

IMMONEWS

NOVÁ EURÓPSKA SIEŤ LOGISTICKÝCH A PRIEMYSELNÝCH PARKOV
NEW CEE NETWORK OF LOGISTICS AND INDUSTRIAL PARKS

PLOCHY PRE VAŠU VÝROBU A SKLADOVANIE
SPACES FOR YOUR MANUFACTURING AND STORAGE

FLEXIBILNÝ PRIESTOROVÝ KONCEPT
FLEXIBLE SPATIAL CONCEPT



TOMÁŠ VELEMÍNSKÝ
CEO, Erste Group Immorent ČR

Vítam vás pri príležitosti už 4. vydania newslettera IMMONEWS. S novým rokom k nám prichádzajú nové výzvy a otvárajú sa nové možnosti. Hlavnou témou aktuálneho vydania, ktoré práve držíte v ruke, je „kríza a logistika“, čo na prvý pohľad môže vyznieť veľmi pesimisticky, ale opak je pravdou. Kríza nemusí nutne znamenať niečo zlé, práve naopak, tak ako sme v minulom čísle podrobne analyzovali, trh logistických nehnuteľností zaznamenal v posledných dvoch rokoch prepad nato, aby v súčasnosti po stagnácii začal s miernym optimizmom rásť. Pre nás v Erste Group Immorent je dnešný stav predovšetkým výzva. Aj preto vás prostredníctvom fotoreportáže pozývame do košického IMMOPARKU, kde sme v súčasnosti dokončili komunikácie a inžinierske siete. Stojí za zmienku, že už prebiehajú veľmi intenzívne jednania s prvými nájomcami – podrobnejšie informácie vám prinesieme v ďalšom čísle. Medzi ďalšími materiálmi tohto IMMONEWS nájdete rozhovor s generálnym riaditeľom vládnej agentúry SARIO Róbertom Šimončičom. Chceli by sme vám predstaviť tiež nášho nového partnera – AmCham. K tomuto spojeniu prišlo tesne pred Vianocami spolu so Stratégiou na prilákanie zahraničných investícií na Slovensko. A samozrejme nemôžu chýbať ani všetci kľúčoví ľudia pre váš logistický a skladový biznis v IMMOPARKU.

Príjemné čítanie a dovidenia v marci 2012 pri ďalšom čísle IMMONEWS.

Let me welcome you on the occasion of already the 4th issue of the IMMONEWS newsletter. New challenges are coming up and new chances are opening to us as the new year starts. The main feature of the current issue, that you are just holding in your hands, is "the crisis and logistics", which may sound very pessimistic at first glance but the reverse is true. The crisis does not necessarily mean bad things, quite the other way round. As it was mentioned in our detailed analysis published in the last issue, the market of logistic properties has entered a slump in the last two years just to start growing now with a slight optimism after its previous stagnation. For us in Erste Group Immorent, the current situation is first of all a challenge. That is why, among other reasons, we are inviting you, through our photographic reportage, to the IMMOPARK in Košice where we have recently completed the road and underground services. I will reveal mentioning that very intensive negotiations have been underway with the first tenants – we will inform you in detail in the next issue. Among the other articles of this IMMONEWS you will find an interview with the General Manager of the SARIO state agency, Róbert Šimončič. We would also like to introduce to you our new partner – AmCham. This relationship was established just before Christmas alongside the Strategy to Attract Foreign Investments to Slovakia. And, of course, no key people for your logistic and warehousing business in IMMOPARK may be missing either.

Enjoy your reading and see you in March 2012 when the next issue of IMMONEWS is to be published.



■ TÉMA | FEATURE

Logistika a skladovanie v období krízy Logistics and Warehousing in the Time of Crisis

AKO VYZERÁ NÁŠ STREDOEURÓPSKY LOGISTICKÝ TRH NA ZAČIATKU NOVÉHO ROKA PLNÉHO NEISTÔT Z ĎALŠIEHO VÝVOJA?

Český a slovenský trh je výnimočný svojou strategickou polohou uprostred Európy. Má výborné spojenie so západnou Európou, najmä s Nemeckom. Keď prišlo pred dvoma rokmi (a neskôr aj u nás) k oživeniu a rastu HDP, trh logistiky v oboch krajinách zareagoval na danú skutočnosť prudkým rastom dopytu.

WHAT DOES THE SITUATION OF OUR CENTRAL EUROPEAN LOGISTIC MARKET LOOK LIKE AT THE BEGINNING OF THE NEW YEAR FULL OF UNCERTAINTIES ABOUT THE NEXT DEVELOPMENTS?

The strategic position in the middle of Europe makes the Czech and Slovak market exceptional. It is excellently connected to Western Europe, especially Germany. The revival and growth of GDP occurring two years ago there (and later on also in our region) led to related logical responses of the logistic market in both countries when demand started to grow sharply.

**04 | Rozhovor
Interview**

Róbert Šimončič: Naším cieľom je vytvárať priaznivú pôdu pre všetkých investorov

**07 | Partner IMMOPARKU
IMMOPARK Partner**

AmCham: IMMOPARK Košice patrí medzi lídrov v košickom regióne

Over 25.000 sqm in phase one.
Under construction.
Available to move 3.Q-2012.



■ TÉMA | FEATURE

„Logistický trh je špecifický,“ upozorňuje Ondrej Novotný, vedúci oddelenia výskumu realitného trhu spoločnosti Jones Lang LaSalle. „Väčšina developerov v tomto biznise totiž nehnuteľnosti nepredáva ale prenajíma. Navyiac sa dnes spoločnosti snažia budovať vzťahy založené na dôvere a uzatvárať dlhodobé zmluvy. Špekulatívna výstavba logistických parkov, ktorá v roku 2007 prevažovala, v súčasnej dobe takmer neexistuje. „Vzťah nájomcu a developera nie je vzťahom protikladným, situácia na trhu sa pomaly ukludňuje a začína sa vracieť k normálu. V praxi to znamená, že najobvyklejšia doba trvania nájomnej zmluvy, na ktorej sa obidve strany dohodnú, je päť rokov. Čím ďalej tým väčšiu obľubu majú u nájomcov projekty BTS (Build-to-Suit), čo znamená haly stavané na mieru konkrétnemu záujemcovi,“ hovorí konateľ Erste Group Immorent ČR Tomáš Velemínský.

A aká je aktuálna ponuka na trhu? Podľa najnovšej správy Industrial Research Fóra o stave na trhu so skladovými a výrobnými nehnuteľnosťami je v súčasnosti v Českej republike registrovaných 3,757 miliónov metrov štvorcových moderných skladových a výrobných plôch triedy A. Behom tretieho štvrťroka 2011 bolo dokončené zhruba 105 000 m², ďalších 200 000 m² sa nachádza vo výstavbe. „Celkovo sa dá vypočítavať niekoľko trendov: výrazný pokles novej výstavby oproti obdobiu 2007-2008, prechod od špekulatívneho developmentu k výstavbe na mieru, otváranie nových trhov v krajských a okresných mestách a stále preferenciu výstavby na zelenej lúke pred prestavbou starších priemyselných areálov,“ zhrňa Milan Korbelař, senior konzultant oddelenia priemyselných nehnuteľností spoločnosti Jones Lang LaSalle. „Málo platné, greenfield bude vždy menej nákladnejší než redevelopment brownfieldu.“ Aj keď nová výstavba začala opäť mierne stúpať (v roku 2010 bolo novopostavených len 186 000 m², v tomto roku by mohlo byť dokončených 250 000 m²) k číslam starým štyri roky sa výstavba nepriblíži (v roku 2007 bolo postavených 900 000 m² nových priemyselných nehnuteľností). Na strane dopytu patrilo medzi rekordné roky rok 2010: celkový take-up dosiahol takmer 870 000 m² a zásadným spôsobom prispel k poklesu miery neobsadenosti a k oživeniu trhu priemyselných a logistických nehnuteľností.

Pre tento rok je predpokladaný dopyt po cca 700 000 m², tento pokles je spôsobený úbytkom

voľných priestorov. Významný podiel dopytu dnes tvoria výrobné spoločnosti (relokácia miestnej a medzinárodnej konsolidácie). Recesia napomohla nájomcom k BTS projektom (hľadanie nových lokalít, požadovaná špecifikácia, vyššia konkurencia na danom trhu).

Miera neobsadenosti už dva roky nepretržite klesá: z 18 percent v závere roka 2009 klesla na konci 3. štvrťroka 2011 na 6,9 percenta. Plánovaná relokácia sa tak stáva pre množstvo firiem problémom – je nutné o nej uvažovať najmenej 1,5 roka vopred.

Trendy na trhu Market trends

- Podľa prieskumu realitnej poradenskej spoločnosti Jones Lang LaSalle vystriedali špekulatívnu výstavbu projekty pre vopred dohodnutého nájomcu a projekty na mieru (tzv. built-to-suit).
- Miera neobsadenosti klesla na 6,9% a v niektorých lokalitách má nedostatok voľných plôch za následok vyšší tlak na nájomné.
- According to the research executed by the Jones Lang LaSalle property consulting company, speculative development has been replaced with projects for a specific tenant agreed in advance and built-to-suit projects.
- The vacancy rate has dropped to 6.9% and lacking vacancies in some locations generate a higher pressure on rents.

“The logistic market is specific,“ points out Ondrej Novotný, Head of the Department for Property Market Research of the Jones Lang LaSalle company. “It is so because most developers engaged in this business do not sell but rent their properties. In addition, companies today make efforts to build relationships that are based on trust and confidence, concluding long-term contracts. Speculative development of logistic parks, prevailing in 2007, does not practically exist today.” The relationship of a tenant and a developer is not a relationship between opposed parties; the situation on the market has slowly been calming down and starts getting back to normal. In practice it means that the most common term of a lease agreement which both parties agree on is five

years. BTS (Build-to-Suit) projects, i.e. customer-tailored halls, have been becoming more and more popular among tenants,“ says CEO of Erste Group Immorent ČR, Tomáš Velemínský.

And what is the existing supply in the market? According to the latest report of the Industrial Research Forum about the situation in the market of warehousing and production properties in the Czech Republic, there are 3.757 million sqm of A-class modern warehousing and production premises registered in the Czech Republic today. About 105.000 sqm were completed during the third quarter of 2011 and other 200.000 sqm have been under construction. “Generally, several trends may be observed: significant decrease in new development as compared to 2007-2008, transition from speculative development to tailor made constructions, launching new markets in regional and district towns and greenfield development being consistently preferred to development in older industrial premises,“ summarizes Milan Korbelař, senior consultant of the department of Industrial Properties of Jones Lang LaSalle. “It can’t be helped, the greenfield will always be less expensive than brownfield redevelopment.” Although new development started to grow slightly once again (in 2010, only 186.000 sqm were newly built, while this year 250.000 sqm are likely to be completed), the development projects will not get close to the figures dating back to the period four years ago (900.000 sqm of new industrial properties were built in 2007). On the demand side, 2010 was among the record-breaking years: the total take-up reached nearly 870.000 sqm, considerably contributing to the decrease in the vacancy rate and revival of the market of industrial and logistic properties.

The demand in this year is expected to reach about 700.000 sqm; this drop has been caused by decrease of vacancies. A significant share in the current demand have production companies (relocation of the local and international consolidation). The recession drove tenants towards BTS projects (searching new locations, required specifications, and increased competition in the given market).

The vacancy rate has been constantly decreasing over the last two years: from 18 per cent at the end of 2009 to 6,9 per cent at the end of the 3rd quarter of 2011. Hence, any planned relocation is becoming a problem for many companies - it has to be planned at least 1,5 years ahead.

Košický región rastie

Košice Region Has Been Growing



Košický región sa podľa počtu obyvateľov radí na druhé miesto medzi krajinami. Celkový počet obyvateľov je asi 770 000. Medzi najdôležitejšie výhody kraja patria: **priemyselný charakter regiónu**, ktorý pokrýva všetky odvetvia, využitie prírodných zdrojov soli, magnézia, mastenca a vápenca, **voľné kapacity pre výstavbu, dostatok kvalifikovanej pracovnej sily so stredoškolským vzdelaním, medzinárodné letisko v Košiciach**, prekládka medzi širokorozchodnou a úzkorozchodnou železnicou, ktorá spája východ so západom. Kraj má dobre rozvinutú dopravnú sieť, ktorej hlavnou križovatkou je krajské mesto Košice. Železničné trate celoštátneho významu, ktoré prechádzajú územím regiónu zahŕňajú západovýchodný tranzitný koridor (Praha - Košice - Čierna nad Tisou) a severo-južný tranzitný koridor (Poľsko - Košice - Maďarsko). Dôležité cestné ťahy sú svojou orientáciou súhlasné so železničnými koridorami - jeden z Bratislavy cez Žilinu do Košíc a druhý z Bratislavy do Košíc cez Zvolen. Košický kraj je druhý najvýznamnejší kraj Slovenska vzhľadom na exportnú výkonnosť a produkciu HDP na obyvateľa.

Medzi najviac rozvinuté oblasti patria okresy Košice I., II., III., IV. Košický kraj je tiež osobitne významný svojou produkčnou základňou, ktorá má kľúčovú pozíciu v hospodárstve celej republiky.

Priame zahraničné investície v košickom regióne rapídne rástli, v roku 2010 dosiahli výšku 2 695.8 mil EUR, čo predstavovalo 8,7% celkových investícií v SR.

In terms of the number of inhabitants, the Košice Region holds the second position among the Slovak regions. The total number of inhabitants is about 770 000. The most important advantages of the region include: **the industrial character of the region**, covering all the sectors, utilization of the local natural resources of salt, magnesium, lard stone and limestone, **vacant capacities for building development, sufficient qualified labour force with secondary education, the international airport in Košice**, transloading between the broad-gauge and narrow-gauge railway lines connecting the East and the West. The region has a well-developed transportation network with Košice, the capital city of the region, being the main intersection. An airport with international significance may also be found here.

The railway lines of the national importance running through the region's territory include the West-East Transit Corridor (Prague - Košice - Čierna nad Tisou) and the North-South Transit Corridor (Poland - Košice - Hungary). The orientation of important road routes corresponds to railway corridors - one leading from Bratislava via Žilina to Košice, and the other from Bratislava to Košice via Zvolen. The Košice Region is the second most important region in Slovakia with respect to its export performance and GNP production per capita. The most developed areas include the districts of Košice I, II, III, and IV. The special importance of the Košice Region also results from its production base, playing a key role in the economy of the whole country.

Direct foreign investments in the Košice Region have been rapidly growing, achieving the amount of EUR 2 695.8 million in 2010, which represented 8.7 % of the total investments in the Slovak Republic.

I Zdroj | Source: Národná banka Slovenska, The National Bank of Slovakia, 05-2011

FOTOREPORTÁŽ | PHOTOSTORY

Ako staviame IMMOPARK Košice

Construction Works Underway in IMMOPARK Košice



Naším cieľom je vytvárať priaznivú pôdu pre všetkých investorov

Our objective is to prepare favourable grounds for all investors

RÓBERT ŠIMONČIČ
 generálny riaditeľ SARIO
 General Manager of the SARIO



Slovensko má podľa analytikov dobré predpoklady na príchod zahraničných investorov. Jedným z faktorov, ktorý sa často pritom spomína, sú trhy nových členov EÚ na východe. Ponúkajú najzaujímavejšie príležitosti pre rast, najmä v situácii, v akej sa eurozóna dnes nachádza. Slovensko so svojim podnikateľským prostredím má všetky predpoklady vytvoriť zahraničnej podnikateľskej klientele vhodné pracovné zázemie i vstupnú bránu na východ. Predovšetkým investorom, ktorí o expanziu na tieto trhy javia záujem. O tom, čo všetko Slovensko pre skvalitnenie podnikateľského prostredia, pre jeho zatraktívnenie robí, sme sa porozprávali s generálnym riaditeľom Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO), Róbertom Šimončíčom.

According to analysts, the chances that foreign investors will come to Slovakia are high. Among the prerequisite factors, which are often mentioned, are the markets of new EU Member States in the east. They offer the most interesting growth opportunities, especially under the situation which the Eurozone occurs in now. With its entrepreneurial environment, Slovakia is in the frame to create a suitable base for entrepreneurial activities of foreign clients and to serve as a gateway to the East, especially for investors interested in these markets. We talked about what all the activities were implemented by Slovakia to increase the quality of the entrepreneurial environment and make it more attractive with the General manager of the Slovak Investment and Trade Development Agency (SARIO), Róbert Šimončíč.

SARIO má za sebou úspešný rok 2011. Podľa štatistik agentúry objem investícií sa zvýšil oproti minulému roku 4-násobne a 2-násobný nárast bol zaznamenaný aj v počte novovytvorených pracovných miest. Čím si vysvetľujete takéto nárasty, najmä v kontexte kolísania investičných nálad ovplyvnených krízou?

Cieľom agentúry SARIO je od začiatku nástupu nového vedenia byť viac business friendly krajinou a vďaka kvalitnému podnikateľskému prostrediu urobiť zo Slovenska vstupnú bránu pre všetkých investorov. Keď sa pozrieme na výsledky v histórii, tak v roku 2009 prišlo na Slovensko osem investorov s investíciami v celkovom objeme takmer 245 miliónov EUR. V roku 2010 Slovensko zaznamenalo síce nárast v počte investorov, no aj tu sa odrazila kríza, keď sa na približne polovicu znížili celkové investície i počet novovytvorených pracovných miest. V roku 2011 sme pre Slovensko získali investície v objeme 517,6 milióna EUR, ktoré majú potenciál vytvoriť až 4353 nových pracovných miest. Dnešné výsledky sú teda jasným dôkazom toho, že taktika „business friendly“ bola prijatá pozitívne.

Predchádzajúce obdobia boli žilivé predovšetkým Bratislave a regiónom na západnom Slovensku. Snahy SARIO zasadiť investičné zámery na stred a východ krajiny sa začali prejavovať až v nedávnom období. V minulom roku to boli napríklad švédská spoločnosť Dometic vo Fil'akove, americká Honeywell v Prešove, nemecký Behr s investíciou v Námestove...

Naším cieľom je prirodzene umiestniť projekty do regiónov s vysokou mierou nezamestnanosti, aby sme čo najviac prispeli k vyrovnávaniu regionálnych rozdielov. Obyvatelia týchto regiónov tak vďaka novým zahraničným investíciám dostanú možnosť nájsť si zamestnanie, ktoré im zabezpečí sociálne istoty. Zároveň sú to regióny disponujúce kvalitnou pracovnou silou. Väčšina ukončených projektov v roku 2011 smerovala do Trnavského, Prešovského, Trenčianskeho, Banskobystrického a Žilinského kraja. Z hľadiska rozdelenia do priemyselných odvetví najviac investícií už tradične smeruje do výroby. Do automobilového, elektrotechnického a kovospacujúceho priemyslu.

Pre ekonomiku Slovenska sú prínosom nielen prichádzajúci noví investori, ale aj rozvojové aktivity už etablovaných hráčov. Vo svojej stratégii pamätáte aj na nich, na ich potreby?

Zahraničné skúsenosti potvrdzujú, že expanzie etablovaných firiem tvoria až jednu tretinu z celového počtu projektov a trend naznačuje, že tento podiel bude narastať. Týmto smerom sa uberáme aj my. Naším cieľom je vytvárať priaznivú pôdu pre všetkých investorov zvažujúcim aktivity v strednej a východnej Európe. Nielen novým, ale aj etablovaným. V rámci novej stratégie SARIO už spustilo viacero projektov. Minulý rok sme napríklad vytvorili tím odborníkov, ktorí sa pod názvom „corporate development“ venujú špeciálne problematike etablovaných spoločností. Naším cieľom je stať sa ich partnerom a byť schopný asistovať im pri rieše-

ní komplexných problémov, požiadaviek a ambícií expandovať. Veríme, že investori ocenia naše bohaté skúsenosti v oblasti podpory podnikateľských a investičných aktivít a tiež výhody štatútu štátnej inštitúcie, ktorá nám umožňuje byť akýmsi „mostom“ medzi verejnou správou a podnikateľmi.

Pri vašej práci sú veľmi dôležité aj sektorové a regionálne analýzy pre najmä zahraničnú podnikateľskú klientelu. Čo v tomto smere ponúkate potenciálnym záujemcom?

Naši projektoví manažéri poskytujú potenciálnym investorom na mieru vypracované analýzy tak z verejne dostupných zdrojov, ako aj v spolupráci s renomovanými spoločnosťami pôsobiacimi v danom sektore. V tejto oblasti veľmi oceňujeme prácu členov našej partnerskej organizácie ISA (Investment Support Association), ktorí zastrešujú expertnú hĺbku našich analýz tam, kde už kapacity agentúry SARIO nepostačujú. Potenciálni investori teda môžu mať istotu, že dotazy v oblastiach ako právne služby, realitné poradenstvo, finančné, daňové a audítorské služby alebo poradenstvo v oblasti ľudských zdrojov, sú zodpovedané renomovanými odborníkmi.

Prevažná väčšina investícií prúdila a prúdi do výroby. No Slovensko je krajinou s kvalitným technickým zázemím a dlhoročnou tradíciou priemyselného výskumu a vývoja. Disponuje sieťou výskumno-vývojových organizácií, univerzitnými vedecko-výskumnými pracoviskami s personálom participujúcim na špičkových domácich a medzinárodných projektoch. Usiluje sa SARIO využiť potenciál tejto vedecko-vývojovej základne?

Agentúra SARIO mapuje a analyzuje slovenské výskumno-vývojové prostredie a zahraničných investorov čo možno najpodrobnejšie informuje o kvalite slovenského výskumno-vývojového podhubia. Intenzívne pracujeme na tom, aby na Slovensko prúdilo čoraz viac investícií práve do tejto oblasti. Tá sa aj najviac presadzuje v moderných ekonomikách. Treba však brať do úvahy, že investičný proces trvá určitú dobu, takže výsledky nových aktivít sa môžu prejaviť až v dlhšom časovom horizonte.

Súčasná ekonomická situácia však naznačuje, že výsledky sa môžu prejaviť v o niečo dlhšom horizonte ako sa očakávalo. Napriek tomu, že si Slovensko doteraz udržalo veľmi dobrú pozíciu v raste HDP medzi krajinami EÚ, a predpoklady

na rok 2012 nie sú negatívne, ratingová agentúra Standard & Poor's nedávno znížila rating Slovenska na stupeň A z úrovne A+. Môže tento fakt, pod ktorý sa zrejme vo veľkej miere podpísala situácie v celej eurozóne, ovplyvniť chuť investorov rozvíjať svoje aktivity na Slovensku?

Rast HDP nie je jediný ukazovateľ, ktorý vstupuje do procesu pridelovania ratingu, kladie sa dôraz aj na iné faktory, ale z dôvodu, že SARIO nie je analytickou inštitúciou, môžeme iba z vlastnej skúsenosti skonštatovať, že v poslednom období sledujeme trend, že investori volia skôr vyčkávaciu taktiku a zvažujú svoje rozhodnutia podstatne dôkladnejšie. Tento trend je viditeľný nielen na Slovensku, ale v celej Európskej únii. SARIO samozrejme vynakladá maximálne úsilie, aby investície, ktoré sú zvažované pre región strednej a východnej Európy, skončili na Slovensku a pomohli tak rozvoju slovenskej ekonomiky, nárastu nových pracovných miest a zvyšovaniu životnej úrovne.

Rozhodujúcim faktorom pri získavaní investícií teda dnes môže byť nielen úroveň miezd, geografická poloha, úroveň infraštruktúry, ale aj kvalita podmienok, ktoré môžu jednotlivé regióny poskytnúť. V tom i komunikácia a spolupráca s orgánmi územnej a miestnej samosprávy.

Je nepochybné, že infraštruktúra zohráva významnú rolu pri rozhodovaní investora. Na príklade firiem ako T-systems môžeme ale vidieť, že investor sa rozhodol pre východné Slovensko, keďže tu našiel dostatok kvalifikovanej pracovnej sily, silnú podporu akademickej obce a kvôli vyššej nezamestnanosti v regióne aj podporu zo strany štátu. Pokiaľ však ide o infraštruktúru, môžeme len skonštatovať, že investori by samozrejme ocenili diaľničné prepojenie západu s východom Slovenska a každý nový krok k naplneniu tohto cieľa je malým úspechom. Dobrou správou pre investorov okrem plánovaného rozvoja diaľničnej siete sú informácie z konca minulého roka, o zámere Ministerstva dopravy investovať do výstavby pripravených úsekov a rekonštrukcií ciest 1. triedy vyše 700 miliónov EUR v období medzi rokmi 2011 a 2014.

SARIO has the successful year of 2011 behind it. According to the agency's statistics, the volume of investments quadrupled as compared to the last year, and twofold increase was also recorded with respect to the number of newly created job vacancies. What is your explanation for such increase, especially in the context of investment mood fluctuations influenced by the crisis?

Since new management entered the SARIO agency, their objective has been to make Slovakia a more business-friendly country which is a gateway for all investors thanks to its quality entrepreneurial environment. Looking at the historical results, we find out that eight investors came to Slovakia in 2009, making investments amounting to nearly EUR 245 million in total. In 2010, Slovakia recorded an increasing number of investors, however the crisis affected this area as well as the total investments and the number of newly created job vacancies declined down to about one half. In 2011, we secured investments for Slovakia amounting to EUR 517.6 million, with the potential to create up

■ V SKRATKE | BRIEFLY

SARIO pomáha investíciám SARIO Supports Investments

Slovenskej agentúre pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) sa darí naplňovať svoj cieľ - umiestňovať prichádzajúce zahraničné investície do regiónov s vysokou nezamestnanosťou. Z celkového počtu 26 ukončených projektov v roku 2011 väčšina smeruje do doteraz znevýhodnených regiónov. Najviac z nich si polepšia Prešovský, Banskobystrický, Žilinský a Nitriansky kraj. „Sme veľmi radi, že sa nám podarilo umiestniť projekty do regiónov s vysokou mierou nezamestnanosti. Obyvatelia týchto regiónov tak vďaka novým zahraničným investíciám dostanú možnosť nájsť si zamestnanie, ktoré im zabezpečí sociálne istoty,“ povedala riaditeľka Sekcie Priamych zahraničných investícií SARIO Andrea Gulová. Za rok 2011 sa podarilo agentúre SARIO uzavrieť projekty v celkovom objeme 517,6 milióna EUR, ktoré majú potenciál vytvoriť 2634 - 4353 nových pracovných miest. Z hľadiska rozdelenia do priemyselných odvetví najviac investícií už tradične smeruje do automobilového, elektrotechnického a kovspracujúceho priemyslu. „Vďaka novej stratégii SARIO pomohlo prilákať na Slovensko viac zahraničných investorov ako v minulom období. Teší ma, že vďaka tomu bude na Slovensku viac pracovných miest, ktoré pomôžu zlepšiť životnú úroveň občanov Slovenska,“ povedal generálny riaditeľ SARIO Róbert Šimončíč. K najvýznamnejším investíciám z hľadiska počtu vytvorených miest patria švédsko spoločnosť Dometic vo Filákov, americký výrobca Honeywell v Prešove, nasleduje nemecký Behr s investíciou v automobilovom biznise v Námestove a výrobca kompresorov Secop v Zlatých Moravciach.

The Slovak Investment and Trade Development Agency (SARIO) is successful in meeting its objective - to situate incoming foreign investments in regions with high unemployment rate. Out of the total number of 26 projects completed in 2011, most are channelled to the regions that have been disadvantaged until now. Among them, the Prešov, Banská Bystrica, Žilina and Nitra regions have improved their position most. „We are very glad we have managed to situate the projects in the regions with a high unemployment rate. The new foreign investments will thus give people living in these regions an opportunity to find a job that will ensure them social certainties,“ said the manager of the Direct Foreign Investments Section of SARIO, Andrea Gulová. In 2011, the SARIO agency managed to complete projects in the total volume amounting to EUR 517.6 million, with the capacity to create 2,634 - 4,353 new jobs. As regards their allocation to individual industrial sectors, most investments are traditionally channelled to the automobile, electrical and metal-working industries. „Thanks to its new strategy, SARIO was able to attract more foreign investors to Slovakia than in the past. I am glad that this will generate more jobs in Slovakia which will help to raise the standard of living of inhabitants in Slovakia,“ said SARIO's General Manager, Róbert Šimončíč. As regards the number of newly created jobs, the Swedish Domestic company in Filákov, the American Honeywell producer in Prešov, followed by Behr from Germany with its investment in the automobile business in Námestovo, and Secop, the producer of compressors in Zlaté Moravce, belong among the most significant investments.

| Zdroj | Source: SARIO

to 4,353 new jobs. Today's results are therefore a clear proof that the "business-friendly" tactics met with a positive response.

The previous periods favoured Bratislava first of all and the regions in Western Slovakia. The efforts of SARIO to situate investment projects to the middle and eastern parts of the country started to show their impact only recently. In the last year, they were for example the Dometic company from Sweden in Filákov, American Honeywell in Prešov, and German Behr with their investment in Námestovo...

Naturally, our goal is to situate projects in the regions with a high level of unemployment so as we would make the highest possible contribution to balancing the differences among regions. Thanks to the new foreign investments, inhabitants of these regions will have an opportunity to find a job which will provide them social certainties. At the same time, they are the regions having labourforce of a high quality available. Most of the projects completed in 2011 were directed to the regions of Trnava, Prešov, Trenčín, Banská Bystrica and Žilina. As regards their allocation across industrial sectors, most investments have traditionally been directed to production: the automobile, electrical and metal-working industries.

The economy of Slovakia benefits not only from newly coming investors but also from development activities of the players who have already set themselves up. Do you also keep them, their needs, in mind when preparing your strategy?

Experience from abroad proves that expansion of established companies counts for up to one third of the total number of projects, and the trend suggests that this share will be growing. This is the course we have taken too. Our objective is to prepare favourable grounds for all investors considering activities in Central and Eastern Europe. Not only for the new ones, but also for those that are already established. There are several projects that have already been launched under SARIO's new strategy. For example we put together our "corporate development" team of experts last year who have been dealing specifically with established companies. Our objective is to become a partner to these businesses and be able to assist them in solving their comprehensive issues, requirements and ambitions to expand. We believe that investors will appreciate our rich experience in the field of support to entrepreneurial and investment activities and also advantages of our status of a state agency which enables us to serve as a kind of a "bridge" between the public administration and entrepreneurs.

In your work, sector and regional analyses are also very important, especially for your clients among foreign entrepreneurs. What do you offer to those who might be prospectively interested in this respect?

Our project managers provide prospective investors with tailor-made analyses drawn up both on the basis of publicly available resources and in cooperation with renowned companies operating in the sector in question. In this area, we much appreciate the work done by ISA (Investment Support Association) our partner organisation, taking patronage over the expert profoundness of our analyses where SARIO's capacities are not sufficient enough. Prospective investors may then be sure that their questions in such fields as legal services, property consulting, financial, tax and audit services or consulting in HR are answered by renowned experts.

The vast majority of investments have been flowing into production. However, Slovakia is a country with the technical background of a high quality and a long-term tradition of industrial research and development. It has a network of R&D organisations, university scientific & research workplaces with staff participating in cutting-edge domestic and international projects to offer. Has SARIO made efforts to make use of the capacity of this scientific&development base?

The SARIO agency has been mapping and analysing the R&D environment in Slovakia, providing foreign investors as detailed information as possible on the quality of the Slovak R&D mycelium. We have been intensively working to attract ever increasing investments to Slovakia that would flow exactly to this area. In addition, this is the most progressive area which has been winning out in modern econo-

mies. However, it must be taken into account that the investment process takes some time and so results of the new activities may become apparent only within a longer term.



The current economic situation however suggests that outcomes may bring their effect in the period of time that may be somewhat longer than it was expected. Despite the fact that Slovakia has maintained a very good position among the EU Member States with respect to GNP growth and the prognosis for 2012 is not negative, the Standard & Poor's rating agency recently lowered Slovakia's rating from A+ to A. Can this fact, which the situation in the whole Eurozone probably left its marks on, influence investors' inclination to develop their activities in Slovakia?

GNP growth is not the only indicator considered in the rating process, accent is put on other factors too. However, as SARIO is not an analytical institu-

tion, we may only speak from experience that we have recently observed the trend among investors to pursue a wait-and-see attitude, considering their decisions in a much more profound manner. This trend can be seen not only in Slovakia but also in the whole European Union. Of course, SARIO has been exerting maximum efforts so as investments considered for the region of Central and Eastern Europe would finally end up in Slovakia, supporting development of the Slovak economy, creating new jobs, and raising the standard of living.

The decisive factor in attracting investments today may therefore be not only the level of wages, geographic location, the infrastructure level, but also the quality of conditions that individual regions may offer, which also includes communication and cooperation with the territorial and local government authorities.

There is no doubt that the infrastructure plays an important role in decisions taken by an investor. However, the example of companies such as T-systems show us that the investor decided for Eastern Slovakia because it found sufficient qualified labour force, strong support from the academia and, due to a higher unemployment rate in the region, also support from the government there. However, as regards the infrastructure, we may only say that investors would surely appreciate a highway connection between the west and east parts of Slovakia, and every little step taken in the direction towards meeting this goal is a little achievement. Besides the planned development of the highway network, good news for investors is the information from the end of the last year on the plan of the Ministry of Transport to invest more than 700 million EUR into development of prepared sections and reconstructions of first-class roads between 2011 and 2014.

■ SLOVENSKÝ TRH | SLOVAK MARKET

Slovenský trh aktuálne

Slovak Market Today

Igor Snirc, Junior Consultant, Jones Lang LaSalle

Na slovenskom industriálnom trhu naďalej v štvrtom kvartáli pretrvávajú pozitívny vplyv z predošlých období tohto roka, čoho dôsledkom bol aj podpis niekoľkých nových transakcií a dokončenie výstavby.

The positive effect of the previous periods of this year on the Slovak industrial market still lasts out in the fourth quarter, which also resulted in several new transactions having been signed and developments completed.

Dôkazom pozitívneho vplyvu na slovenskom trhu je ohlásenie špekulatívnej výstavby vo viacerých lokalitách na Slovensku. Po dlhodobejšom útlme výstavby, ktorý evidujeme od roku 2009, sme zaznamenali tento rok na trhu s industriálnymi nehnuteľnosťami nárast. Miera neobsadenosti sa ku koncu roku mierne zvýšila na úroveň 4,88 %, čo bolo spôsobené najmä ukončením niektorých nájomných zmlúv. Za rok 2011 môžeme povedať že podiel na špekulatívnej výstavbe z celkovej výstavby tvorí 19 %, ku 81 % BTS / pre-lease projektom.

NÁJOMNÉ

Všeobecne za celý rok 2011 nedošlo k výrazným zmenám a výkyvom nájomného. Úroveň takzvaného príjmu sa pohybuje v rozmedzí od 3,20 EUR /mesiac (Senec) do 5,50 EUR / mesiac (Košice). Bratislava a okolie ako najväčší región skladových priestorov na Slovensku, ktorý tvorí cca 60 % z celkového trhu, má úroveň nájomného v rozmedzí od 3,20 EUR / mesiac do 4,20 EUR / mesiac, V Košickom regióne, ktorý je charakteristický obmedzenou ponukou skladových priestorov je táto úroveň od 3,50 EUR / mesiac do 5,50 EUR / mesiac.

Announcement of speculative developments in several locations in Slovakia is an evidence of the positive influence in the Slovak market. After the longer-term recession in the construction sector that we have monitored since 2009, this year we have registered growth in the industrial property market. The vacancy rate increased slightly up to 4.88 % at the end of the year, which resulted especially from termination of some lease agreements. For 2011, we may say that the share of the speculative development in the total development is 19 %, as compared to 81 % of BTS/pre-lease projects.

RENT

Generally, there were no significant changes or fluctuations in the rent over the whole year of 2011. The level of so called prime rent oscillates from 3.20 EUR / month (Senec) to 5.50 EUR / month (Košice). Bratislava and the surrounding area as the largest region with respect to warehousing premises in Slovakia, making up about 60 % of the total market, has the rent level ranging from 3.20 EUR /month to 4.20 EUR / month. The level in the Košice region which is characterized by a limited supply of warehousing premises ranges from 3.50 € / month to 5.50 EUR / month.

AmCham: IMMOPARK Košice patrí medzi lídrov v regióne

AmCham: IMMOPARK Košice is among leaders in the region

RASTISLAV PUCHALA
riaditeľ kancelárie Košice
Director of Košice Office



Americká obchodná komora predstavila desať krokov ako vyhrať zápas o priame zahraničné investície (www.amcham.sk). Ako sa v tomto smere javí pripravenosť Košíc a košického regiónu?

Košický a prešovský región je súčasnosti potrebné vnímať ako najperspektívnejšie investičné destinácie v rámci celej republiky. Na rozdiel od západnej časti Slovenska nie je táto oblasť tak veľmi saturovaná zahraničnými investíciami a na rozdiel od poddimenzovaného stredného Slovenska vychovávajú univerzity - predovšetkým tie košické - dostatok potenciálnych zamestnancov pre investorov, vrátane tých, ktorí prinášajú vysokú pridanú hodnotu. Vďaka projektom, akým je aj IMMOPARK v Košiciach, nie je v regióne núdza o lokalizáciu investície. Nuž a spomínaná kvalitná pracovná sila nestojí toľko, ako v porovnateľných regiónoch Slovenska, ale aj za hranicami. Vďaka viacerým investíciám v nedávnej minulosti žije v Košiciach pomerne veľká komunita „expatov“ z rôznych krajín, ktorí vytvárajú zaujímavú a vplyvnú skupinu a prispievajú k ľahšiemu začleneniu sa nových investorov nielen do ekonomického, ale aj kultúrneho a sociálneho života v meste. Zahraniční investori sa pozerajú aj na kvalitu života v oblasti, kde chcú zamestnávať väčší počet ľudí. V tomto Košice, ako prirodzená metropola východu Slovenska a jeho druhé najväčšie mesto majú určite čo ponúknuť. K celkovému pozitívnemu obrazu mesta prispieva aj titul Európskeho hlavného mesta kultúry 2013. V rámci tohto projektu by Košice do roku 2013 mali naštartovať viacero programov ako i stavieb a rekonštrukcií, ktoré dostanú kvalitu a úroveň života v meste výrazne dopredu.

Na Košickom trhu pôsobí americká obchodná komora od roku 2003. Svojím členom a potenciálnym investorom poskytuje poradenstvo o podnikaní v Košiciach a ich okolí. Aké sú očakávania potenciálnych investorov?

Na mesto a región sú kladené tie isté požiadavky, ako na všetky konkurenčné investičné destinácie. Po mnohých stretnutiach s potenciálnymi investormi môžeme zosumarizovať, že napospol ide o dostatok kvalifikovanej pracovnej sily za primeraný plat, existenciu vhodných lokalít - podľa typu investície, dostupnosť infraštruktúry, znovu podľa druhu investície ide o infraštruktúru cestnú, železničnú, leteckú, ale stále viac o infraštruktúru telekomunikačnú. Za túto sa Košice, ako mesto s najväčšou penetráciou internetu medzi obyvateľmi v rámci celej Slovenskej republiky nemusi vôbec hanbiť. Potenciálni investori rovnako skúmajú vzťah predstaviteľov samosprávy k podnikaniu a k existujúcim veľkým firmám v regióne. Ďalšie záležitosti, na ktoré prihliadajú, ako flexibi-

lita zákonníka práce, miera korupcie v krajine, výška a intenzita štátnej pomoci atď., sú už mimo možnosti výrazného ovplyvnenia regionálnymi štruktúrami, ale môžu mať zásadný vplyv na rozhodnutie potenciálneho investora.

Investorov priťahuje nielen geografická poloha, úroveň miezd, dostatok kvalifikovanej pracovnej sily, komunikácia a spolupráca s orgánmi územnej a miestnej samosprávy, ale aj stav infraštruktúry a v tom i pripravenosť na výstavbu výrobných závodov či skladovacích priestorov. Ako vy vnímate Košický región z tohto pohľadu?

Čo sa týka pripravenosti developerov, ale i samospráv na príchod investora, tak by som mohol skonštatovať, že na východnom Slovensku momentálne ponuka výrazne prevyšuje dopyt. Súboj o investora môžu zvíťaziť len najkvalitnejšie pripravené projekty, ako po stránke majetkovo-právnej tak aj logistickej a infraštruktúrnej. **Smelo môžem povedať, že IMMOPARK Košice patrí z tohto pohľadu medzi lídrov v regióne.**

At the conference "Foreign Investments: Strategies and Perspectives for the Future" the American Chamber of Commerce presented ten steps on how to win the fight for direct foreign investments (see www.amcham.sk). How does the preparedness of Košice and the Košice region appear in this regard?

The Košice and Prešov region should currently be perceived as the most promising investment destination in the entire country. Unlike the western part of Slovakia, this region is not as greatly saturated with foreign investments and, unlike underserved central Slovakia, universities - primarily the ones in Košice - are preparing an abundance of potential employees for investors, including those who bring a high added value. Thanks to projects such as the Immopark in Košice, there is not a lack of investment localization in the region. And, the said high-quality workforce does not cost as much as in comparable regions of Slovakia, or as abroad. Thanks to multiple investments in the recent past, a relatively large community of "expats" from various countries lives in Košice, and they create an interesting and influential group and contribute to the easier integration of new investors, not only into the economic life, but also the cultural and social life in the city. Foreign investors also look at the quality of life in the region where they want to employ a large number of people. In this regard, Košice, as the natural urban center of eastern Slovakia, and its second largest city, certainly has things to offer. The title of European Capital of Culture 2013 also contributes to the overall positive image of the city. Under this project, Košice should, by 2013, initiate

multiple programs as well as construction and reconstruction projects, which will advance the quality and standard of life in the city significantly.

The American Chamber of Commerce has been active on the Košice market since 2003. It provides its members and potential investors with consulting, it is a source of contacts and a wealth of information on doing business in Košice and its vicinity. What are the expectations of potential investors?

The same requirements are placed upon the city and upon the region as upon all competing investment destinations. After many meetings with potential investors, we can summarize that the most important factors are generally a sufficiency of qualified workforce for reasonable wages, the existence of appropriate localities - according to the type of investment, the availability of infrastructure, which once again according to the type of investment is either roadway, railroad, air infrastructure, but increasingly also telecommunications infrastructure. The telecommunications infrastructure in Košice, as a city with the greatest internet prevalence among the population in all of Slovakia, is nothing to be ashamed of. Potential investors also examine the relationship of self-government representatives to business and to the existing large companies in the region. Other matters that they take into consideration, such as flexibility of the labor code, the level of corruption in the country, the amount and intensity of state aid, etc., are outside of the sphere of significant influence by regional structures, but can have a considerable effect on the decisions of a potential investor.

Investors are attracted not only by geographic location, wage level, an abundance of qualified work forces, communication and cooperation with bodies of regional and local self-government, but also the state of infrastructure, which also includes preparedness for the possible construction of production plants or storage spaces. How do you perceive the Košice region in this regard?

As far as the preparedness of developers as well as self-government entities for the arrival of an investor is concerned, I would note that at this time in eastern Slovakia, the supply considerably exceeds the demand. The fight for the investor can only be won by the best-prepared projects, in regard to property and legal aspects, as well as logistical and infrastructural aspects. **I can boldly say that in this regard, Immopark Košice is among the leaders in the region.**



AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE
IN THE SLOVAK REPUBLIC

Klíčoví lidé pre váš biznis

Key people for your business

Predstavujeme slovenský realizačný tím paneurópskej siete logistických nehnuteľností IMMOPARK.

Let us introduce you to the execution team of our paneuropean network of IMMOPARK logistics properties.



KATARÍNA HEGYIOVÁ
Senior Project Manager

E-Mail:
katarina.hegyiova@immorent.com
Mobile: +421 905 456 343



TOMÁŠ VELEMÍNSKÝ
CEO, Erste Group Immorent ČR

E-Mail:
tomas.veleminsky@immorent.com
Tel.: +420 956 784 111



RÓBERT URÍK
Senior Project Manager

E-Mail:
robert.urik@immorent.com
Mobile: +421 917 592 868



PETER MALÍK
Managing Director

E-Mail:
peter.malik@immorent.com
Tel.: +421 248 629 912



JIŘÍ SUREMKA
Leasing Manager

E-Mail:
suremka@immopark.sk
Mobile: +420 603 802 776



MILAN ZIKMUND
Project Development

E-Mail:
milan.zikmund@immorent.com
Tel.: +420 956 784 111



HEIN VAN DER PLOEG
Leasing Manager

E-Mail:
ploeg@immopark.sk
Mobile: +420 733 120 340

IMMONEWS 01/2012

Newsletter spoločnosti Erste Group Immorent
A newsletter of Erste Group Immorent

Koncept a editor | Concept and editors Jana Klúčiková, Radek Váňa | www.idealab.cz

Redakčná spolupráca | Editorial collaboration Rudolf Kargl | Erste Group Immorent ČR

Grafický design | Graphic layout Michaela Zohnová | www.idealab.cz

Kontakt | Contact +420 956 784 111, e-mail: immopark.cz@immorent.com

Nasledujúce číslo vychádza v marci 2012.
Registrujte sa zdarma už teraz k odoberaniu na www.immopark.com

The next issue will appear in March 2012.
Register for free subscription now at www.immopark.com