

Andrew Thompson (C&W): Najlepšie obchodné rozhodnutia vychádzajú z najlepších dostupných informácií



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 20.05.2010

Na nadhodenú, ako aj na ďalšie aktuálne otázky odpovedá Andrew Thompson, Managing Partner Cushman & Wakefield na Slovensku.

Čiastočne máte pravdu, aj keď musím podotknúť, že naši klienti platia za presnú špecifickú prognózu. Rád by som dodal, že jednoduchý popis trhu je stále veľkým biznisom, čo si vyžaduje monitorovanie všetkých, ktorí majú vo svete nehnuteľností rozhodné slovo. Na rozdiel od ostatných investičných médií ako burza alebo štátne dlhopisy je trh s nehnuteľnosťami unikátny a vyžaduje toľko základného výskumu, ako je to len možné, aby nezaostával za trendmi. To zároveň vysvetľuje, prečo sú naši klienti ochotní zaplatiť za detailnú prognózu. Jednotlivé nami poskytované modely sú špecifikované podľa ich požiadaviek.

K otázke trendov: mnohí z tých, čo sú zodpovední za rozhodnutia vo všetkých odvetviach biznisu, sa na predchádzajúce trendy pozerajú s víziou budúcich rozhodnutí. Môžete sa pozrieť napríklad na investičného bankára, ktorý analyzuje obchod. Takmer určite si overí nedávnu minulosť spoločnosti, aby získal prehľad, aká je úroveň jej ziskovosti, finančné ukazovatele atď. To následne vyhodnotí za dôležité. Zatiaľ čo tento pohľad môžete kritizovať z viacerých strán, stanovenie všeobecných trendov je nápomocné investorom, developerom i konečným spotrebiteľom, ktorí nie sú na trhu aktívne činní deň čo deň. Je rovnako pravdou, že dlhodobé priemery zisťovaných údajov sú pre developerov veľmi potrebné, keďže chcú pohľad z dlhodobejšej perspektívy (bežne je to 5 rokov pri všetkých developerských projektoch). Pokiaľ by tento výskum nebol užitočný, nerobili by sme ho. To by bola pre nás skôr zlá než dobrá reklama.

BRF pôsobiace v oblasti realitného poradenstva poskytuje odberateľom v pravidelne vydávaných správach iba holý informačný produkt, bez minimálnej prognostickej ambície. Na druhej strane členovia fóra, ako to sami zdôrazňujú, navzájom zdieľajú informácie, ktoré nie sú dôverné.

Tak ako spomínate, spoločnosti v BRF základné fakty navzájom zdieľajú a prezentujú. Ak klienti potrebujú hlbšiu analýzu a prognózu, vyžadujú si to od svojich preferovaných dodávateľov. Každá spoločnosť bude mať iný pohľad na dianie na trhu. Tí, ktorí majú na ňom najväčší podiel, majú aj najlepšie informácie a získajú pohľad odvodený od bohatých skúseností. Kým tieto pohľady môžu byť často rovnaké, nájdú sa aj rozdiely, ktoré poukazujú na samotnú rôznorodosť jednotlivých navzájom si konkurujúcich spoločností, čo

je v konečnom dôsledku dôležité z hľadiska ich vzťahov s klientmi, skúseností, marketingu a celkového manažmentu.

Zavše však dochádza k tematickému zdvojovaniu reportov, čo pôsobí v rámci BRF trochu nekoordinovane.

Čo sa týka C&W, naša spoločnosť využíva tieto dáta pre vlastný základ výskumu. Máme doplňujúce požiadavky priamo z Londýna, ktoré môžu vysvetliť rozdielnosť v prezentácií, ale samotné informácie sú rovnaké. Nemôžem sa vyjadrovať za ostatných, ale pochybujem, že spoločnosti vynakladajú takéto úsilie (vyžadujúce, mimochodom, veľké množstvo času a energie) na zostavovanie výsledkov bez toho, aby sa na ne nespoliehali vo vlastných správach a hodnoteniach.

Zatiaľ čo reč čísiel pôsobí jasne a zrozumiteľne, interpretácia vzťahov a súvislostí medzi nimi si už vyžaduje analytickú a hodnotiacu erudíciu. Čo tvorí chrbtovú kosť metodológie a metodiky vašej práce pri zbieraní a vyhodnocovaní údajov?

Povedal by som, že mojou výhodou je pôsobenie v tejto oblasti už 15 rokov, počas ktorých som nadobudol skúsenosti na trhu vo Veľkej Británii, Českej republike, na Slovenku a tiež v Bulharsku. Vďaka tomu môžem poskytnúť špecifický pohľad a širší kontext pochopenia tejto oblasti.

Odhady, kedy sa objavia príznaky konca krízy, nápadne pripomínajú súčasné predpovede počasia. Závery zo štatistík obsiahnutých v správach poradenských spoločností ponúkajú každú chvíľu inú aktualizáciu výhľadovej prognózy. Nedá sa byť aspoň trochu nadčasovejší?

Skvelá vec na trhu nehnuteľností je, že to vždy bola, je a aj bude otázka ponuky a dopytu. Ak ich teda viete odhadnúť, potom odhadnete aj rast a pokles prenájmu. Nie je ale ľahké tieto veci predpokladať. Rovnako to platí pre ekonómov, ktorí čelia podobným výzvam. Možno poukázať na dlhodobé priemery alebo čerpať skúsenosti od vyspelých trhov, rozumieť, čo funguje a čo nie je viac než len dohad. Na menej vyspelých trhoch, ako je tento, platí: čím širší je medzinárodný záber, tým väčšia je výhoda takej spoločnosti. Minule som stretol nemenovaného developera, ktorý mi povedal, že odvtedy, čo otvoril kancelárie vo Varšave, Prahe a Budapešti, sa jeho vnímanie trhu s nehnuteľnosťami niekoľkonásobne zlepšilo. Takýto prístup bol odjakživa výhodou C&W. Medzinárodná prítomnosť našej spoločnosti a jej celková štruktúra, manažment, to všetko podporuje tok informácií medzi jednotlivými kancelármi.

Prieskumy však občas generujú paradoxy. Napríklad zníženie miery neobsadenosti kancelárskych priestorov - v kontraste s poklesom transakcií - možno vysvetliť ustavične klesajúcim prílevom investovania do nových projektov kancelárskeho segmentu.

Nemyslím si, že je to paradox. Je to jednoducho výsledok ponuky a dopytu, čo má za následok oslabenie celkového rastu. Finančná kríza pôsobí na obmedzenie bankových pôžičiek určených na ďalší rozvoj. Náklady na financovanie a nízke pôžičky majú vplyv na zníženie úverov až na hranicu nákladov. Nižšia ponuka = nižšia obsadenosť voľných priestorov = vyššie nájmy (za predpokladu konštantného dopytu).

Ďalší paradox krízy: kurz strednej Európy smerom k ekonomickému zotaveniu vyplýva z medzikvartálnych porovnaní, ktoré vyznievajú sľubne. Ale len v optike pochmúrnych medziročných údajov.

Stredná a východná Európa má značný potenciál rastu. Trhy síce ešte nie sú vyspelé, rovnako ako napríklad kancelárske priestory, ktorých ponuka je zatiaľ poddimenzovaná, alebo platové ocenenie ľudského kapitálu. To všetko spolu s hrubým domácim produktom má v strednej Európe stále priestor na rast a postupné vyrovnávanie sa „západu“. Rýchlosť zotavovania je nepravidelná a závisí od trhov západnej Európy. Pri spätnom pohľade by sme mohli tvrdiť, že ročné údaje naznačujú v porovnaní s analýzou posledných štvrtročných údajov silnejší rast.

BRF nehľadiac na to pokračuje v rutinnom zbieraní a vyhodnocovaní dát tak, aby bol výsledný informačný produkt poskytnutý novinárskej obci či zmluvným partnerom konzistentný, transparentný a korektný.

Pre všetkých zainteresovaných v rámci problematiky nehnuteľností je určite zaujímavé porozumieť aktuálnemu stavu trhu. Ako naložíte s informáciami, závisí len na vašich požiadavkách a uhle pohľadu.

Poučenie spočíva v tom, že ani najväčší odborník nie je imúnny voči omylu, čo platí univerzálne vždy a dvojnásobne práve teraz - v čase doznievajúcej globálnej krízy.

Obchod je a vždy bude závislý od najlepších dostupných informácií. Bolo by nerozumné nespoľiehať sa na najlepšie prognózy a dáta, ktoré sú k dispozícii. Hodnoty v spoločnostiach sú príliš vysoké a zainteresovaní príliš nemilosrdní. Celé krajiny robia rozhodnutia založené na ekonomických predpokladoch a prognózach. Keďže krištáľová guľa k dispozícii nie je, je to jediné a najlepšie riešenie, aké majú. A nezabúdajme, že sebavedomý biznis neustále poháňa seba vpred, čo potom spätne podporuje jeho sebavedomie. Sú to nečakané zvraty, ktoré sa v systéme objavujú a ktoré sú práve spomínanou krištáľovou guľou, keďže sa nedajú predvídať. Preto najlepšie obchodné rozhodnutia majú tendenciu vychádzať z optimálne premyslených a zanalyzovaných stratégií. Vo svete nehnuteľností tento výskum vykonávajú spoločnosti, medzi ktoré neodmysliteľne patrí Cushman and Wakefield.

Foto - C&W

20.05.2010 14:27, SF / Juraj Pokorný