

DEVELOPMENT P r e s s

www.development-press.info

I/2012

The next issue: July 2012

CONTENTS

PwC Legal enters the Slovak market	2
Availability of industrial stock	2
Bratislava City Report Q3 2011	3
Green certificates of office buildings	4
CE investment volumes in H1 2011	4
Take-up driven by renegotiations	5
EMEA Prime High Street Retail Rents	5
Global Investor Sentiment	7
Tipping point looms for 2011 IPO market	8
Urgent action required to avert recession	9
Research & Forecast Report Q3 2011	9
Private equity sees exit activity	10

Jednotkami Putin a PSS

Bratislava 8. 11. - Prvým jarným dňom sa začali na www.hospodarskyklub.sk IX. ročník internetovej ankety World Politician a XII. ročník internetovej ankety BEST BANK.

Hlasovanie sa skončí 31. decembra 2011. K 7. novembru bolo do ankety World Politician nominovaných 16 osobností. Nominovaní dostali od návštevníkov www.hospodarskyklub.sk celkove 1405 hlasov.

Na prvej pozícii sa nachádza ruský premiér V. Putin so 303 hlasmi, t. j. pätinou všetkých hlasov. Za ním je takéto poradie: 2. V. Klaus, český prezident a 3. J. Gillardová, austrálska premiérka. K 7. novembru bolo do ankety BEST BANK nominovaných 9 bánk. Celkove dostali od návštevníkov www.hospodarskyklub.sk 1230 hlasov. Poradie je takéto: 1. Prvá stavebná sporiteľňa, 261, 21 % všetkých hlasov, 2. Slovenská sporiteľňa a 3. ČSOB.

Zdroj: NEF Hospodársky klub združenie, tel.: 0903711890 www.hospodarskyklub.sk,

TestQA - IT odborník na měření a ověřování kvalit

Praha, 15. listopadu 2011 – Oblast měření a ověřování kvalit implementovaných software aplikací a systémů přichází posilnit nová technologická firma TestQA.

TestQA poskytne zákazníkům know how a „Best Practise“ pro řešení zabezpečení a řízení kvality pro vývoj, integraci a provoz IT systémů. Klientům nabízí vysokou přidanou hodnotu spojením vysoké profesionality týmu zkušených odborníků a bezkonkurenčních cen.

Využit mohou například bodyshop (vhodný jako startovací forma spolupráce při testování), projektový přístup „fix time & fix price“ (testovací projekt s plnou odpovědností za dodávku, harmonogram a rozpočet), team leasing nebo outsourcing (odpovědnost za kvalitu testování a výsledného produktu leží na straně dodavatele; převzetí odpovědnosti za celé testovací aktivity u zákazníka založené na SLA).

Zdroj: Alena Čalková, PR manager, +420 776 797 788, alena.calkova@coolpeople.cz

Greenpeace: 40 years of environmental action

In September, it was 40 years since a small band of dedicated people set out to change the world, sailing from Vancouver to end US nuclear testing in the Aleutian Islands. While the first voyage failed to reach its destination, and the test went ahead, their non-violent direct action captured the public imagination, caused the cancellation of future tests and sparked a movement that grew into the world's largest independent environmental organisation.



©Oliver Tjaden/Greenpeace

Source: Mgr. Lucia Szabová, communications, Greenpeace CEE Slovakia, tel: 00421 2 5477 1202, www.greenpeace.sk

Greenpeace now has offices in more than 40 countries and on all continents, populated by activists world-wide from all cultures joining together in common cause, count 11.6 million people amongst its subscribers, have 2.8 million donors and operate a fleet of ships allowing to work to protect some of the world's most vulnerable regions.

After four decades of putting environmental issues centre stage and achieving significant victories in defence of the planet, today Greenpeace face a perfect storm of crises; economic, ecological and democratic. And none more challenging than climate change.

The Greenpeace founders proved how a small group of committed people can change the world. This should be an inspiration for what we can all achieve if all of civil society works together through coalitions and alliances to demand a better future for our children, and for our planet.

C&W as top real estate agency in CEE

Cushman & Wakefield (C&W) has reaffirmed its position as the top real estate agency in the CEE region based on the total of commercial space leased last year according to the CEE's Top Real Estate Agencies 2010 ranking prepared by Central & Eastern European Construction & Investment Journal.

C&W dominated the top ten ranking of agencies, with all of its CEE offices (Poland, Czech Republic, Hungary & Slovakia) included. C&W's Polish office was the clear leader taking the overall top position for the whole CEE region with 423,000 sq.m of commercial space leased in 2010. C&W Czech Republic took the third place, Slovakian office fourth and Hungarian office eighth.

In the ranking of top agencies by country C&W won the first place in Poland, the Czech Republic and Slovakia and the second place in Hungary, which further demonstrates the Firm's market leadership position across the CEE region.

Source: Nina Šenitková, PR & Office Manager, Cushman & Wakefield Property Services Slovakia, s.r.o.
Tel: +421 2 59 209 333, +421 910 894 424, Email: nina.senitkova@eur.cushwake.com

Environmentálny zákon desaťročia schválený!

Schválenie zákona o environmentálnych záťažoch v NR SR je podľa Greenpeace dôležitým víťazstvom pre občanov aj životné prostredie. Podľa environmentalistov sa prijatím tejto legislatívnej normy vytvára priestor pre komplexné riešenie jedného z najväčších environmentálnych problémov Slovenska.

Odhaduje sa, že problematika environmentálnych záťaží sa na Slovensku týka približne 30 000 lokalít. Vyše 1800 lokalít predstavuje podľa zistení štátnych orgánov závažné nebezpečenstvo pre ľudské zdravie a životné prostredie. O potrebe jeho vzniku sa začalo hovoriť tesne po páde bývalého režimu v roku 1989.

Organizácia Greenpeace spustila v roku 2002 kampaň, ktorej cieľom bolo presvedčiť zodpovedných k príprave legislatívnej normy, ktorá by problematiku starých environmentálnych záťaží riešila komplexne a systémovo. Práce na konkrétnom znení zákona začali v roku 2003. V období rokov 2003 – 2010 sa uskutočnili desiatky odborných podujatí, rokovaní pracovných skupín a expertných komisií, kde sa problematika dôkladne prediskutovala so všetkými zainteresovanými subjektmi. Definitívny impulz na dokončenie prípravných práv a zaradenie návrhu zákona do legislatívneho procesu dalo MŽP SR v roku 2010, po havárii odkaliska červeného kalu v maďarskej Ájke.

Zdroj: Mgr. Lucia Szabová, hovorkyňa, Greenpeace CEE Slovakia, mobil: 0905 515 934, www.greenpeace.sk

PwC Legal enters the Slovak market

Bratislava, 24 October 2011 - New law firm PwC Legal, with offices in Bratislava and Košice has entered the Slovak market.

PwC Legal is a commercial transactions and project law firm, which offers a full range of legal services to all major industries. At the same time, a new legal firm PwC Legal has been announced in the Czech Republic. In addition to Slovakia and the Czech Republic, the PwC Legal network serves clients globally in more than 75 countries worldwide.

“Our new PwC Legal team has the capabilities and experience to provide legal advice related to all aspects of company life. Our new law firm will complement existing PwC network consulting services offering and reinforce our position in the Slovak market by providing our clients with high quality, commercially focused legal services,” says **Todd Bradshaw**, Country Managing Partner, PwC Slovakia.

“Our goal is to develop a high quality transaction and project law firm that can successfully compete with well-established international and high-ranking local law firms. We plan to expand our team and the scope of services we provide over time.

Our key areas of expertise include mergers and acquisitions, restructuring, insolvency projects, real estate projects for clients in the private and public sectors. Besides we will focus on tax litigation building on the tremendous tax expertise of PwC and also utilize even more our knowledge and experience in the financial service sector;” added **Dr Marc-Tell Madl**, head of PwC Legal.

For more about PwC Legal, please visit www.pwclegal.sk

Cushman & Wakefield vyhlášení nejlepším realitním agentem ve střední a východní Evropě

Společnost Cushman & Wakefield (C&W) potvrdila svoji pozici jako nejlepší realitní firma ve střední a východní Evropě.

Kritériem je objem pronajatých ploch v komerčních nemovitostech v minulém roce. Pořadí vyhláškou stredo-evropský realitní časopis Construction & Investment Journal.

C&W pronajali v loňském roce v Čechách, Maďarsku, Polsku a Slovensku dohromady téměř 1,16 miliónu metrů čtverečních komerčních ploch.

Kanceláře v těchto čtyřech zemích se dostaly do žebříčku deseti nejlepších. První místo v celkovém žebříčku obsadila polská kancelář C&W s pronajatými 423 tisíci metry čtverečními.

V žebříčkách jednotlivých zemí se kanceláře C&W umístily na prvním místě v České republice, Polsku a na Slovensku. Kancelář C&W v Budapešti obsadila 2. místo v maďarském žebříčku.

Kontakt pro bližší informace:

Jitka Kvartková, PR & Communications Manager
Cushman & Wakefield Česká republika & Slovensko
Tel.: +420 603 113 168
www.cushmanwakefield.com

Availability of industrial stock is quickly decreasing in CE

The first six months of this year confirmed the interest of companies present in Central Europe for modern industrial properties. Strong demand and few new developments have resulted in fairly limited alternatives faced by parties interested in leasing them.

The industrial stock vacancy rate in Central Europe (CR, Hungary, Poland and Slovakia) today stands at 11.8 percent on average. In some places, however, it has dropped under 5 percent. At the same time, vacancy rates between 10-12 percent are considered as healthy.

Leases. Following a comparison of the first six months of 2009-2011, this year's first half comes out as by far the strongest of all – almost 1.5 million sq.m. of modern industrial stock were leased in the four Central European countries. This figure is higher than, for example, leases concluded during the entire year 2005. **The first six months of 2011** are also very close to the results achieved in the entire years 2006 and 2009.

New developments. The quantity of newly developed industrial stock in the first six months of this year lags way behind the long-term average. This year, 198,000 square metres of new industrial stock for lease have been developed in Central Europe. However, the development rate was roughly ten-times as high in the first six months of 2009. Over the past five years, the average development rate exceeded 1.5 million square metres per year.

Investment. Investor's sector preferences saw a move from the retail to the office sector in H1 2011. Industrial investment volumes were also up significantly, from € 128 million to € 511 million, largely as a result of the VGP transaction.

Source: Nina Šenitková, PR & Office Manager, Cushman & Wakefield Property Services Slovakia, s.r.o.
Tel: +421 2 59 209 333, +421 910 894 424, Email: nina.senitkova@eur.cushwake.com



Svetoví výrobcovia sa budú sústred'ovať na rast aj napriek makroekonomickým rizikám a nestabilite



Výrobcovia sa kvôli rastu zameriavajú na nové produkty, strategické akvizície a aliancie, ako aj na rozvojové trhy. V rebríčku ekonomického rastu prebrali Spojené štáty Číne 1. miesto, tá však naďalej zostáva najväčším výrobným trhom.

Veľkí svetoví výrobcovia sa počas najbližších dvoch rokov zamerajú na rast tržieb, s akcentom na nové produkty, strategické akvizície a aliancie, inovácie a zvyšovanie výrobných kapacít na trhoch s vysokým rastom. Tieto ciele sú podporené vyššími investíciami do riadenia rizík dodávateľských sietí, čím sa zníži dopad trhovej nestability. Vyplýva to z prieskumu **KPMG** pod názvom **2011 Global Manufacturing Outlook**.

Martin Borský

Takmer 80 % z 220 opýtaných zástupcov svetových spoločností, ktoré dosahujú tržby aspoň 1 miliardu USD v každoročnom prieskume KPMG potvrdilo, že rast tržieb je väčšou prioritou ako kontrola nákladov, pričom sú mierne optimistickí vo vyhládkach rastu počas nasledujúcich 12-24 mesiacov. Pri porovnaní hlavných bodov rastovej stratégie v nasledovných dvoch rokoch s predošlými dvomi rokmi, prieskum odhalil značný posun: 56 % výrobcov plánuje predávať nové produkty v najbližších dvoch rokoch na nových a existujúcich trhoch, v porovnaní s predchádzajúcimi 37 %. Spojené štáty patria k najväčšiemu trhu čo sa týka očakávaného nárastu dopytu, tesne nasledované Čínou a Indiou. Brazília a Nemecko uzatvárajú prvú päťku. Viac ako polovica považuje rozvojové trhy za kľúčový bod ich stratégie.

„Nedávne ekonomické udalosti v Európe a Spojených štátoch amerických do istej miery znížili optimizmus výrobcov. Avšak hospodárska neistota, politická nestabilita a živelné pohromy v ostatných rokoch naučili firmy, že tieto výzvy sa dajú prežiť so štíhrou a pružnou operatívnou štruktúrou, zlepšeným risk managementom a koncentráciou na inovácie,“ **hovorí Martin Borský**, Director spoločnosti KPMG na Slovensku. „Dnes vidíme, že napriek rastúcim výzvam na strane nákladov, sa výrobcovia snažia prispôbiť svoje modely podnikania tak, aby uprednostnili rast tržieb.“

V snahe o rast napriek nestálemu trhu, 39 % respondentov uviedlo, že budú rásť vďaka fúziám a akvizíciám (M&A), spoločným podnikom a alianciám a 30 % prostredníctvom zvýšenej výrobných kapacít najmä na trhoch s vysokým rastom.

Aby sa lepšie vysporiadali s volatilitou, 56 % výrobcov upravuje svoje modely dodávateľských sietí. Štandardizácia je jednou z najhlavnejších stratégií – 55 % respondentov plánuje štandardizovať výrobný proces, zatiaľ čo 45 % z nich bude vyžadovať štandardizované vstupy. Len niečo cez 40 % sa chce sústrediť na znižovanie nákladov pomocou skrátenia celkového cyklu vývoja produktov.

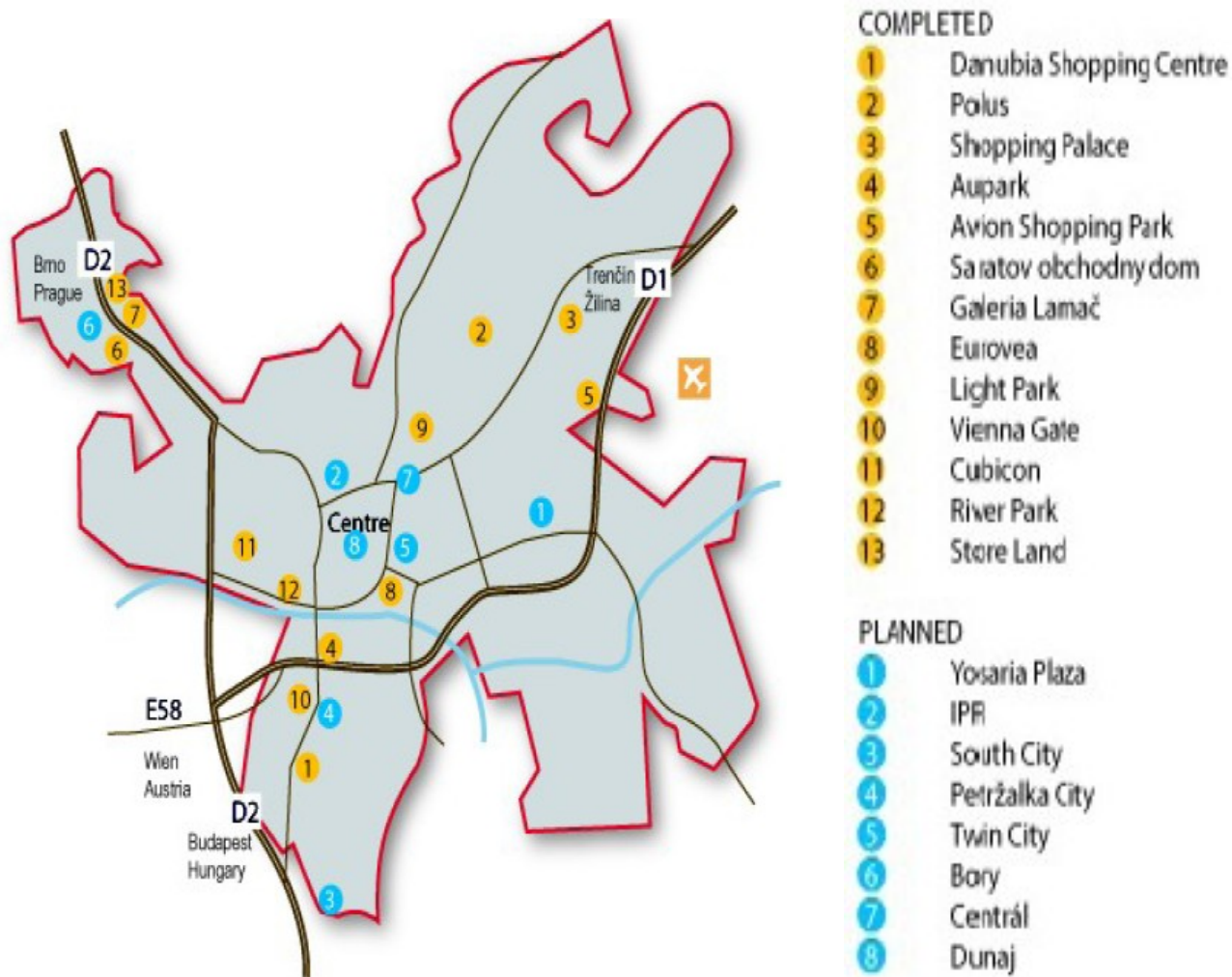
Zdroj: KPMG na Slovensku, skmarketing@kpmg.sk

Bratislava City Report Q3 2011

Retail & Office

Retail. Limited new retail supply in Q3, across the Slovak market. 53,000 m² of new supply is expected in Q4 2011 but, will be delivered only to the regional cities. **Prime shopping centre rents** in the capital city range between of €50 - 70 / m² / month. In the regional cities, prime shopping centre rents range between €25 - 35 / m² / month. Bratislava's prime High Street rents are at a level of €45 - 50 / m² / month whilst, High Street rents in the regional cities are €15 - 25 / m² / month. We expect rents to remain stable for the remainder of the year.

Demand. Consumer expenditure has been subdued across all sectors in Slovakia on the back of weakening economic fundamentals over the recent period. The prognosis of the Slovak Statistics Office for the year 2011 was a positive retail sales growth of 0.1% compared to -0.3% in 2010 and 0.3 in 2009. Retailer demand for new retail space is relatively low, especially in areas with higher saturation and lower income. For prime retail space, demand remains stable, both in Bratislava and in the regions.



Map: Retail in Bratislava

Forecast. For Q4 2011, we expect around 53,000 m² of new retail space to be delivered in Slovakia. These completions are scheduled only in the regions. The largest development to be completed before the year end is Aupark Košice with 31,000 m² of lettable area. The next new completion scheduled in the capital city are for 2012, when Centrál should open its doors to shoppers. The number of projects which are in various stages of preparation is high however, the current market saturation in most regions, in combination with low retailer demand is not in favour of commencing new development. Only the strongest players on the market will be able to build new shopping centres and retail parks and potentially cannibalize on the first and now out-dated generation of shopping centres in the county.

Office. Completions have exceeded net take-up in the third quarter of 2011, which has contributed to an increase in vacancy. The pipeline for 2012 remains below the ten year average, however, there are still prospects of second hand product coming to the market from relocations, which will affect the vacancy in some submarkets. **The highest asking rents** in prime office buildings in Bratislava's best locations have remained stable over the first three quarters of 2011. Currently, prime rents are at around €14 - €17 / m²/month. Rents in the Inner City zone range between €10.5 and €12.5 / m²/month. Rental levels in the Outer City district have been stabilised between approximately €8 and €10 / m² / month.

Demand. Gross take-up reached 21,100 m² in the third quarter of 2011, which is a 29.1% increase year on year. Cumulative take-up for the first three quarters of 2011 reached 64,500 m². However, the share of renegotiations on the total take-up was 35%, both in Q3 and overall in the first three quarters. Since the vacant new supply in the third quarter exceeded the net take-up, this has resulted in an increase in vacancy by 170 basis points. The current vacancy for Bratislava stands at 10.8%.

Forecast. Thanks to new developments delivered in Q3, we assume that the market will experience decrease of vacancy in A grade supply, however vacancy in B grade supply will decrease. The new supply which will come to market in the last quarter (6,600 m²) will be one build to suit project for company Microstep HDO, located in Bratislava III district.

Source: Vladimír Bullo, Jones Lang LaSalle, s.r.o., Tel: +421 2 5920 9921, Vladimír.Bullo@eu.jll.com

Špičkové odborné podujatie pohľadávkového biznisu

Peter Daniel – Dagmar Zborayová
(EU Generation Wien)

V dňoch 2. a 3. novembra 2011 sa zišlo 120 špičkových slovenských a českých odborníkov pôsobiacich vo sfére riadenia pohľadávok na renomovanej odbornej konferencii Manažment pohľadávok 2011.

Toto podujatie si počas 7 rokov existencie získalo v kruhoch odbornej verejnosti dobré meno a svojím rozmerom, šírkou záberu a menami prednášajúcich je medzi slovenskými pohľadávkovými expertmi vnímané ako prvoradá odborná udalosť roka.

Opäť sa tu stretla elita – zástupcovia vládnych inštitúcií, faktoringových a pohľadávkových útvarov bánk, reprezentanti medzinárodných inkasných agentúr, predstavitelia z radov advokátov, exekútorov, konkurzných správcov, dlžníckych registrov, ale aj podnikovej sféry.

Už niekoľko rokov je magnetom podujatia vystúpenie Tomáša Sedláčka, člena Národnej ekonomickej rady vlády ČR a hlavného makroekonomického stratéga ČSOB. Jeho nekonvenčné teórie zasahujú aj oblasť dlhov a téma jeho vystúpenia (*Dlh a úrok ako základný kameň súčasnej civilizácie*) upútala prítomných. Tomáš Sedláček jasne pomenoval zdroje európskej dlhovej krízy a zreteľne definoval cesty, ktorými sa musí Európa vybrať, ak chce narastajúci problém riešiť. Neboli to cesty obľúbené politikmi, ale odporúčanie razantnej zmeny ekonomického správania štátov.

Tomáš Sedláček je všestranný ekonóm. Jeho učebnica *Ekonomia dobra a zla* sa v tomto roku dočkala vydania aj v Oxford University Press a asi ako jediná ekonomická učebnica sa dostala na divadelné javisko – v roku 2010 ju mala v repertoári Nová scéna pražského Národného divadla. A tak účastníkov konferencie zaujímavým spôsobom učil o riadení dlhov človek, ktorý ekonomiu „učí“ aj v divadle. Jeho vystúpenie malo veľký ohlas.

Pozitívne ohlasy boli aj na účasť zástupcov Ministerstva spravodlivosti SR - **Martina Maliara** (generálneho riaditeľa sekcie civilného práva) a **Milana Budjača** (predsedu komisie pre posudzovanie podmienok v spotrebiteľských zmluvách a nekalých obchodných praktík predávajúcich).

Prvý z nich oboznámil účastníkov najmä so zásadnou novelou slovenského konkurzného práva, ktorá dostane od januára 2012 mnohých veriteľov do úplne odlišnej pozície než dnes – niektorých v pozitívnom, iných v negatívnom zmysle slova. Druhý z nich viedol diskusiu s účastníkmi o praktikách veľkých veriteľov pri uplatňovaní svojich práv voči ich dlžníkom – spotrebiteľom. Veľkí veritelia prichádzajúci do styku so spotrebiteľmi tvoria významnú časť publika podujatia a diskusia na kontroverznú tému konferenciu obohatila.

Po rokoch sa na konferencii opäť objavila téma exekúcií. Predstavitelia Slovenskej komory exekútorov **Jozef Ďurica** a **Alena Szalayová** celkom prakticky predviedli prítomným ukážku, ako dokázu vyhľadať a identifikovať dlžníka a zdroje jeho príjmu či majetku prostredníctvom moderných IT nástrojov a databáz a informovali o zámeroch, ktoré chcú exekútori presadzovať do slovenskej legislatívy. dokončenie na str. 8



Green certificates of office buildings

increasingly interest tenants, many of whom base their decisions on certification

A total of 11,924 square metres of offices comprises the basic parameter of the second biggest lease transaction in the domestic property market in the second quarter.

This involves the pre-lease of office spaces by PricewaterhouseCoopers (PwC) in the prepared City Green Court administrative complex, which is currently being built by the developer Skanska Property in the Pankrácká pláň area of Prague 4. This project is the first in the Czech Republic to receive LEED Platinum pre-certification, which is the highest possible level of the latest version of the LEED system awarded to efficient buildings.

"I can confirm that PwC chose from among several projects and an environmentally friendly approach was one of the main criteria," says **Jaromír Smetana**, Business Development Director at the Prague office of DTZ, which took part in the lease transaction. According to **Lenka Šindelářová** of DTZ's Consulting & Research Department, demands for "green" certification are beginning to appear very frequently and with a high degree of importance in the requirements of firms seeking new offices.

According to the latest study conducted by the international consulting firm DTZ, focused on "green" and efficient buildings, certification does not take into account only the efficiency of energy consumption, but also CO₂ production, processes and materials used in construction and, of no less importance, the prioritisation of public mass transport and bicycles over automobiles.

Though energy efficiency is one of the fundamental parts of the evaluation, certification is also comprehensively focused on economic, ecological and social criteria. According to DTZ, there is no doubt that, besides tenants of green buildings, investors will continue to monitor this trend: green buildings represent lower risk for investors. It is expected that in future such buildings will be more competitive than uncertified buildings in re-leasing, will have a lower risk of obsolescence and will also better fulfil ever stricter demands imposed by Czech and European legislation.

From the perspective of developers, tenants (operating costs) and final investors, the advantageousness of green buildings is apparent in their quantifiable benefits: according to studies published by the U.S. Green Building Council, energy consumption in such buildings is reduced by 24-50%, CO₂ production by 33-39%, water consumption by 40% and the volume of solid waste by up to 70%. Converted to operating costs, this means savings of roughly 8-9%.

Of course, this does not involve only the image aspect: tenants, and thus employers, are aware of the fact that, thanks to a more pleasant and healthier environment, green buildings offer a form of motivation for workers, who most highly value the comfort of their working environment, temperature and lighting, which is rated as even more important than accessibility. According to a BCO Guide study from 2009, labour productivity rises by 25-30% and the savings connected with this even exceed operating-cost savings.

For more information, please contact:

Jiří Hlinka, Smart Communication s.r.o.,
hlinka@s-m-art.com, +420 283 882 082

CE investment volumes exceed € 2 billion in H1 2011

Total investment volumes in the region expect to be circa: € 5 billion by year end

According to **Cushman & Wakefield** investment activity in Central Europe in H1 2011 continues to gain momentum, with € 2.09 billion invested so far in the core markets of Poland, Czech, Slovakia, Hungary and Romania. This is ahead of the € 1.83 billion invested in the second half of 2010 and suggests that total volumes for the region could reach € 4.8 billion by the year end.



Not surprisingly, Poland continues to dominate the region, however, it was the only market to see transaction volumes fall in the first 6 months of 2011, to €875 million compared with € 1.27 billion for the second half of 2010.

In contrast, Czech and Hungary experienced strong recoveries over the same period, with Czech volumes increasing from € 295 million to € 744 million, and Hungary increasing from € 78 million to € 233 million. In all Central European markets, transactional activity still lags behind the 5 year average.

"Investment volumes in 2011 will exceed even the most optimistic predictions from January. There will be some big deals being announced in the Czech and Slovak markets during the summer months across the retail, offices and industrial sectors. We continue to see domestic investors buy product but it is the return of international investors that has driven the significant increase in activity," says **James Chapman**, Head of Capital Markets at Cushman & Wakefield Czech Rep. and Slovakia.

Investor's sector preferences saw a move to the office sector in H1 2011. We expect this to be short-lived, however, as a significant increase in retail investment activity in recent months will see retail volumes accelerate in Q3 and Q4 as these deals are finalised. Retail volumes for the first 6 months of 2011 fell back to € 623 million from € 1.12 billion in H2 2010, whilst office volumes increased to € 947 million, up from € 466 million. Industrial investment volumes were also up significantly, from € 128 million to € 511 million, largely as a result of the VGP transaction. As investment activity in Central Europe continues to accelerate, investor types and capital sources remain varied.

Notwithstanding the dominance of CA Immo's acquisition, 'big ticket' investors in H1 2011 include AEW Europe, Atrium, Deka, Union, Invesco, Pradera and ECE. CPI and Erste remain the key domestic investors in the Czech/ Slovak and Hungarian markets respectively. New investors are now emerging, as they adjust their risk tolerances and expand their interest from core western markets.

Source: **Nina Šenitková**, PR & Office Manager, Cushman & Wakefield Property Services Slovakia, s.r.o.
Tel: +421 2 59 209 333, +421 910 894 424, Email: nina.senitkova@eur.cushwake.com

Prenájmy maloobchodných priestorov na najexkluzívnejších nákupných uliciach zostávajú stabilné v regióne EMEA

Podľa mapy prenájomov maloobchodných priestorov na najexkluzívnejších nákupných uliciach v regióne EMEA (región zahŕňa Európu, Stredný východ a Afriku), ktorú vypracovala medzinárodná konzultačná spoločnosť **Colliers International**, sa ceny držia na stabilnej úrovni. To aj napriek pokračujúcej neistote vyplývajúcej zo štátnych dlhov, ktoré trápia niektorých členov eurozóny a nepokojom na Strednom východe a v severnej Afrike.

Konkurencia o umiestnenie sa v lokalitách exkluzívnych nákupných ulíc je zdravá vo väčšine kľúčových miest regiónu, najvyššie dosahované nájomné maloobchodných priestorov v najvyššom štandarde na hlavných nákupných uliciach zostáva na rovnakej úrovni, a to najmä v západnej Európe. Pozoruhodné sa zvýšili najvyššie dosahované prenájmy maloobchodných priestorov v najvyššom štandarde v Madride, Miláne a Ríme. Zvýšili o 3% až 8%, a to aj napriek pochmúrnym ekonomickým diskusiám ohľadom talianskej a španielskej ekonomiky.

Obchodníci aj naďalej prejavujú intenzívny záujem o maloobchodné priestory v exkluzívnejších hlavných nákupných uliciach západnej Európy. Ide najmä o tie, ktoré si zachovávajú návštevnosť a priťahujú nákupné výdavky, čo je v protiklade so širšou „hostiteľskou“ ekonomikou, v ktorej sa tieto ulice nachádzajú. Ulica Via Condotti v Ríme zažila najvyšší nárast prenájomov v západnej Európe, až o 8%. K nárastu prispel chronický nedostatok voľného priestoru a neúfňajúci záujem zo strany luxusných obchodov, akým je taliansky módný dom Trussardi 911, ktorý v marci otvoril svoj prvý butik na tejto ulici. V mnohých hlavných obchodných centrách v strednej a východnej Európe klesli najvyššie dosahované prenájmy v najvyššom štandarde v najlepšej lokalite späť na úroveň spred posledných šiestich mesiacov. Majitelia ponúkajú nižšie prenájmy za účelom prilákať významné medzinárodné značky.

Prognóza pre rozvoj maloobchodného predaja v regióne EMEA je veľmi nejasná. To aj napriek tomu, že európske ekonomiky zaznamenávajú pozitívny rast. Dve najväčšie ekonomiky – Francúzsko a Nemecko – zaznamenali rast HDP o 1% a 1,5% v prvom štvrtroku 2011. Maloobchodné tržby sú však aj naďalej ovplyvnené širšou makroekonomickou neistotou, ktorá visí nad regiónom a eróziou skutočnej kúpnej sily v dôsledku stagnujúceho rastu miezd and rastúcich cien. Celkové maloobchodné tržby v 27 krajinách Európy v marci mierne klesli o 1%, čo je rovnaký pokles ako v tom istom období v roku 2010.

Zdroj: **Colliers International**, katarina.dudakova@colliers.com, www.colliers.com

DTZ: Take-up driven by renegotiations

In Q2 2011, gross take-up including renegotiations reached 245,800 sq m increasing significantly by 68% q-o-q and 17% y-o-y. „The sharp increase was caused however by several large renegotiations in the Greater Prague area as net take-up on the other hand was the lowest since Q4 2009,“ comments Lenka Šindelářová Analyst at DTZ. Net take-up, excluding renegotiations, totalled 91,900 sq m (a decrease of 14% q-o-q and 51% y-o-y).



Net take-up in Q2 was the highest in Greater Prague (42%), followed by West Bohemia (19%) and South Moravia (18%).

DTZ predicts total take-up in 2011 could reach between 600,000-700,000 sq m.

„Due to the lower availability of space in most of the submarkets, this is also putting upward pressure on rental levels,“ adds Lenka Šindelářová.

Total stock of modern developer-led logistics and industrial space amounted to 3.647 million sq m at the end of Q2 2011. New supply reached 30,000 sq m.

Major new completions in Q2 2011 included the first building in the Multimodal logistics centre Mošnov (15,000 sq m) and a new addition in VGPark Nýřany (13,000 sq m). There is currently ca. 247,000 sq m of modern class-A warehouse space under construction, of which ca. 13% is not pre-leased. Roughly 178,000 sq m of warehouse space could still be completed this year.

The vacancy rate remained almost stable in Q2 2011 at 8.6% compared to 8.92% in the previous quarter. A total of 314,000 sq m of modern warehouse space was vacant at the end of the first half of the year. Vacancy decreased mainly in West Bohemia and in Moravia-Silesia although marginally, in most other submarkets it remained stable. Until the end of the year continued modest decrease in vacancy rates is expected. Headline rents for modern logistics space have remained stable at €3.6-4.3 per sq m/ month. It is forecasted that prime headline rents will increase towards year-end to around €4.40 per sq m per month.

For more information: Jiří Hlinka, Smart Communication s.r.o., hlinka@s-m-art.com, +420 283 882 082, +420 602 226 913

Enormné investície v oblasti energetiky

Znižujúca sa úroveň energetickej bezpečnosti, rastúce investičné potreby a reštriktívna ekologická politika predstavujú hlavné hrozby pre energetický sektor v regióne strednej a východnej Európy. Medzi spoločné priority krajín EÚ-10 patrí zníženie závislosti od dodávok plynu z Ruska a rozvoj cezhraničných plynovodných prepojení.

Nové členské krajiny EÚ (tzv. EÚ-10) sa v súčasnosti vyrovnávajú s vysokým nárastom investícií v oblasti energetiky. Nekoordinované investície do energetiky pritom môžu nepriaznivo ovplyvniť ekonomiky všetkých štátov v regióne. Krajiny EÚ-10 síce realizujú rôzne projekty, majú však spoločné hlavné zájmy: zvyšovanie bezpečnosti dodávok, diverzifikácia dodávok a rozvoj obnoviteľných zdrojov energie. Vyplýva to z analýzy energetických politik štátov EÚ-10 uskutočnenej spoločnosťou **Ernst & Young**. Odborníci zo spoločnosti Ernst & Young preto v súčasnosti považujú za dôležité podporiť návrh iniciatívy CEEP, aby krajiny EÚ-10 v najbližšom období uzavreli strategickú alianciu a spoločne hájili záujmy skupiny desiatich štátov strednej a východnej Európy v rámci EÚ v otázkach týkajúcich sa energetiky.

Jan Fanta, partner oddelenia podnikového poradenstva spoločnosti Ernst & Young v Českej a Slovenskej republike, komentuje výsledky analýzy: „Medzi hlavné hrozby v regióne patria znižujúca sa úroveň energetickej bezpečnosti, rastúce investičné potreby – najmä v odvetví energetiky a plynárenstva – a čoraz reštriktívnejšia ekologická politika. Energetická bezpečnosť je spoločným záujmom EÚ-10 a výzvy týkajúce sa bezpečnosti energetiky sú pre všetky štáty desiatky podobné. Preto je spoločným záujmom týchto štátov aktívne ovplyvňovať energetickú politiku EÚ. Trhy s elektrickou energiou nie sú medzi štátmi EÚ-10 dobre prepojené, aj keď sú rôzne projekty aktuálne vo fáze realizácie. Výzvy pre elektroenergetiku, plynárenstvo a ropný sektor v krajinách desiatky sú v podstate výzvami pre celú ekonomiku nášho regiónu a vyžadujú spoločné úsilie v rámci EÚ.“

„Úroveň rozvoja energetického sektora je nižšia ako v krajinách EÚ-15. Naše energetické koncerny sú v porovnaní s takými gigantmi ako EdF alebo RWE malé. Majú aj obmedzenejšie investičné možnosti. Preto bude aj pre krajiny EÚ-15 oveľa jednoduchšie splniť predpoklady politiky súdržnosti. V našom regióne je vec o to zložitejšia, že máme menej peňazí na investície a navyše rozsah týchto investícií je absolútne neporovnateľný s tými, ktoré by sa mali uskutočniť v Nemecku alebo vo Francúzsku. Ak by sme chceli v rámci jednotlivých krajín EÚ-10 realizovať všetky zámery politiky súdržnosti v termíne stanovenom EÚ, ceny energií by narástli o niekoľko desiatok percent a zrazili by naše ekonomiky na dno,“ **hovorí Piotr Piela**, partner Ernst & Young, riadiaci energetickú skupinu v strednej a juhovýchodnej Európe. Preto vznikol návrh vytvoriť alianciu firiem z energetického sektora z krajín EÚ-10, ktorých cieľom bude úspešne lobovať v prospech regionálnych záujmov v rámci Európskej únie.

Zdroj: Daniela Ursínyová, Ernst & Young, +421 2 3333 9544, +421 910 820 332, daniela.ursinyova@sk.ey.com

EMEA Prime High Street Retail Rents Hold Steady

In their recently published EMEA Retail Rents Map, **Colliers International** found that in the six months between 3rd quarter 2010 and 1st quarter 2011, EMEA prime high street retail rents broadly held firm against a background of continuing uncertainty over the sovereign debt issues plaguing some of the weaker Eurozone members, and the continuing unrest in the Middle East and North Africa.

Competition for prime high street locations is healthy in most of the region's key cities with prime high street rents remaining firm, particularly in Western Europe.

Notably, prime high street retail rents in Madrid, Milan and Rome saw increases of 3%, 3% and 8% respectively - in spite of grim economic talk surrounding the wider Italian and Spanish Economies.

Retailers continue to show strong interest in taking retail space in the most notable high streets in Western Europe, with these locations maintaining their footfall and retail spending in contrast to their wider "host" economies.

The Via Condotti in Rome saw the highest increase in rents in Western Europe at 8%. A chronic lack of available space and continuing interest from luxury retailers, such as Italian fashion house Trussardi 1911 who opened their first boutique on the street in March, contributed to the increase.

In many of the major retail centres of Central and Eastern Europe, prime rents have fallen back in the past six months, with landlords offering lower rents in order to attract international brands with longer-term value creation in mind. The same is true of Abu Dhabi and Dubai, both cities having seen prime high street rents fall 11% over the period, with tenants currently in the driving seat in these markets.

The outlook for retail sales across EMEA looking forward is deeply unclear. Despite the economies of Europe continuing to record positive economic growth – the two largest economies, France and Germany, recorded GDP growth of 1% and 1.5% respectively in Q1 2011 – retail sales continue to be impacted by the wider macroeconomic uncertainty hanging over the region, and the erosion of real spending power by stagnant wage growth and rising prices.

In the EU-27, overall retail sales fell marginally in March, and were down 1% on the same period in 2010.

The outlook for retail sales in the UAE is somewhat more optimistic, with the economy still growing and spending expected to continue to climb in the coming years, in spite of some of the real estate debt issues in Dubai. International brands are continuing to view the market as a target for future expansion.

For further information please contact:

Kristen Okerman
Head of Marketing and Business Development | EMEA
Tel: +44 20 7487 1795
Email: kristen.okerman@colliers.com
www.colliers.com

Vyhliadky financovania energetických projektov

Správa KPMG s názvom Power Sector Development in Europe – Lenders' Perspectives 2011 tvrdí, že európsky elektroenergetický priemysel bude v nasledujúcich dvadsiatich piatich rokoch potrebovať približne 1 900 miliárd eur, ak má uspokojiť rastúci dopyt po elektrine a zároveň splňať čoraz prísnejšie environmentálne normy.



Peter Kiss

Správa naznačuje, že podľa najlepších odhadov bude v najbližších 15 rokoch potrebných asi 1 000 miliárd eur na financovanie výstavby nových výrobných kapacít s výkonom viac ako 600 GW v celej Európe. Z týchto peňazí bude treba približne 24% na programy veterných turbín a ďalších 18% na solárnu energiu, pričom budú potrebné aj nové veľké kapacity v tradičnejších formách výroby energie, ako je uhlie, plyn, hydroenergetika a jadrová energia.

Zatiaľčo väčšiu časť týchto kapacít absorbuje západná Európa, očakáva sa vyšší rast dopytu aj v strednej a východnej Európe (ročný rast 2,1% v porovnaní s 1,3% v rozvinutejšej západnej Európe) – tento región bude tiež potrebovať proporcionálne viac investícií do nových kapacít, ktoré majú nahradiť starnúce zariadenia energetickej infraštruktúry.

Vzhľadom na očakávanú súťaž o kapitál, developeri projektov sa budú musieť veľmi dobre pozrieť na riziká a iné prekážky financovania, ktorým potenciálni poskytovatelia úverov pripisujú najvyššiu dôležitosť. Podľa bánk oslovených v prieskume, zoznam týchto prekážok začína averziou voči projektom elektrární na výrobu elektriny s cieľom predaja na otvorenom trhu, ktorým chýbajú Dlhodobé zmluvy o predaji kapacít a elektrickej energie.

„Všetky banky bez výnimky zdôraznili zásadný význam stabilného a podporujúceho regulačného režimu pre úspech dohody o financovaní akéhokoľvek projektu. Pre poskytovateľov úverov je rozhodujúce, aby vlády vytvárali dôveru a poskytovali jasné usmernenia a stabilnú legislatívu na podporu špecifického projektu alebo technológie,” **uviedol Peter Kiss**, globálny vedúci oddelenia KPMG pre energetiku a sieťové odvetvia.

Medzi ďalšie významné obavy patrí stavebné riziko, existujúce zmluvné záväzky, ukazovatele návratnosti finančných prostriedkov a čo je najdôležitejšie, stabilné regulačné prostredie.

„Niet pochyb, že ak chcú byť nové, kapitálovo náročné energetické projekty úspešné, musia prejsť čoraz väčším počtom prísnych skúšok, aby dokázali, že splňajú finančné kritériá. Developeri, ktorí venujú veľkú pozornosť etape plánovania a podaria sa im základné veci, dostanú aj financie - a za primerané náklady - pre veľmi potrebné budúce investície do elektroenergetického odvetvia. Tí, ktorí tak neurobia, budú mať ťažkosti a môže nakoniec zaplatiť vysokú konečnú cenu,” **hovorí Peter Kiss**.

Zdroj: KPMG na Slovensku, skmarketing@kpmg.sk

Na základe rozhovorov s vybranými vedúcimi európskymi bankami, správa dospela k záveru, že finančný sektor verí, že bude k dispozícii kapitál pre mnohé zložené projekty, ktoré treba realizovať v nadväzujúcich desaťročiach, ale len vtedy, ak developeri projektov budú správne riešiť a minimalizovať riziká.

Where do companies want to locate in Europe today?

The top 5 factors (out of 12) influencing where companies decide to locate a business are: easy access to markets, customers or clients, availability of qualified staff, quality of telecommunications, transport links with other cities and internationally and value for money for office space.

Overall, London Paris and Frankfurt dominated the top 3 positions as the best cities in which to locate a business today. From the respondents that know Bratislava as a business location, the city competes well in CEE in all categories, with three “1st places” (within CEE) in these first 5 key categories and strong results in all 12 categories. However, only 13% of all respondents know Bratislava as a business location – the lowest ranking of the 36 European cities in the survey – a factor that had a significant bearing on the overall rankings of the best cities in which to locate a business. In CEE, the overall rankings were Warsaw (21st), Prague (25th), Bucharest (27th), Budapest (29th) and Bratislava (32nd). Bratislava is ranked ahead of Oslo, Rome, Moscow and Athens overall. In terms of the perceptions of Bratislava’s strengths, the city was ranked 2nd in “The climate that governments create”; 3rd in “Best cities for cost of staff” and 5th in “Value for money of office space”.

“Perception drives decisions in all aspects of business life”, commented **Andrew Thompson, Managing Partner for Cushman & Wakefield Slovakia**. “Perceptions of European cities by senior decision-makers plays an essential role in where companies choose to locate and/or expand their business. The annual European Cities Monitor report researched independently by TNS BMRB for Cushman & Wakefield, provides the views of 501 locational decision makers (Senior Managers or Board Directors) on Europe’s leading business cities”.

Once again, London, Paris and Frankfurt remain in the top three cities for doing business. Fast mover, Bucharest, rose eight places to 27th in the overall ranking. The most important factor in deciding where to locate a business is “Easy access to markets, customers or clients” with 60% stating that this is absolutely essential. “Availability of quality staff” and “quality of telecommunications” are both equally as important at over 50%.

Bratislava suffered from being less well known as a business location – an important factor in the overall rankings although from those that do know Bratislava, it performed better than competitive CEE countries in many of the 12 locational factors. One strong result for Bratislava was the “climate that governments create”, with Bratislava ranking 2nd overall behind only Dublin. The flat tax and strong economic fundamentals no doubt impacted on the positive perception of this although work done by inward investment agencies such as Sario and other consultants would certainly have an important impact. Bratislava was also ranked 3rd in terms of “Best cities for cost of staff” and 5th in terms of “Value for money of office space”. Following on from these positive results, it is encouraging that a further 10 companies would expect to expand in 2012 in Bratislava although Prague/Budapest/Warsaw show double or even triple these expansion figures.

Source: *Nina Šenitková, PR & Office Manager, Cushman & Wakefield Property Services Slovakia, s.r.o.*
Tel: +421 2 59 209 333, +421 910 894 424, Email: nina.senitkova@eur.cushwake.com

Rýchlo rastúce ekonomiky majú dobré predpoklady prečkať aj ďalšiu ekonomickú búrku bez ujmy

Hrubý domáci produkt rýchlo rastúcich ekonomík sa v tomto aj budúcom roku zvýši zhruba o 6%. Neriadená dlhová kríza eurozóny by mohla rast hrubého domáceho produktu rýchlo rastúcich ekonomík znížiť v budúcom roku na 4%.

Rozloženie síl v globálnej ekonomike v poslednom čase zaznamenáva čoraz výraznejšie zmeny – na scéne sa objavuje skupina rýchlo sa rozvíjajúcich krajín, ktoré atakujú pozície roky zastávané vyspelými štátmi. **Podľa štvrt'ročnej prognózy Ernst & Young**, ktorá sa zameriava na novonastupujúce ekonomiky (**Rapid Growth Markets Forecast**), mal by sa hrubý domáci produkt (HDP) týchto rýchlo rastúcich krajín v tomto roku zvýšiť priemerne o 6,2%. Porastú tak pravdepodobne takmer štyrikrát rýchlejšie než stagnujúca eurozóna.

Aký vplyv bude mať spomalenie globálnej ekonomiky na rýchlo rastúce trhy?

Závislosť rozvíjajúcich sa ekonomík od obchodu s ich vyspelejšími partnermi sa od roku 2005 postupne znižuje, tak ako klesá podiel vyspelých ekonomík na svetovom hospodárstve a ako sa zvyšuje domáci dopyt na rýchlo rastúcich trhoch. Napriek tomu export do rozvinutých krajín pre rýchlo rastúce ekonomiky stále predstavuje takmer 15% ich HDP. Podľa prognózy Ernst & Young sa predpokladá, že ak by sa eurozóna nepodarilo riadne zvládnuť dlhovú krízu niektorých ich členov a upadla by do ďalšej recesie a ak by v nasledujúcich dvoch rokoch stagnoval rast americkej ekonomiky, HDP rýchlo rastúcich krajín by sa v roku 2013 zvýšil priemerne iba o 3,2%. Rástli by tak oveľa pomalším tempom, než je v súčasnosti odhadovaných 6,8%, no stále ide o rast, ktorý im vyspelé ekonomiky môžu len závidieť.

„Tento negatívny scenár by výrazne ovplyvnil nielen štáty v strednej a východnej Európe vrátane Slovenskej republiky, ktoré majú so svojimi susedmi úzke obchodné väzby, ale aj vývozcov ropy a ďalších komodít, ako sú Rusko, Brazília a Čile. Ich export by totiž znehodnocovali klesajúce ceny aj menší dopyt,” **komentuje Jan Fanta**, partner podnikového poradenstva a riadenia rizík Ernst & Young v Českej a Slovenskej republike. Výrazne by utrpeli aj ďalšie štáty previazané so svetovou ekonomikou úzkymi obchodnými a finančnými väzbami, napríklad Kórea alebo Singapur. „Naproti tomu vplyv na krajiny ako Čína alebo India by bol menší, čo je dané okrem iného veľkosťou ich domáceho trhu a pozitívnym efektom nižších cien ropy a ďalších komodít.“

Zdroj: *Daniela Ursínyová, Ernst & Young, Tel.: +421 2 3333 9544, +421 910 820 332, daniela.ursinyova@sk.ey.com, www.ey.com/sk/media*

Global Investor Sentiment 2011 Survey



Global economic conditions have changed significantly since the last Global Survey of Investor Sentiment was undertaken in 2010. Consumer and business confidence is low in large parts of the world and sovereign debt issues remain a significant risk factor in Europe and the US. Talk of a double-dip recession continues to occur. Whilst towards the end of 2010, most economic commentary was becoming more confident, this is not the case now.



Despite this, global capital real estate flows continue to grow, with approximately 9,250 properties changing hands worth US\$ 350 billion during the first half of 2011, an increase of 30% over the same period in 2010.

The real driver behind the result was positive growth within the America's region, with the United States experiencing an increase of 124% in the value of commercial property transactions in 1H 2011.

Other regions also saw investment growth, with the Europe and Middle East regions increasing by 21% to US\$87 billion, while the Asia Pacific saw 12% growth over the year.

In this year's survey, investors globally remain upbeat, still seeing the market in the early stages of an upswing. In addition, far more investors compared to last year are looking at expanding their portfolios. Easing credit conditions in the US and Canada are seen as a positive, allowing for more confidence amongst investors in these markets. While investors in Europe are concerned about government policies, investors continue to remain relatively positive about the performance of property markets.

A Review of Investor Sentiment

- Global investors have become more aggressive in their expansion plans, with more than 71% of investors now indicating that they are likely to expand their portfolios over the next six months. This compares the same time last year where just 60% indicated they planned to expand.
- Most investors believe that we are in the early stages of an upswing, with most believing that it will hold steady over the next 12 months.
- There was little change seen in access to finance globally, though there was a significant easing occurring in the US and Canada. The cost of finance was also seen to have declined in those markets, but to have remained stable in other regions.
- Around half of all global investors are prepared to move out on the risk curve to achieve superior returns. Investors in the US and Canada were more risk-aggressive than other markets.
- Most investors have expansion plans over the next six months, with the level higher than last year. The biggest impediment is the supply of "for sale" property.
- Different issues were seen to impact regions around the world. In the US, local economic health was seen as the biggest issue, while political issues remain a concern in Canada. Government policy was of concern to European investors. Global economic health is impacting upon investors' confidence in Asia, Latin America and Australia/New Zealand.

Europe

The majority (64%) of respondents in Europe indicated that they were more than likely to increase their real estate holdings over the next six months, with just 6% stating that they were unlikely to do so. Around 30% were either somewhat likely to, or possibly considering an expansion of their portfolios. The largest proportion (49%) of investors indicated that the most significant factor in determining whether they would be able to grow their portfolio was the supply of "for sale" property. The next biggest concern, held by 26% of investors, was whether they would be able to raise new equity to enable them to invest. Looking at target IRR, 54% of respondents stated that they were seeking returns in the region of 5% to 10%, reflecting the core strategies that we have seen dominating the investment landscape of Europe. However, those investors looking at locations and sectors in Eastern Europe generally tended towards the 10% to 20% IRR range.

In terms of acquisition targets, investors showed a strong preference for London and Paris offices. The interest in Europe's two major office markets, both characterized by high investment liquidity, strong tenant demand and low vacancy rates, reflects the core strategies being adopted by most investors. The next two key targets were Hamburg office and German retail. Both these markets are characterized by strong demand and supply fundamentals. Another notable trend was investors naming Warsaw office alongside more traditional prime office markets in France, Germany, Scandinavia and the UK, when naming their investment targets.

Source: Colliers International, katarina.dudakova@colliers.com, www.colliers.com

DTZ: Škrty veřejných rozpočtů v Evropě se dotknou rovněž trhu s komerčními nemovitostmi

Ztráta několika set tisíc pracovních míst ve veřejném sektoru, ale rovněž citelné škrty rozpočtů nebo stále nové dluhopisy lákající investory – to vše jsou faktory, jež mohou v dalších letech ještě markantněji ovlivnit evropský trh nemovitostí.

Senzitivní jsou především investoři: v letech 2011 - 2015 by měla být návratnost vložené investice ve státech s největšími problémy plynoucími ze schodku veřejných rozpočtů o 25% vyšší než v zemích s relativně nízkým veřejným dluhem k hrubému domácímu produktu.

Podle aktuální studie mezinárodní poradenské společnosti DTZ se tak ukázkově naplňuje pravidlo, že čím rizikovější investice je, tím vyššího výnosu lze dosáhnout. Ovšem za předpokladu, že investoři budou ochotni riziko podstoupit. Současnost ukazuje spíše opak.

Zmíněné redukce rozpočtů na úrovni vlád a státních institucí zasáhnou méně citelně nejvyhlášenější obchodní čtvrti a administrativní centra měst v Evropě.



Škrty postihnou především „sekundární“ lokality a regiony, a to hlavně kvůli vyššímu podílu veřejného sektoru na celkové zaměstnanosti. Patrné je to například v severní Itálii nebo východním Německu. Obecně lze říci, že napříč Evropou 20% z kancelářských prostor využívaných státem tvoří nemovitosti v nájmu a 80% ve vlastnictví.

Vládní škrty zřejmě pocítí firmy-nájemci, v jejichž obratu tvoří státní zakázky větší podíl. Vyšší daně či daň z přidané hodnoty se pak dotknou úplně všech. Jsou však i oblasti, u nichž je predikována expanze: podle Oxford Economics čeká v dalších pěti letech 2,5% meziroční růst například finanční a poradenské služby. Vytváření nových pracovních míst v této oblasti by dokonce mělo nahradit propad veřejného sektoru.

DTZ předpovídá, že v období 2011 - 2015 nejvíce zasažené trhy budou poskytovat průměrnou celkovou roční návratnost vložené investice ve výši 8,4 %, středně ve výši 7,8 % a nejméně ohrožené 6,7 %. Nejvíce zasažené trhy nabízejí již nyní výnosy až o 100 bazických bodů vyšší než nejméně zasažené trhy. DTZ predikuje kompresi yieldů s tím, jak se očekává snížení výnosů z vládních dluhopisů. Naopak v nejméně zasažených trzích lze očekávat nárůst výnosů z vládních dluhopisů, s následným negativním dopadem na yieldy. Ačkoli nejvíce zasažené země poskytují vyšší návratnost, neočekává se zde v příštích 5 letech téměř růst nájemného.

Zdroj: Jiří Hlinka, Smart Communication s.r.o., hlinka@s-m-art.com, +420 283 882 082

Špičkové odborné podujatie pohľadávkového biznisu

dokončenie zo str. 3

Vôbec po prvý raz v sedemročnej histórii konferencie bolo zastúpené trestné právo a prítomní ocenili profesionálnu prednášku advokáta **Petra Škrabáka** o trestnej zodpovednosti dlžníkov za ich konanie pri nesplácaní dlhov. Oblasť trestných činov a fakturačných podvodov sa venoval aj certifikovaný vyšetrovateľ podvodov a forenzný audítor **Ján Lalka**, manažér spoločnosti Surveillgence.

Účastníkov konferencie veľmi zaujal aj referát špičkového advokáta **Martina Maisnera** (ROWAN LEGAL) o medzinárodných rozhodcovských konaniach – pán Maisner má bohaté osobné skúsenosti a v zložitých medzinárodných sporoch zastupoval aj Slovenskú republiku.

Veriteľov, ktorí stratili nemalé prostriedky v stále obľúbenejších reštrukturalizáciách podnikov, informoval skúsený konkurzný správca **Štefan Tichý** ako lepší ich veriteľskú pozíciu v týchto konaniach. Možnosti veriteľov v reštrukturalizačných konaniach rozsiahlo analyzoval aj krízový manažér **Viktor Leščinský**. Ako Štefan Tichý, tak aj Viktor Leščinský majú bohaté osobné skúsenosti z mnohých reštrukturalizácií rôzneho rozsahu a ich informácie boli pre veriteľskú obec veľmi zaujímavé.

Vôbec po prvý raz sa na konferencii hovorilo o špecifikách vymáhania pohľadávok zdravotných poisťovní (vystúpil finančný riaditeľ ZP Dôvera **Radomír Vereš**) a osobitostiach vymáhania lesaingových pohľadávok (s témou vystúpil vedúci legislatívneho výboru Asociácie leasingových spoločností SR **Martin Riegel**).

Za podnikovú sféru vystúpili finanční riaditelia a manažéri pohľadávkových pracovísk zo spoločností IBM Slovensko, ČEZ Zákaznícke služby a prezentovali svoje vlastné prístupy k správe a vymáhaniu pohľadávok v čase keď sa správanie dlžníkov mení pod vplyvom krízy. Nástroje a možnosti ponúkané veriteľom zo strany bánk predstavili zástupcovia faktoringu Tatra banky, špičkovej svetovej poradenskej spoločnosti PwC, aj medzinárodnej siete inkasných agentúr EOS KSI. Úlohou predstaviteľov svetovej jednotky v databázach platobných informácií, spoločnosti Dun&Bradstreet, bolo ukázať účastníkom, že dokážu nie len poskytnúť informácie, ale aj priamo analyzovať portfólio pohľadávok klienta a riadiť ho.

Príbuznou témou obchodných informácií a ich kvality sa zaoberal aj **Alexander Spišiak**, obchodný riaditeľ spoločnosti Coface Slovakia. Na to nadväzovala aj téma úverových a dlžníckych registrov bankového aj nebankového typu, ktorých možnosti prezentovali ich tvorcovia a dodávatelia - spoločnosti SCB – Slovak Credit Bureau a SID Slovensko.

Konferencia manažment pohľadávok aj tento rok potvrdila svoj status prvoradej odbornej udalosti roka pre všetkých, ktorý v pohľadávkovom biznise pracujú a podnikajú a široké spoločenské kontakty medzi účastníkmi konferencie ako aj mnohé dohodnuté pokonferenčné obchodné stretnutia dokladujú, že podujatie má rovnako spoločenský a podnikateľský, ako odborný význam.

Organizátori už usilovne uvažujú nad obsahom konferencie Manažment pohľadávok 2012 a ich snahou bude opäť priniesť výnimočné prednášky a oceňovaných prednášateľov.

Ďalšie informácie: www.eugeneration.com

Tipping point looms for 2011 IPO market

The success of the initial public offering (IPO) market for the whole of 2011 will be decided within the next few weeks, says PwC. During the third quarter of the year there were 121 IPOs in Europe, raising €9.4bn, PwC's Q3 IPO Watch Report found. This compared with 85 IPOs raising €2.5bn in Q3 2010.

However, of the money raised this quarter, €7.4bn was generated from four IPOs: €5bn came from the July privatisations of government-owned assets in Spain and Poland and €2.4bn from the IPO of Dia, the Iberian discount supermarket retailer with a strong presence in the emerging markets. In the last few weeks, the market has slumped further due to political and market uncertainties with only €23m being raised on European exchanges in September. The extent of market turmoil is reflected in the postponement of the Spanish national lottery IPO last week. In calmer times, this type of IPO would be seen as a good bet but was pulled due to the fragile market.

Martin Scholz, Director, PwC Slovakia said: *“Against the most challenging IPO conditions in recent memory, the prospects for 2011 look grim unless there is a sea-change in market sentiment. The next month or so is typically a peak period for IPOs as companies tap the markets for funds after the summer. “The recent Spanish lottery IPO being pulled is a telling indicator of current conditions in the European market. The next few weeks will be critical for how 2011 will play out.”*

There has been a stream of IPO postponements and withdrawals throughout the year but the IPO pipeline remains relatively stable despite the market turmoil. There are a number of very substantial companies preparing to float their businesses on the London Stock Exchange in the first half of 2012, says PwC. This trend is mirrored in the US with IPO numbers down 38% from 32 to 20 and money raised down 42% from €3.8bn to €2.2bn compared to last year. However, there has been an increase in the number of companies entering the shelf registration process from 67 in the same period last year to 74 now.

Martin Scholz, Director, PwC Slovakia added: *“Despite the current market uncertainty, a number of companies continue to press on with their IPO plans hopeful that volatility will subside later this year and they are able to take advantage of improved market conditions. There remains a strong interest in London from emerging markets, most notably in the natural resources sector. “Other companies remain undecided on IPO timing and will need to significantly gear up to get ready for IPO and access the market should prospects improve.”*

Source: *Zuzana Sehnalová*, Marketing & Communications Leader, PwC, +421 (0) 2 59350 133
+421 (0)911 357 151, zuzana.sehnalova@sk.pwc.com

Private equity sektor hlási návrat lepších časov

Bratislava 3. októbra 2011 – Private equity spoločnosti v roku 2010 výrazne zvýšili svoju aktivitu v súvislosti s ukončovaním investícií – počet exitov PE investorov bol podstatne vyšší než v predchádzajúcich dvoch rokoch. Výplýva to z pravidelného prieskumu spoločnosti Ernst & Young „Ako private equity investori vytvárajú hodnotu?“, mapujúceho predaje spoločností vlastnených private equity (PE) investormi.

V Európe sa vlani ukončilo 57 PE investícií, čo oproti predchádzajúcim dvom rokom s iba 30 exitmi predstavuje značný nárast. Najúspešnejšími sektormi v roku 2010 boli v Európe z tohto hľadiska energetika a telekomunikácie, nasledovali zdravotníctvo, výrobný priemysel a technológie.

„Private equity sektor hlási oživenie, PE investori začali predávať najväčšie priemyselné podniky zo svojich portfólií. Svedčí to o tom, že podmienky na trhoch, najmä kapitálových, sú na ukončenie investícií teraz priaznivejšie,“ hovorí Peter Wells, partner spoločnosti Ernst & Young pre oblasť private equity v strednej a juhovýchodnej Európe, **a dodáva:** *„Návratnosť investícií v prípade exitov realizovaných v roku 2010 bola v kladných číslach, ovplyvnená však ekonomickou krízou. PE sektor obstál v náročných ekonomických podmienkach oveľa lepšie, ako sa očakávalo. Dá sa predpokladať, že aj v dlhodobom výhlade budú podniky vlastnené finančnými investormi dosahovať lepšie výsledky než verejne obchodované spoločnosti.“*

Návratnosť private equity investícií ukončených v roku 2010 bola v Európe aj Severnej Amerike vyššia než v prípade investícií do verejne obchodovaných spoločností. Najdôležitejším faktorom ovplyvňujúcim hodnotu vytváranú finančnými investormi je rast EBITDA, motivovaný vyššou prevádzkovou výkonnosťou, nie nadväzujúce akvizície v danej oblasti alebo zmena v štruktúre financovania spoločností. Ďalším faktorom, ktorý v dlhodobom aj krátkodobom výhlade významne prispieva k rastu hodnoty podnikov v private equity portfóliách, je znižovanie nákladov. Výrazne sa to prejavilo najmä v Severnej Amerike, kde bola ekonomická kríza hlbšia a trvala dlhšie. Zisk severoamerických spoločností predaných v roku 2010 finančným investorom narástol vďaka opatreniam v tejto oblasti o 30 %.

Výhľad do budúcnosti. *„Finančným investorom sa síce v minulom roku podarilo ukončiť vyšší počet investícií, je však otázka, či sa im nastúpený trend – s ohľadom na riziko nového ekonomického prepadu a neistotu na trhoch – podarí udržať. Situáciu komplikuje aj fakt, že sa na trh s fúziami a akvizíciami zatiaľ v plnej miere nevrátili strategickí investori, i keď už majú k dispozícii významné finančné rezervy,“ vysvetľuje Vladislav Severa.*

„Neisté časy naďalej trvajú. PE sektor sa musí v súčasnosti vyrovnávať s problémami spojenými s hrozbou dvojitej (W) recesie a so sprísňujúcou sa reguláciou,“ dodáva Peter Wells. *„Investorom sa budú nepochybne hodiť všetky skúsenosti, ktoré získali počas ekonomickej krízy. Private equity sektor však ukázal, že jeho aktívny prístup k vlastníctvu umožňuje budovať silnejšie a ziskovejšie podniky a že tento koncept je a bude úspešný.“*

Zdroj: *Daniela Ursínyová*, Ernst & Young, Tel.: +421 2 3333 9544, +421 910 820 332, daniela.ursinyova@sk.ey.com

Research & Forecast Report

Q3 2011



In reference to the flash estimate of the Statistical Office of the Slovak Republic the GDP growth slowed slightly to 2.9% in the Q3 2011. Analysts estimate that the growth was based on strong exports, while the domestic consumption continued to stagnate. The Slovak industry is highly export-oriented. Recent months industrial production figures show that the demand for Slovakia's exports is cooling off.

According to the Ministry of Finance the Slovak economy growth is expected to slow down to 3% at the end of this year. Next years prognosis are slightly pessimistic and the expected 2012 GDP growth shall only be 1.5%. Analysts estimate a weak industrial production performance in the coming months.

The Ermanno Boeris's respond, Managing Director of Colliers International Slovakia: "Under the threat of an unstable economic situation, potential tenants are getting to be more careful. Instead of moving to new premises, they rather consider the renegotiation of the current lease terms. In the segment of office premises the developers will seek to offer higher efficiency areas, particularly in energy efficiency. Lower operating costs create space for increasing rent prices without increasing the final price paid by the tenant. In this regard, there is an interesting project BBC I PLUS which aspired to LEED certification. In the field of industrial and warehouse premises the developers will continue to prefer tailor-made building. Due to the expected decline in output, we can assume that the production companies will seek to optimize production. In the retail sector the pressure on the quality of shopping centers will become more significant."

Investment. In the second half of 2011 we have seen several projects focused on „First Home Buyers“ that have proven to be successful. We expect this trend to continue in the next year. From a regional point of view, we identify potential in the retail sector as many new retail concepts are currently expanding into regional cities.

Offices. From our perspective, the office market will be most affected by the instability of the next year. We expect an increase of the renegotiations. Developers are trying to be more effective, focusing on buildings that meet the requirements and needs of clients.

Industrial. With the upcoming crisis we expect a reduction in production due to reduced demand for products. Due to this fact we can assume that developers will rather focus on tailor-made buildings for particular clients as a speculative buildings.

Retail. We expect, that there will be increasing pressure on the quality of the shopping centers in future, for this reason rents of retail premises in less attractive locations and premises requiring significant investment shall further decrease.

Source: Colliers International, katarina.dudakova@colliers.com, www.colliers.com

Väčšina lídrov firiem v Európe a na Blízkom východe sa domnieva, že európska mena súčasnú krízu prežije

Väčšina lídrov firiem v Európe a na Blízkom východe (64 percent) sa zhoduje, že pozícia Európy ako svetovej hospodárskej a politickej veľmoci dosiahla svoj vrchol a jej význam bude v najbližších rokoch klesať, vyplýva z prieskumu KPMG, do ktorého bolo zapojených viac ako 1 500 generálnych riaditeľov a finančných riaditeľov spoločností z 22 krajín v Európe a na Blízkom východe.



Napriek súčasným hospodárskym a politickým problémom Európy však takmer dve tretiny respondentov (64 percent) uviedli, že euro v súčasnej podobe bude existovať aj o 5 rokov. Prieskum KPMG medzi lídrami firiem v Európe a na Blízkom východe poskytuje fascinujúci pohľad na kľúčové problémy a horúce témy pre podniky v 15 odvetviach. Nie je prekvapujúce, že väčšina respondentov zo všetkých krajín a vo všetkých odvetviach má obavy z nedávneho rastu cien ropy a komodít, pričom 60 percent sa domnieva, že zvyšovanie cien bude pokračovať, čím sa spomalí hospodárske oživenie.

Lídrov spoločností boli prezentované rôzne kľúčové témy pre ich podniky, pričom na prvom mieste skončila téma "zmena podnikateľských operácií s cieľom realizovať úsporu nákladov" (51 percent), za ktorou nasledovalo "zlepšenie riadenia hotovosti a prevádzkového kapitálu" (42 percent). Treťou najhorúcejšou témou bolo "využitie príležitostí na rast prostredníctvom úspešných transakcií" (36 percent), čo je jasný znak, že fúzie a akvizície sú opäť v móde a mnohé podniky ich majú vo svojom programe.

Jeremy Kay, Partner Skupiny pre stratégiu operácií KPMG, uviedol: „Odpovede veľmi dobre ukazujú, v ktorej časti hospodárskeho cyklu sa nachádzame. Naznačujú aj to, že mnohé podniky sa ďalej zameriavajú na základné veci. Prognózy rastu sa prudko znižujú, čo spôsobuje, že najlepšie príležitosti sa stále nedajú predvídať, a tak sa manažéri spoločností upínajú na jedinú vec, ktorú dokážu kontrolovať — náklady v rámci svojich operácií.“

V rebríčku hodnotenia podnikov sa vysoko umiestnila aj "príprava vašej organizácie na významné podnikateľské zmeny" (33 percent) a "riešenie rizík v celej organizácii" (30 percent). Prieskum ponúka hĺbkový rozbor výsledkov za každú zúčastnenú spoločnosť a 15 priemyselných odvetví, čím poskytuje aj hlbší pohľad na otázky, ktoré sú špecifické pre každé odvetvie a každú krajinu.

Pohľad na sektory nám ukáže konkrétne výzvy, ktorým čelia priemyselné odvetvia. Respondenti sa zhodujú, že kľúčovou charakteristikou budúcich výrobných a dodávateľských reťazcov musí byť väčšia flexibilita a schopnosť okamžite zastaviť a opätovne naštartovať dodávky. Väčšina vedúcich pracovníkov v odvetví médií a telekomunikácií (81percent) vidí naliehavú potrebu prepracovať podnikateľské modely v sektore a odstrihnúť ich od analógovej minulosti, aby uspeli v digitálnom svete budúcnosti.

Prieskum poskytuje aj fascinujúci pohľad na zmeny, ktoré sú potrebné vo verejnom sektore. Napríklad až 92 percent respondentov predpokladá oveľa väčšie zapojenie súkromného sektora do verejného zdravotníctva, a to z hľadiska priameho poskytovania lekárskej starostlivosti aj zabezpečenia funkcií back office externými poskytovateľmi.

Zdroj: KPMG na Slovensku, skmarketing@kpmg.sk

Urgent action required to avert renewed recession in Eurozone

The Eurozone is now caught up in a new wave of sovereign debt fears and the threat of the crisis spreading throughout the region leading to a renewed recession has risen sharply according to Ernst & Young's Autumn Eurozone Forecast (EEF).

Combined with a near stalling of growth over the summer and a less favorable international environment than previously anticipated EEF now expect GDP growth to fall to an anemic 1.1% in 2012. EEF have also cut the 2011 forecast from 2 % to 1.6%. This is provided that an orderly restructuring is carried out for Greece and assistance provided for other troubled countries.

EEF now estimates that there is a 35% chance of the Eurozone returning to recession if urgent action is not taken. EEF believe that a commitment to greater fiscal union is now required particularly from the core member states to avert the growing crisis. As EEF have consistently said raising interest rates in April and July was a mistake and the ECB should now move aggressively and cut interest rates to encourage growth in the region.

Slovak Republic

During Q2 2011, GDP expanded a mere 0.5%, after having grown by 1% in the previous quarter as the impetus from households and the external sector eased, trends are unlikely to be reversed quickly.

„As a result, the forecast for growth in 2011 has been revised down to 2.8% from 3.4% in June. However, Slovakia is still expected to remain one of the strongest performers in the Eurozone over the medium term and we expect the economy to grow on average 3.6% per year between 2012 and 2015. The slowdown in GDP growth has been partially caused by a contraction in consumer spending in the first two quarters of the year, as households cut back on the purchase of big ticket items and overall spending. Furthermore, consumer confidence surveys indicate that households are unlikely to start spending more in the rest of the year, with consumption only picking up as real wage growth returns to positive territory in 2012 and 2013,“ explains Dalimil Draganovský, Ernst & Young partner in the Slovak republic.

The jobless rate in Slovakia stood at 13.6% in Q2 2011. The negative effect of unemployment on consumption is exacerbated by high inflation. During July, consumer inflation reached 3.8%. Average wages expanded by 3.5% meaning that household purchasing power is falling. We estimate that during 2011, as a whole, private consumption will stagnate. As inflation declines in the second half of this year and into 2012 on the back of a fall back in commodity prices, real wages will start to grow again. Consumer spending should then increase by 2% in 2012.

Weak growth even in core countries

In the core Eurozone countries GDP is now forecast to grow by about 2% pa from 2011-15, similar to the decade prior to the 2009 recession. In contrast, GDP in the peripheral countries is expected to rise by only 1.2% pa from 2011-15, less than half the pace of the pre-crisis decade.

Consumers are expected to be equally cautious as incomes are hit by fiscal measures and high unemployment, which is set to remain close to 10% across the Eurozone as a whole for some time.

Source: Daniela Ursinyová, Ernst & Young, daniela.ursinyova@sk.ey.com, +421 2 3333 9544

Ako uspieť v meniacom sa svete



Slovensko sa prekvapivo odlišuje v dvoch oblastiach, ktoré boli identifikované ako hlavné výzvy pre podniky. Zdá sa, že riadenie prevádzkového kapitálu a riadenie hotovosti tu trápí takmer štyrikrát menej manažérov, ako v Európe.

Ľuboš Vančo

Je to dosť znepokojujúce, pretože mnohé spoločnosti, najmä malé a stredné podniky, sú v konkurze v dôsledku slabého riadenia prevádzkového kapitálu a hotovosti. Podľa najnovších zverejnených údajov je počet spoločností v konkurze na historicky najvyššej úrovni.

Zameranie na nákladovo efektívnejšie a ucelené operácie je prioritou pre menej ako jednu tretinu slovenských manažérov v porovnaní s európskymi manažérmi. Znižovanie nákladov sa umiestnilo na druhej priečke, pričom najväčšie zameranie je na rast predaja a nových zákazníkov.

Pozitívne je, že takmer dve tretiny európskych manažérov neočakávajú kolaps eura, čo naznačuje silnú podporu pre túto menu. Väčšina z nich však zastáva názor, že úloha Európy ako hospodárskej a politickej veľmoci začne pomaly klesať, pretože rozvíjajúce sa ekonomiky budú pokračovať v raste a zväčšovať svoj podiel na trhu.

Jednou z najdôležitejších otázok pre slovenských manažérov je zohľadniť meniace sa správanie zákazníkov a ostatných zainteresovaných osôb.

Najdôležitejšie priemyselné odvetvia na Slovensku sú automobilový priemysel, elektronika a strojárstvo.

Zdá sa, že v oblasti áut na elektrický pohon sa neočakáva žiadna veľká revolúcia, pretože tu stále existujú mnohé výzvy, ako je kapacita batérie a infraštruktúra. Tento pomalý prechod na inú technológiu však nezasiahne Slovensko, ktoré je jedným z najväčších producentov áut na obyvateľa na svete.

Oblasťou, kde sa slovenskí návrhári a plánovali však majú čo učiť, je vplyv áut na urbanizmus. Nízkoemisné zóny, klesajúci počet parkovacích miest, pešie zóny a štvrte bez áut zatiaľ na Slovensku nepredstavujú závažný problém, ale v budúcnosti ich význam vzrastie.

Slovensko nepredpokladá, že by sa výskum a vývoj presunul zo západoeurópskych krajín na rozvíjajúce sa trhy. Vybudovalo si vlastnú výskumno-vývojovú základňu, pričom je pravdepodobné, že flexibilita, ktorá umožňuje okamžité zastavenie a opätovné naštartovanie výroby, sa stane veľkou výhodou pre spoločnosti.

Slovenská vláda by mala viac podporovať obnoviteľnú energiu na Slovensku, aby sa stala viac využívaným zdrojom.

**Ľuboš Vančo, Managing Partner
KPMG Slovensko**

Private equity sees increased exit activity and improved returns in 2010

Bratislava, 3 October 2011 – Private equity (PE) exit activity improved in 2010, compared with the previous two years, according to Return to warmer waters – How do private equity investors create value, two separate annual studies by Ernst & Young of the European and North American PE market.

Jeffrey Bunder, Global Private Equity Leader at Ernst & Young says: “PE has performed well coming out of the recession as evidenced by the return of exit activity, particularly IPOs. It has proved itself far better able to weather the storm than anyone had anticipated in 2008. Over the long term, PE-backed businesses should continue to outperform public markets.”

North American and European 2010 exits. The recovery in exits was evident in 2010. North American PE exits, increased to 118 in 2010, compared with 51 in 2008 and 76 in 2009. The market started to normalize as PE began divesting its largest portfolio companies across industry sectors, reaffirming more positive market conditions, especially in the public equity markets. The best performing sectors across the study period were energy and telecommunications, followed by health care, industrials and technology.

In Europe, there were 57 exits in 2010, a sharp rise from the lows of 2008 and 2009, when just over 30 exits were completed each year. The return of Initial Public Offerings (IPOs) was one of the most notable drivers of this, as a total of 11 portfolio companies exited via IPO across Europe – the highest number since 2006. Exits via IPO also accounted for some of the largest companies in PE portfolios by entry Enterprise Value (EV): 19% of exits by number were by IPO, while 56% by entry EV were by IPO.

Another key driver of increased exit activity includes the return of secondary buyouts. However, despite the improvement in 2010, the difficult conditions over the past three years have resulted in a further ageing of portfolios (4.2 years both in Europe and North America in December 2010). The shortage of corporates from the M&A market present a challenge to the PE market recovery. Given the importance of trade sales as an exit route, the market will not fully recover until corporates return in full force.

Future outlook. Concludes Bunder: “Even though exit activity has improved the uncertainty in the economy — with threats of a double-dip recession and volatility in the public markets — challenges whether this increase in activity can continue. Corporates have not staged a major comeback on the M&A market, despite having built up significant cash reserves.” However, PE is proving that its active ownership enables it to create stronger and more profitable businesses and that its industry remains robust.

Source: Daniela Ursinyová, Ernst & Young, Tel.: +421 2 3333 9544, +421 910 820 332, daniela.ursinyova@sk.ey.com

Kde v Európe sa chcú dnes spoločnosti usadiť?

Top 5 faktorov (z celkového počtu 12) ovplyvňujúcich umiestnenie biznisu spoločností sú: ľahký prístup k trhom, zákazníkom alebo klientom, dostupnosť kvalifikovaného personálu, kvalita telekomunikácií, dopravné lokálne a medzinárodné spojenie s inými mestami a hodnota za financie kancelárskych priestorov.

Celkovo, Londýn, Paríž a Frankfurt dominujú dnes na top 3 pozíciách ako najlepšie mestá pre umiestnenie biznisu. Od respondentov, ktorí poznajú Bratislavu ako biznis lokalitu, mesto úspešne konkuruje v strednej a východnej Európe vo všetkých kategóriách, s tromi “1.miestami” (v rámci strednej a východnej Európy) v prvých 5. kľúčových kategóriách a výrazne vedie vo všetkých 12. kategóriách.

Akokoľvek, iba 13% zo všetkých respondentov pozná Bratislavu ako biznis lokalitu – najnižšie hodnotenie z 36. európskych miest v prieskume – faktor, ktorý bol značným dôsledkom v celkovom hodnotení prieskumu najlepších miest pre umiestnenie biznisu. V strednej a východnej Európe, boli celkové umiestnenia miest Varšava (21.miesto), Praha (25.miesto), Bukurešť (27.miesto), Budapešť (29.miesto) a Bratislava (32.miesto). Bratislava je celkovo umiestnená pred mestami Oslo, Rím, Moskva a Atény. Z hľadiska vnímania výhod Bratislavy, mesto sa umiestnilo na 2.mieste v kategórii “Prostredie, ktoré vytvára vláda”; 3.miesto v kategórii “Najlepšie mestá z hľadiska personálnych nákladov” a 5.miesto v kategórii “Hodnota za financie kancelárskych priestorov”.

„Vnímanie ovplyvňuje rozhodnutia v každom aspekte biznis života”, komentoval **Andrew Thompson, Managing Partner** pre Cushman & Wakefield Slovakia. „Vnímanie európskych miest ľuďmi na seniorských riadiacich pozíciách hrá podstatnú úlohu v tom, kde si spoločnosti vyberajú miesto pre rozšírenie či založenie svojho biznisu. Ročný Monitor európskych miest, prieskum vytvorený nezávisle od TNS BMRB pre Cushman & Wakefield, poskytuje názory 501 lokálnych pracovníkov na riadiacich pozíciách (senior manažéri alebo riaditelia) na európske mestá, ktoré vedú v biznise”.

Opäť Londýn, Paríž a Frankfurt ostávajú v top 3 najlepších mestách pre biznis. Rýchlo napredujúce mesto, Bukurešť, stúplo o osem miest na 27. miesto v celkovom hodnotení. Najdôležitejší faktor pri rozhodovaní kde umiestniť biznis je “Ľahký prístup k trhom, zákazníkom alebo klientom”, uvádza 60%, čo je dosť podstatné. “Dostupnosť kvalifikovaného personálu” a “kvalita telekomunikácií” sú spoločne rovnako dôležité faktory, čo dokazuje vyše 50%. To, že Bratislava je menej známa biznis lokalita - dôležitý faktor - malo dopad na jej umiestnenie, aj keď vďaka tým, ktorí poznajú Bratislavu, dopadla lepšie ako konkurenčné krajiny strednej a východnej Európy vo väčšine z 12.kategórií.

Jeden výrazný výsledok pre Bratislavu bol v kategórii “prostredie, ktoré vytvára vláda”, umiestnila sa na druhom mieste hneď za mestom Dublin. Rovná daň a silné ekonomické princípy nesporne ovplyvnili toto pozitívne vnímanie, aj keď práca vykonaná internou investičnou agentúrou ako spoločnosť Sario alebo inými konzultantmi, by mala určite dôležitý vplyv. Bratislava sa tiež umiestnila na 3.mieste v kategórii “Najlepšie mestá z hľadiska personálnych nákladov” a na 5.mieste v kategórii “Hodnota za financie kancelárskych priestorov”. V nadväznosti na tieto pozitívne výsledky, je povzbudzujúce, že ďalších 10 spoločností by v roku 2012 očakávalo vlastnú expanziu v Bratislave, hoci Praha/Budapešť/Varšava uvádza tieto dáta pre expanziu dvojnásobné až trojnásobné.

*Zdroj: Nina Šenitková, PR & Office Manager, Cushman & Wakefield Property Services Slovakia, s.r.o.
Tel: +421 2 59 209 333, +421 910 894 424, Email: nina.senitkova@eur.cushwake.com*