2011 a tímto ho tedy i potvrzují. Podle společnosti King Sturge se v Praze míra neobsazenosti bude pohybovat ke konci roku 2011 mezi 12 -12,5%. Z vytvořené databáze vyplývá, že celkový objem volných kancelářských ploch v Praze je **331 103 m²** a míra neobsazenosti je na úrovni **12,26 %**.

Graf č. 11 – Podíl neobsazenosti kancelářských ploch v jednotlivých obvodech v Praze



Zdroj: Vlastní průzkum

Z výše uvedeného grafu lze vyčíst, že nejvyšší objem nepronajatých ploch v Praze se vyskytuje v městské části Prahy 4, kde jich je téměř 71 000 m² a největším podílem se o to zaslouhuje nově dokončená budova BB Centra, a to Filadelfie s 27 961 m². V Praze 9 má nejvyšší neobsazenost též nově dokončený projekt Harfa Office Park s 19 600 m² volných ploch a dále pak Kolbenova Building, kde postrádá svého nájemce přes 14 000 m². Mezi další vysoce neobsazené budovy patří kanceláře na ulici Olšanské v Praze 3, kde volné prostory přesahují hranici 19 000 m². Dále pak administrativní budova Cube v Praze 6 s téměř 12 000 m² ploch a v Praze 8 projekt River City Prague – Amazon Court s 12 434 m².

Tabulka č. 8 – Nepronajaté kancelářské plochy a jejich nájemné na počátku roku 2011 v Brně a Ostravě

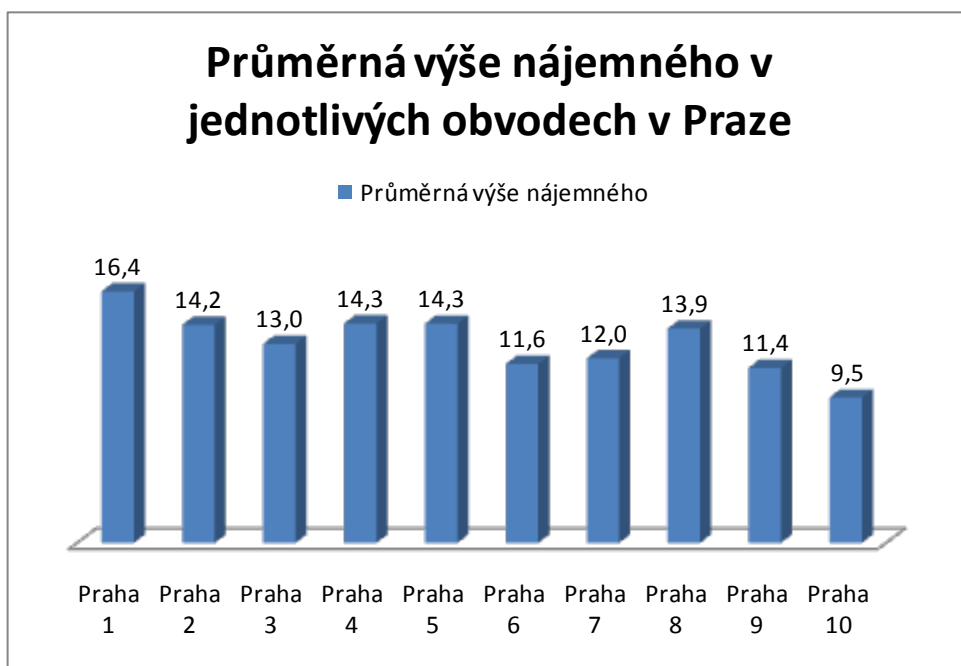
BRNO, OSTRAVA					
Lokalita	Kancelářská budova	Prostory k pronájmu [m²]	Nájemné [EUR/m²/měsíc]	Servisní poplatky [EUR/m²/měsíc]	Parkovací místo [EUR/měsíc]
Brno	Platinum	2844	12,8	3,8	ano
	Spielberk	5688	13	2,95	95
	Trinity	5618	12,4	*	*
	Axis Office Park	5504	9,95	1,95	55
	Czech Technology Park	2769	11	*	55
	Brno Business Park	14741	11,7	*	45
Celkem		37164			
Ostrava	Orchard	5656	13,6	3	50
	Nordica	6914	12,5	3,8	80
	Axis Office Park	4422	9,5	1,95	55
Celkem		16992			

*nezjištěno

Zdroj: Vlastní průzkum

V Brně ani Ostravě nebyla v roce 2010 dokončena žádná nová administrativní budova a proto se míra neobsazenosti v důsledku nově zvyšující nájemní aktivity snížila. Poslední známá data jsou z 1. čtvrtletí 2010, kdy společnost CBRE uvádí, že v Brně byla neobsazenost 16, 8% a v Ostravě 22%. Výsledky průzkumu ukazují, že v Brně by se míra neobsazenosti na počátku roku 2011 mohla pohybovat okolo **13,6%** a v Ostravě klesnout až na úroveň **16,1%**.

Graf č. 12 – Průměrná výše nájemného v jednotlivých obvodech v Praze



Zdroj: Vlastní průzkum

Nejvyšší dosahované nájemné by nemělo pravděpodobně růst ani v roce 2011, to lze lehce očekávat až v následujícím roce. Situace je ovšem velice různorodá vzhledem k jednotlivým projektům v závislosti na lokalitě a kvalitě. Nelze tedy očekávat, že by nájemné rostlo v administrativních budovách nižší kvality umístěných v nájemci méně vyhledávaných lokalitách s nadměrnou nabídkou kancelářských ploch.

Nejvyšší nájemné uvedené v kapitole 4.8 platí pouze pro nejlepší projekty v centru metropole jako např. Astra Palace a Euro Palace, kde nájemné bez servisních poplatků dosahuje až ceny 22 EUR/m²/měsíc nebo komplex budov Millennium Plaza, kde je nájemné na úrovni 20 EUR/m²/měsíc.

6.2 Odhadovaná nabídka kancelářských ploch v roce 2011 v Praze

Rok 2011 přináší postupné ožívání trhu. Z hlediska nové výstavby by mělo být dokončeno zhruba 100 000 m² kancelářských ploch. Developerské společnosti sází na opětovný růst trhu a jsou ochotni více riskovat, o čemž svědčí i několik projektů realizovaných na spekulativní bázi. Tito developeři disponují silným finančním zázemím a využívají především vlastní finanční zdroje. Pro rok 2012 je odhadováno další přibližně

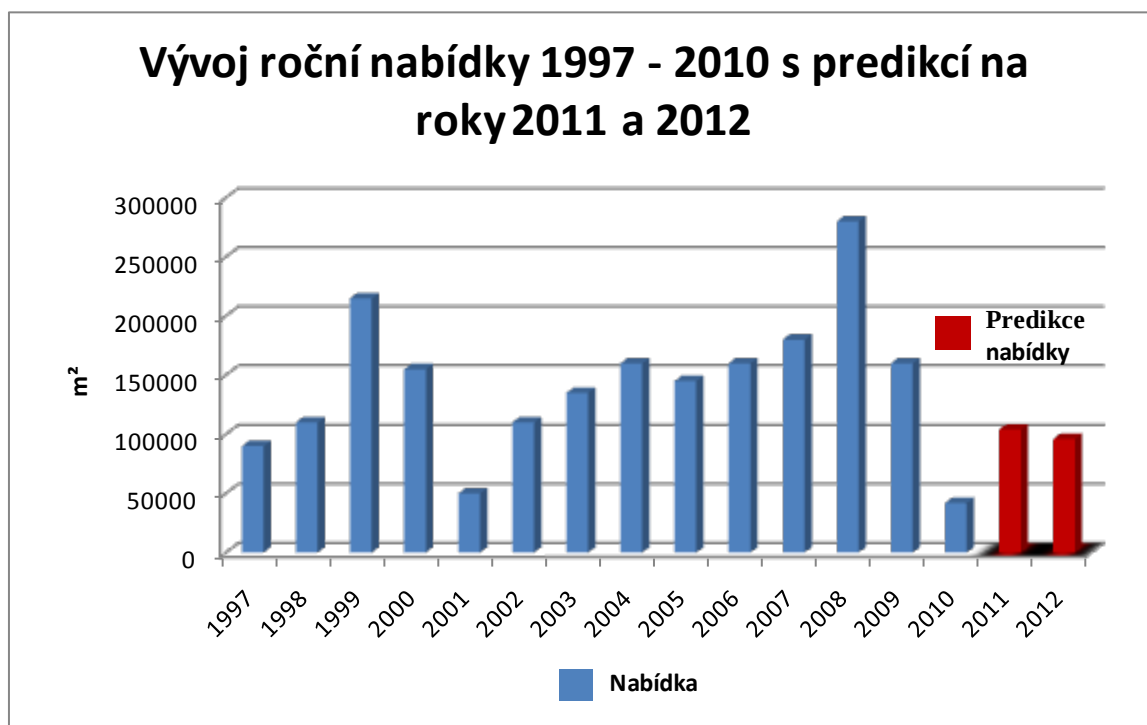
100 000 m². Nejvýznamnější projekty roku 2011, které by měly být uvedeny na trh, jsou Harfa Office Park – Amadeus (18 500 m²), který čeká pouze na kolaudaci, Main Point Karlín (20 640 m²) a Budějovická 3 (23 853 m²). [6]

Tabulka č. 9 – Odhadovaná nabídka kancelářských ploch v Praze v roce 2011

Prah a	Projekt	Adresa	Developer / Investor	Kapacit a (m²)	Rok dokončení	Poznámka
1	Copa Centre	Národní	COPA	17 000	2012	Spekul. výstavba
4	City Deco	Na Strži	PPF ECM	12 500	2012	Spekul. výstavba
4	City Element	Na Strži	PPF ECM	7 011	2012	Spekul. výstavba
4	Budějovická 3	Budějovická	Pankrác a. s.	23 853	2011	Spekul. výstavba
4	City Green Court	Na Strži	Skanska Property	16 300	2012	Spekul. výstavba
4	Qubix	Štětкова	Plan&Bau	11 722	2011	Spekul. výstavba
5	Lyra Office Building	Moulíkova	Immorent	7 255	2011	Předpronájem
5	West City A2	Finep	Finep	16 512	2012	Spekul. výstavba pro KB
8	Futurama 2. fáze	Sokolovská	Immorent	16 042	2011	Spekul. výstavba
8	Keystone	Pobřežní	REKG	6 500	2011	Výstavba pro Průmstav
8	Main Point Karlín	Rohanské náb.	PSJ Invest	20 640	2011	Výstavba pro Kooperativu
7	River Garden	Rohanské náb.	HB Reavis	18 300	2012	Spekul. výstavba
8	Rohan	Rohanské náb.	Karimpol	8 427	2012	Spekul. výstavba
9	Harfa Office Park - Amadeus	Českomoravská	Lighthouse	18 500	2011	Spekul. výstavba
CELKEM m²				200 562		
CELKEM m² 2011				104 512		
CELKEM m² 2012				96 050		
CELKEM m² spekulativní výstavba 2011-2012 (odhad)				149 655		

Zdroj: Knight Frank, King Sturge

Graf č. 13 – Vývoj roční nabídky 1997 – 2010 s predikcí na roky 2011 a 2012



Zdroj: Knight Frank, King Sturge

6.3 Porovnání objemu kancelářských ploch na jednoho obyvatele s vybranými hlavními městy Evropy

Pražský kancelářský trh je významně menší v porovnání s hlavními městy západní Evropy jako Amsterdam, Brusel nebo s městy, které dříve patřily k tzv. zemím západního bloku, Berlínem a Vídní. V Praze připadají na jednoho obyvatele přibližně **2 m²** kancelářský ploch, což je několikanásobně menší plocha, než u předešlých zmíněných měst. Ve městech Visegrádské čtyřky je nejvyšší hodnota kancelářských ploch připadající na jednoho obyvatele v Bratislavě, a to 3 m². Naopak nejnižší je v Budapešti, kde je tento ukazatel na hodnotě 1,80 m².

V evropském kontextu lze tedy říci, že má Praha stále malé množství objemu kancelářských ploch a jsou tu velké příležitosti k rozvoji v tomto segmentu realitního trhu.

Tabulka č. 10 – Objem kancelářských ploch na jednoho obyvatele ve vybraných městech Evropy

Město	Počet obyvatel	Objem kancelářských ploch (v mil. m ²)	Objem kancelářských ploch připadající na jednoho obyvatele (v m ²)
Amsterdam	761 395	7,13	9,36
Berlín	3 431 700	18,74	5,46
Bratislava	455 380	1,37	3,01
Brusel	1 451 047	13,07	9,01
Budapešť	1 712 210	3,08	1,80
Praha	1 289 925	2,70	2,09
Varšava	1 709 781	3,40	1,99
Vídeň	1 713 957	10,19	5,95

Zdroj: CBRE, Wikipedia, vlastní zpracování

6.4 Celkový objem kancelářských ploch v Praze zpracován pomocí regresní analýzy

Roční přírůstky kancelářských ploch jsou zaznamenány na grafu č. 13. Tato kapitola je zaměřena na celkové objemy ploch v jednotlivých letech a za pomoci regresní analýzy je popsán vývoj tohoto trendu, což umožní konstruovat předpověď budoucích hodnot. Nejvhodnější matematickou křivkou pro určení trendu této časové řady je přímka, jedná se o lineární trend, který je dán:

$$Tr_t = \beta_0 + \beta_1 t, \quad t = 1, \dots, n,$$

pro odhady b_0 a b_1 parametrů β_0 a β_1 se získá soustava a po jejím vyřešení se dostane pro odhady b_0 a b_1 vzorce:

$$b_1 = \frac{\sum_{t=1}^n t y_t - \bar{t} \sum_{t=1}^n y_t}{\sum_{t=1}^n t^2 - n \bar{t}^2}, \quad b_0 = \bar{y} - b_1 \bar{t},$$

kde

$$\bar{y} = \sum_{t=1}^n \frac{y_t}{n}, \quad \bar{t} = \sum_{t=1}^n \frac{t}{n} = \frac{n+1}{2}.^{19}$$

¹⁹ CIPRA, T. *Analýza časových řad s aplikacemi v ekonomii*. Praha: SNTL 1986. 248 s.

Tabulka č. 11 – Celkový objem kancelářských ploch v jednotlivých letech

Rok	t	y_t
90. léta - 1997	1	708 000
1998	2	908 000
1999	3	1 123 000
2000	4	1 278 000
2001	5	1 328 000
2002	6	1 438 000
2003	7	1 573 000
2004	8	1 733 000
2005	9	1 878 000
2006	10	2 038 000
2007	11	2 218 000
2008	12	2 498 000
2009	13	2 658 000
2010	14	2 700 000

Po dosazení do vzorců dosáhneme hodnot:

$$b_0 = 580\,407,60,$$

$$b_1 = 151\,936,30.$$

Odhadnutý lineární trend a současně vyrovnaná časová řada mají tedy tvar:

$$\hat{y}_t = 580\,407,60 + 151\,936,30t$$

Na základě této rovnice lze prognózovat budoucí stavy hodnot celkového objemu kancelářských ploch na pražském trhu nemovitostí. Pro roky 2011 a 2012 vypadají rovnice následovně:

$$\hat{y}_{15} = 580\,407,60 + 151\,936,30 * 15 = 2\,859\,451,50,$$

$$\hat{y}_{16} = 580\,407,60 + 151\,936,30 * 16 = 3\,011\,388,40.$$

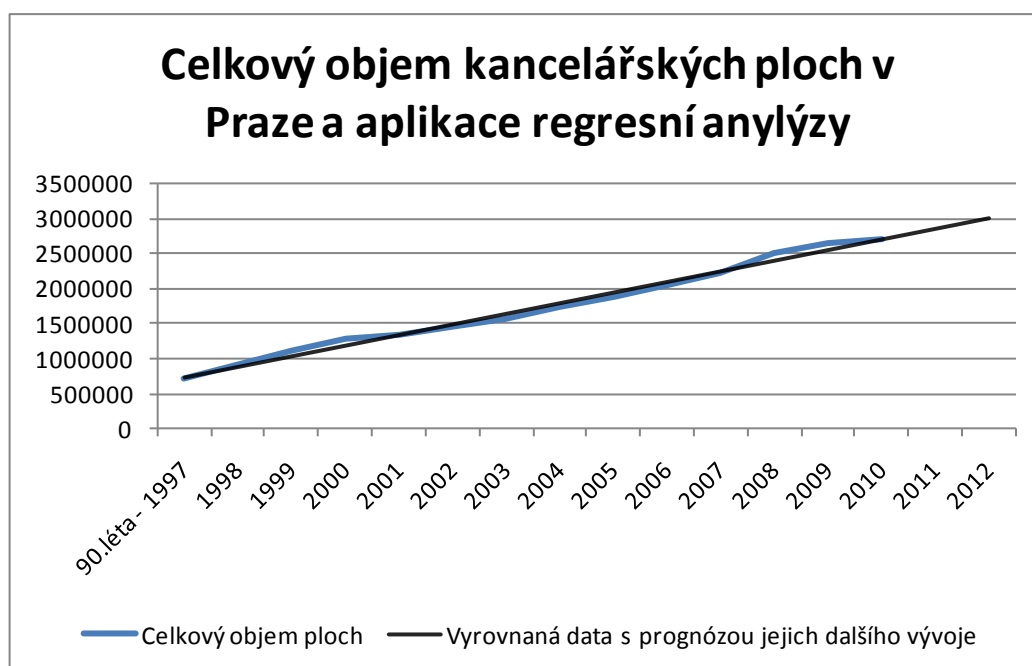
Korelační koeficient udává, do jaké míry jsou hodnoty zkoumaných dat, tedy vývoj v čase a celkový objem kancelářských ploch, svázány lineární funkcí. Výsledná hodnota korelačního koeficientu je:

$$r = 0,9945,$$

což značí téměř přímou závislost mezi danými jevy, protože se hodnota velice blíží číslu jedna.

Z vypočteného matematicko-statistického modelu je možné konstatovat, že by se celkový úhrn moderních kancelářských ploch v Praze v roce 2011 pohyboval přibližně okolo 2 859 500 m², což by znamenalo nárůst asi o 159 500 m² a v roce 2012 o dalších 152 000 m².

Graf č. 14 – Objem kancelářských ploch a aplikace regresní analýzy



Zdroj: Knight Frank, vlastní zpracování

7 Modelové scénáře

Obecně lze konstatovat, že dění na realitním trhu, tedy i obchodování s kancelářskými nemovitostmi, závisí na makroekonomické (indikátory jako hrubý domácí produkt, míra inflace, míra nezaměstnanosti a obchodní bilance) a mikroekonomické situaci. Modelové scénáře jsou tedy závislé na těchto ukazatelích.

7.1 Scénář optimistický

Optimistický scénář je velice nepravděpodobný a zároveň nechtěným vývojem z hlediska dlouhodobě udržitelného rozvoje, jelikož by nutně vytvořil přehřátí trhu a vzniku

realitní bubliny. Vytvoření realitní bubliny obvykle předchází značný růst cen na nemovitostním trhu a posléze rychlý pokles cen provázený nízkou aktivitou kupců, a tedy i nízkou likviditou trhu. Optimistický scénář by znamenal, že do jednoho až dvou let se vrátí prime yield na úroveň okolo 5 %, přírůstky administrativních ploch budou opět dosahovat statisíců m² z dob 2007 a 2008, nejvyšší dosahované nájemné by znovu atakovalo hranici 24 EUR/m² nových moderních kancelářských ploch, míra neobsazenosti by klesla a pohybovala se na úrovni 6 %. Tyto hodnoty jsou vymezené pro pražských kancelářský trh. Brněnský a ostravský trh je v různých fázích zralosti a rozvoje výstavby. Optimistický scénář je daný velice pozitivním makroekonomickým a mikroekonomickým vývojem. Státy, firmy a domácnosti by začaly vydělávat, banky by velice ochotně poskytovaly developerům levné úvěry, státní i soukromé fondy by významně investovali do nemovitostí. Za těchto nereálných podmínek by se trh do dvou až tří let mohl dostat do již zmíněné realitní bubliny.

7.2 Scénář pesimistický

Pesimistický scénář s největší pravděpodobností také nenastane. Ovšem tato situace je o něco málo pravděpodobnější než scénář optimistický. Pesimistický scénář by byl zapříčiněn další ekonomickou recesí, negativní politickou a sociální situací, měnovými problémy, zvýšením nezaměstnanosti, zhroucením ekonomik zemí důležitých pro český trh jako například Německo a dalšími makroekonomickými a mikroekonomickými ukazateli. Na realitním trhu by nepřevládal investiční optimismus. Banky by poskytovaly vysoké developerské úvěry na nové kancelářské projekty, firmy by snižovaly náklady a šetřily na kancelářích, což by podstatě znamenalo krach trhu v kancelářském segmentu nemovitostí. Ceny by se prakticky zhroutily, nikdo by nenakupoval a nepronajímal, budovy by začaly být nepronajaté.

7.3 Scénář realistický

Při hledání realistického scénáře je důležité, aby rozvoj byl dlouhodobě udržitelný, protože pomalý a plynulý rozvoj dává možnost rozvoje bez větší výkyvů. Světová a evropská ekonomika se bude postupně zlepšovat, do Česka budou přicházet i noví nájemci ze zahraničí. Je potřeba, aby se úroky bank zvyšovali velice opatrně, jinak by to mohlo znamenat zastavení růstu. Důležité je, aby pokračoval apetit zahraniční i tuzemských investorů. Potom lze stanovit prime yield na dlouhodobě udržitelné úrovni v rozmezí 6,0 - 6,5 %. Nájemné by se moc zvyšovat nemělo, ale spíše se držet na současných cenách. Za zdravou míru neobsazenosti lze stanovit hodnotu kolem 10 %, s kterou by se obchodovalo na trhu a

motivovalo to konkurenci. Tento mezi scénář by měl být pravděpodobnější než jakýkoliv krajní a za splnění určitých makroekonomických a mikroekonomických podmínek je možné tohoto scénáře dosáhnout a udržet tak dlouhodobě kancelářský development.

8 Závěr

Diplomová práce se zabývala analýzou vývoje administrativních nemovitostí na českém trhu, na základě které jsem se pokusil sestavit tři modelové scénáře a určit optimální hodnoty jednotlivých ukazatelů, významných pro udržitelný rozvoj tohoto realitního segmentu trhu komerčních nemovitostí.

Jak již bylo zmíněno, trh kancelářských nemovitostí procházel různými etapami vývoje. V závislosti na ekonomické cykly se také měnila nabídka a poptávka. Od počátku tisíciletí do roku 2008 bylo možné považovat trh za stabilizovaný. Banky do tohoto roku velice ochotně půjčovaly a vznikalo tak mnoho nových center. Kvalitní nabídka prostorů dokázala pokrýt relativně vysokou poptávku. S příchodem celosvětové ekonomické krize, která významně zasáhla stavebnictví, docházelo k výraznému propadu nové poptávky a mnoho projektů, založených především na spekulativní bázi výstavby, muselo být pozastaveno či úplně zrušeno. Pokles výstavby byl také způsoben zvýšenými nároky financujících bank, které požadovali od developerů zvýšení participace vlastními zdroji a zajištění předpronájmů. Tento propad výstavby nových objektů znamenal v roce 2010 doposud nejmenší přírůstek kancelářských prostor ve své historii. V současné době je již patrná opětovná rostoucí aktivita na realitním trhu, která souvisí s postupným ožíváním ekonomiky.

Z analýzy trhu vyplývá, že nabídka kancelářských prostor je především ovlivněna přílivem nových firem ze zahraničí a rozšiřováním či zmenšováním administrativních ploch stávajícími společnostmi. Developeři a banky mohou riskovat a zahajovat výstavbu bez předem sjednaných nájemců nebo být opatrnější a s výstavbou začít až při určité výši předpronájmů. S novou nabídkou také souvisí úrokové sazby, za které jsou ochotny banky půjčovat. Poptávku po kancelářích ovlivňuje mnoho faktorů jako cena pronájmu včetně ceny médií, lokalita, prostorové dispozice kanceláří, vybavení atd.

Další vývoj v oblasti administrativních nemovitostí bezpodmínečně souvisí s jak stávajícími, tak novými trendy a určitými standardy ve výstavbě a užívání, které vyplývají z analýz v této práci. Radí se mezi ně především:

- Renegociace vs. nová poptávka – renegociace stále převládají nad čistou novou poptávkou.

Cílem diplomové práce byla predikce vývoje tržních charakteristik kancelářského segmentu realitního trhu a vytvoření modelových scénářů možného vývoje směrem optimistickým, realistickým či pesimistickým, které jsem zpracoval na základě podrobné analýzy trhu. Výsledkem práce je stanovení optimálních hodnot jednotlivých ukazatelů pro dlouhodobě udržitelný rozvoj tohoto realitního segmentu trhu komerčních nemovitostí. Nejvyšší investiční výnos neboli prime yield lze stanovit na dlouhodobě udržitelné úrovni v rozmezí 6,0 – 6,5 %. Rozdíl mezi nabídkou a poptávkou po kancelářských prostorech vytváří míru neobsazenosti, jejíž optimální hodnotu lze stanovit na úrovni kolem 10 %, s kterou by se obchodovalo na trhu a motivovalo to konkurenci. Ceny nájemného by se příliš zvyšovat neměly, ale spíše se držet na současných cenách.

Pro predikci dalšího vývoje administrativních nemovitostí je nutné neustále sledovat trh a shromažďovat potřebné informace.

Seznam použitých zdrojů:

- [1] ARTN. *Trend report 2010*. Praha: Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, občanské sdružení, 2010. 194 s.
- [2] ASB PORTAL. *Facility management – efektivní forma spravování budov*. [online]. [cit. 2010-03-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.asb-portal.cz/sprava-budov/facility-management/facility-management-efektivni-forma-spravovani-budov-865.html>>.
- [3] CÍSAŘ, J. *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. Praha: VŠE v Praze, 1998. ISBN 80-7079-690-1.
- [4] DIPASQUALE, D., WHEATON, W. *Urban Economics and Real Estate Markets*. Prentice Hall, 1995. ISBN: 0-13225-244-9.
- [5] KOHOUT, P. *Investiční strategie pro třetí tisíciletí*. 5. vyd. Praha: Grada, 2008. 287 s. 978-80-247-2559-8.
- [6] KNIGHT FRANK. *Přehled trhu administrativních prostor v Praze Q 2010*.
- [7] IFMA ČR. *Facility management*. [online]. [cit. 2011-03-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.ifma.cz/article.aspx?ArticleID=448&>>.
- [8] MACÁKOVÁ, L. a kol. *Mikroekonomie, základní kurz*. Slaný: Melandrium, 2003. ISBN 80-86175-38-3.
- [9] MAIER, K., ŘEZÁČ, V. *Ekonomika v území: urbanistická ekonomika a územní rozvoj*. Praha: ČVUT, 1994. 89 s. ISBN 80-01-01210-7.
- [10] MANKIW, N. G. *Zásady ekonomie*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2009. 768 s. ISBN 80-7169-891-1.
- [11] MARŠÍK, M. *Metody oceňování podniku*. Praha: Ekopress, 2007. 492 s. ISBN 978-80-86929-32-3.
- [12] NĚMEC M., *Analýza trhu s kancelářskými prostory v Praze*. Praha: Útvar rozvoje hl. m. Prahy, 2009. 23 s.
- [13] SCHMITZ, A., BRETT, D. *Real Estate Market Analysis: A Case Study Approach*. Washington D.C.: Urban Land Indy, 2001. ISBN: 0-87420-868-8.
- [14] *Přehled trhu nemovitostí*. Praha: Colliers International, 2010. 10 s.
- [15] ŠKAPA, S. *Realitní trhy*. Přednáška z předmětu Realitní kanceláře.

- [16] ŠKAPA, S. *Determinanty realitního trhu*. Přednáška z předmětu Realitní kanceláře.
- [17] VLČEK, J. a kol. *Ekonomie a ekonomika*. Praha: ASPI, a. s., 2008. 560 s. ISBN 80-7357-103-X.
- [18] VYSKOČIL, V., ŠTRUP, O. a PAVLÍK, M. *Facility management a public private partnershi*. 2007. 262 s. ISBN 978-80-86946-34-4
- [19] www.smart-office.cz [online]. [cit. 2011-02-12]. Dostupné z WWW: < <http://www.smart-office.cz/>>.
- [20] www.hrnews.cz [online]. [cit. 2011-02-13]. Dostupné z WWW: <<http://www.hrnews.cz/lidske-zdroje/organizace-pracovni-cinnosti-id-148681/tri-na-jedne-zidli-aneb-hot-desking-id-166185>>.
- [21] www.realit.cz [online]. [cit. 2011-03-02]. Dostupné z WWW: < <http://www.realit.cz/clanek/efektivni-vyuzivani-prostor-vyrazne-uspori-provozni-naklady>>.