Michal Hranai
Senior Business Development Manager Penta Real Estate

Pavol Kováčik
prezident Zväzu stavebného priemyslu Slovenska

Miroslav Hlubocký
obchodný riaditeľ SK CZ HR KAMI PROFIT

Vladimír Vikor
CEO DYNAMIK Holding

Marian Heckl
Branch Director Grinity

Ako sa stavebný sektor po nedávnych krízach pripravil na neistotu?

Developeri pre globálne neisté investičné prostredie posilňujú rezervy, digitalizáciu, financovanie aj partnerstvá

Tomáš Szmrecsányi

Stavebné firmy aj developeri vstupujú do ďalšieho obdobia neistoty pripravení lepšie než pred niekoľkými rokmi. Skúsenosti z rokov 2021 až 2022 ich prinútili zmeniť riadenie projektov, financovanie aj prístup k dodávateľom. Odborníci sa zhodujú, že firmy sú flexibilnejšie, opatrnejšie a viac pracujú s rizikami. Sektor však naďalej ohrozujú vysoké úroky, geopolitické napätie či slabší investičný apetít. Kríza na Blízkom východe zároveň opätovne zvyšuje tlak na stavebníctvo cez rast cien energií, pohonných látok a stavebných materiálov. Vyššie úroky zdražujú hypotéky, čo znižuje dostupnosť bývania a oslabuje kúpyschopnosť domácností pri kúpe bytov. Developeri preto pristupujú k spúšťaniu nových projektov opatrnejšie, keďže slabší dopyt môže ešte viac utlmiť bytovú výstavbu. Situácia zatiaľ nedosahuje intenzitu rokov 2021 až 2022, keď trh zasiahli prudké cenové šoky po pandémii a energetickej kríze, no sektor zostáva citlivý na ďalší vývoj.

Hoci sú stavebné firmy i developeri posilnení z nedávnych kríz a dokážu ťažšie časy preklenúť efektívnejšie, sektor stavebníctva naráža aj na limity, ktoré podniky nedokážu ovplyvniť. Ide najmä o geopolitickú neistotu, volatilitu cien energií, vysoké úrokové sadzby, tlak na verejné financie a zdĺhavé povoľovacie procesy. Problémom podľa prezidenta Zväzu stavebného priemyslu Slovenska (ZSPS) Pavla Kováčika zostáva obmedzená predvídateľnosť trhu. Stavebné projekty sa pripravujú na dlhé obdobie a prudké výkyvy cien komplikujú investičné rozhodovanie. Za pozitívne však považuje, že stavebníctvo si z predchádzajúcej krízy odnieslo dôležitú skúsenosť, a to schopnosť rýchlejšie reagovať, flexibilnejšie riadiť projekty a intenzívnejšie pracovať s rizikami.

Aj developeri sú pri spúšťaní nových projektov opatrnejší a dôslednejšie vyhodnocujú ekonomickú návratnosť investícií. Väčší dôraz kladú na energetickú efektívnosť budov, optimalizáciu projektov a efektívnejšie technické riešenia, ktoré znižujú budúce prevádzkové náklady a tým aj citlivosť na budúci vývoj cien energií. A čo si o súčasnej situácii myslia odborníci?

Michal Hranai Krízy rokov 2021 až 2022 prinútili developerov aj stavebný sektor výrazne zmeniť spôsob riadenia projektov. Dnes sa omnoho viac pracuje s etapizáciou, fixáciou cien, kapitálovou disciplínou a diverzifikáciou dodávateľov. Firmy si zároveň vytvorili väčšie rezervy v harmonogramoch aj rozpočtoch, keďže volatilita cien energií, materiálov či financovania sa stala novou realitou. Súčasná situácia spojená s konfliktom na Blízkom východe opäť ukazuje citlivosť trhu na ceny energií a ropy, ktoré sa premietajú do dopravy, stavebných vstupov aj inflácie. Slovenský trh je určite odolnejší než pred pár rokmi, no stále naráža na limity v podobe pomalého povoľovania, drahého kapitálu a vysokej regulačnej záťaže. Práve schopnosť efektívne pripraviť a povoliť projekt bude v najbližších rokoch rozhodovať o stabilite celého sektora.

Pavol Kováčik Skúsenosti z rokov 2021 až 2022 stavebný sektor výrazne zmenili. Firmy aj developeri si uvedomili, že obdobie dlhodobo stabilných cien materiálov, energií a financovania sa skončilo a riadenie rizík musí byť integrálnou súčasťou prípravy aj realizácie projektov. Súčasná situácia je zároveň odlišná od rokov 2021 až 2022 tým, že trh už nevstupuje do krízy v prostredí silného ekonomického rastu a lacného financovania. Investori, banky a domácnosti sú opatrnejší a citlivejší na náklady. To znamená, že sektor je síce organizačne a procesne pripravený lepšie, zároveň však čelí slabšiemu investičnému apetítu a vyššej miere neistoty. Mnohé stavebné spoločnosti sú lepšie pripravené, a to najmä v oblasti plánovania, diverzifikácie dodávateľov, tvorby zásob a flexibilnejšieho nastavovania zmluvných vzťahov. Výrazne sa rozšírilo využívanie indexácie cien, rámcových kontraktov či etapizácie projektov. Firmy zároveň viac pracujú s digitalizáciou, presnejším kontrolingom nákladov a detailnejším plánovaním cash flow.

Foto – archív

Foto – Shutterstock

Miroslav Hlubocký Kríza z rokov 2021 až 2022 naučila developerov pracovať s väčšími rezervami a flexibilnejšími zmluvami. Väčší dôraz sa kladie na diverzifikáciu dodávateľov, skoršie zazmluvnenie materiálov a dôslednejšie riadenie rizík. Banky zároveň pristupujú k financovaniu opatrnejšie. Napriek lepšej pripravenosti však developeri stále nevedia ovplyvniť externé faktory, ako sú geopolitické konflikty, ceny energií či narušené dodávateľské reťazce. Rast cien ropy a energií pre krízu na Blízkom východe sa postupne premieta aj do cien stavebných materiálov. Situácia zatiaľ nie je taká výrazná ako po pandémii, no veľa bude závisieť od ďalšieho vývoja konfliktu a dosahov na logistiku a energetiku. Neistota na trhu však môže pretrvávať dlhšie, čo vplýva aj na ceny materiálov a investičné rozhodnutia. Vývoj bude závisieť najmä od geopolitickej situácie a stability ekonomického prostredia.

Vladimír Vikor Najväčším poučením z rokov 2021 až 2022 bolo, že v stavebníctve nestačí riadiť iba samotnú výstavbu. Treba riadiť riziko ešte pred tým, ako sa prejaví na stavbe. Prudký rast cien materiálov, energií a úverov ukázal, aké zraniteľné sú najmä dlhé projekty. V súčasnosti sú firmy pripravené lepšie. Viac sledujú ceny vstupov, pracujú s inflačnými doložkami, hľadajú alternatívne technické riešenia a dôslednejšie riadia nákup, harmonogram aj cash flow. Developeri sú opatrnejší pri spúšťaní projektov a viac testujú, či projekt dáva zmysel aj pri menej priaznivom scenári. V DYNAMIKU nám pomáha aj diverzifikácia portfólia, keďže nestojíme iba na jednom segmente stavebníctva. Limity však zostávajú. Nikto nevie na roky dopredu garantovať ceny vstupov v prostredí, kde sa mení geopolitika, ceny energií, clá, dane aj úroky. Pri veľkých rezidenčných projektoch sa nedá všetko predzásobiť ani zmluvne uzavrieť na celé obdobie výstavby. Preto bude aj dnes rozhodujúca férová dohoda medzi investorom, zhotoviteľom a financujúcimi partnermi. Projekty sa dajú zvládnuť, no musia stáť na realistických číslach, otvorenej komunikácii a dôvere.

Práve schopnosť efektívne pripraviť a povoliť projekt bude rozhodovať o stabilite celého sektora

Marian Heckl Stavebný sektor sa po skúsenostiach z rokov 2021 až 2022 naučil fungovať opatrnejšie a flexibilnejšie. Firmy viac pracujú s rezerváciou výrobných kapacít, priebežne vyhodnocujú cenové riziká a pri dlhodobejších projektoch využívajú mechanizmy, ktoré umožňujú reagovať na výraznejšie zmeny cien stavebných vstupov. Väčší dôraz sa kladie aj na skladové zásoby a stabilitu dodávateľských reťazcov. Napriek lepšej pripravenosti však pri prudkých výkyvoch cien alebo nedostatku materiálov stále vznikajú limity, ktoré môžu ovplyvniť termíny aj rozpočty stavieb. V takých situáciách je dôležitá otvorená komunikácia medzi investormi a dodávateľmi a hľadanie riešení prijateľných pre obe strany. Aj aktuálny konflikt na Blízkom východe priniesol rast cien niektorých materiálov, energií a služieb. Stavebné firmy preto pristupujú k cenovým ponukám i harmonogramom opatrnejšie, najmä pri väčších a dlhodobých zákazkách. Situácia zároveň ukazuje, aké dôležité je mať stabilných partnerov, kvalitné plánovanie a dostatočnú flexibilitu pri riadení projektov.