

STAVEBNÍCTVO

# KVARTÁLNA ANALÝZA SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA Q2/2016

Investori - Projektanti - Stavebné firmy



## POĎAKOVANIE

### Vážení čitatelia,

ďakujeme, že využívate Kvartálnu analýzu slovenského stavebníctva Q2/2016, ktorú pre Vás pripravila spoločnosť CEEC Research za podpory generálneho partnera Považskej cementárne, zlatého partnera spoločnosti SGCP Weber a ďalších partnerov.

Kvartálna analýza slovenského stavebníctva Q2/2016 je spracovaná na základe údajov získaných:

- zo 108 uskutočnených osobných a telefonických interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných stavebných spoločností
- zo 114 uskutočnených osobných a telefonických interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných projektových spoločností
- zo 17 uskutočnených osobných interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných developerských spoločností
- z najnovších údajov o vývoji verejných zákaziek, ku ktorým poskytol dáta Úrad pre verejné obstarávanie.

Zmienené rozhovory a interview so všetkými spoločnosťami prebehli v období apríla a mája 2016.

Okrem štandardnej analýzy celej vzorky stavebných a projektových spoločností, ponúka tento výskum detailné informácie o postojoch hlavných segmentov podľa dvojrozmernej segmentácie vzorky (teda z hľadiska veľkosti spoločností, ako aj stavebného zamerania účastníkov). Segmenty rozdeľujeme na veľké a stredné/malé spoločnosti, z druhého hľadiska na segmenty zaoberajúce sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom.

Vďaka tomu môže táto Kvartálna analýza slovenského stavebníctva Q2/2016 poskytnúť úplne vyvážené, aktuálne a dostatočne podrobné údaje o slovenskom stavebníctve, nevyhnutné pre rozhodovanie vedúcich predstaviteľov spoločností podnikajúcich v danej oblasti.

Poďakovať by sme chceli jednak predstaviteľom firiem, ktoré nám venovali svoj čas a poskytli potrebné informácie pre spracovanie tejto štúdie, a jednak všetkým aktívnym užívateľom, ktorí nám pravidelne poskytujú cenné návrhy, vďaka ktorým sme schopní lepšie a efektívnejšie uspokojovať ich informačné potreby.



*Jiří Vacek*

**Jiří Vacek**  
riaditeľ spoločnosti  
CEEC Research



*Anton Barcák*

**Anton Barcák**  
riaditeľ spoločnosti  
Považská cementárňa



## PARTNERI

## CEEC RESEARCH

ĎAKUJE VŠETKÝM SVOJIM PARTNEROM, BEZ KTORÝCH BY NEBOLO MOŽNÉ ANALÝZY STAVEBNÍCTVA VYBRANÝCH KRAJÍN STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY PRAVIDELNE SPRACOVÁVAŤ A BEZPLATNE POSKYTOVAŤ.

Generálny partner



Zlatý partner



Strieborní partneri



Bronzoví partneri



Výhradný  
poistovací  
partner pre  
stavebné  
spoločnosti



Výhradný  
developer  
partner



Výhradný stavebný partner



Výhradný  
poistovací  
partner pre  
projektové  
spoločnosti



Výhradný  
automobilový  
partner



Výhradný BIM  
partner



Výhradný právny partner



Výhradný  
projektový  
partner



Výhradný  
veľtrhový  
partner



Výhradný  
technologický  
partner  
projektových  
spoločností



Odborní garanti



Partneri



## ÚVODNÉ SLOVO

### Vážené dámy, vážení páni,

dnes je už jasné, že stavebníctvo sa odrazilo od dna a v súčasnosti znova rastie. Impulz, ktorým bola rozsiahla výstavba nových diaľnic a rýchlostných ciest, modernizácia železníc alebo projekty z končiaceho programového obdobia eurofondov, ešte podporili nízke úrokové sadzby a s tým súvisiaci masívny dopyt po nových domoch a bytoch.

Čo to spravilo s trhom si môžete prečítať v analýze, ktorú práve držíte v rukách. Medziročný kvartálny rast stavebnej produkcie o viac ako desať percent, plánovaný rast tržieb a tak isto aj rast cien je niečo, čo stavebníctvu prinesie svetlú budúcnosť na najbližšie obdobie. A keďže výstavba diaľnic bude v nasledujúcich rokoch pokračovať rovnako intenzívnym tempom a k už rozostavaným úsekom pribudnú ďalšie a ani úrokové sadzby zrejme skokovo nevzrastú, nemusíme sa báť ani o najbližšie obdobie.

Ale musíme ostať nohami na zemi. Eurofondy určené na diaľničnú výstavbu sú už určené na konkrétne stavby a na nové diaľnice treba hľadať peniaze v štátnom rozpočte, čo je vždy mimoriadne náročné. Tak isto sa nedá predpokladať, že takto nízke úroky tu budú navždy. Je na stavebných spoločnostiach, aby sa dokázali vysporiadať nielen s výzvami súčasnej konjunktúry ale aj toho, čo zákonite príde po tom. Preto by som chcel apelovať na všetky stavebné spoločnosti, aby svoj rast plánovali v reálnych kontúrach a nepozerali sa na svet iba cez ružové okuliare. Slovensko totiž potrebuje stavebníctvo, ktoré je schopné fungovať nielen v dobrých ale aj zlých časoch.

### **Roman Brečely**

Minister dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja

# ZHRNUTIE

## Kapitola 1

str. 6

Počet aj objem vyhlásených verejných obstarávaní v prvých štyroch mesiacoch roka 2016 medziročne vzrástol o 286,4 %, respektíve o 136,4 %. Stúpol aj počet ukončených verejných obstarávaní. Ich hodnota však klesla, a to o 44,4 % na 376 mil. EUR.

## Kapitola 2

str. 10

V tomto roku porastie podľa riaditeľov developerských spoločností ponuka aj dopyt po nehnuteľnostiach, a to predovšetkým po bytoch a domoch. Vďaka zvýšenému záujmu kupujúcich porastú tiež ceny nehnuteľností. Zákazníkov developerských firiem bude pri výbere zaujímať predovšetkým cena a lokalita. Problémy developerom pôsobí predovšetkým byrokracia zo strany úradov a nekvalitná legislatíva.

## Kapitola 3

str. 19

Objem projektových prác porastie v roku 2016 aj v roku 2017. Spolu s ním porastú tiež tržby projektových firiem. Tým z odboru inžinierskych stavieb sa ale dariť nebude. V porovnaní so spoločnosťami z pozemných stavieb majú tiež zazmluvnených menej zákaziek a majú viac voľných/nevyužitých kapacít.

## Kapitola 3

str. 23

Rast tržieb plánujú spoločnosti dosiahnuť predovšetkým rastom objemu zákaziek. Potvrdila to nadpolovičná väčšina z nich. Pätina riaditeľov spoločností potvrdila tiež rast cien. Expanziu do nových segmentov alebo do zahraničia potvrdzuje iba 11 %, respektíve 8 % riaditeľov.

## Kapitola 4

str. 28

Objem stavebnej produkcie v prvom štvrtroku tohto roka podľa informácií Slovenského štatistického úradu vzrástol o 10,4 %. Darilo sa však iba pozemnému staviteľstvu, to inžinierske v porovnaní s minulým rokom prepadlo. Riaditelia očakávajú pre slovenské stavebníctvo celoročný rast na úrovni 4,7 % v roku 2016 a 4,6 % v 2017.

## Kapitola 5

str. 33

Stavebné firmy získavajú zákazky predovšetkým vďaka osobným kontaktom a dlhodobej spolupráci so zadávateľom. V jednotlivých segmentoch sú ale vidieť značné rozdiely. Malé a stredné firmy ťažia hlavne z osobných kontaktov, veľké spoločnosti i z tendrov a výberových konaní. Zákazníci sa pri výbere stavebnej firmy rozhodujú podľa dvoch základných vecí – prvou je cena a druhou osobné skúsenosti so stavebnou firmou.

## Kapitola 6

str. 37

Platobná morálka zákazníkov sa podľa takmer dvoch riaditeľov z troch nezmenila. Firmy evidujú pätinu objemu vyfakturovaných prostriedkov po splatnosti. Necelú desatinu z celkového objemu vyfakturovaných prostriedkov považujú riaditelia stavebných spoločností za už nedobytnú.

## Kapitola 7

str. 40

Novela zákona EIA, podľa riaditeľov stavebných firiem, predĺži realizáciu stavieb. Predpokladajú to až štyri z desiatich firiem. Najviac komplikácií spôsobí vydávanie záväzných stanovísk úradmi. Stavebné firmy sa obávajú možného nárastu lobizmu a korupcie.



# EXPO Mokrá

14.–16. 6. 2016

V rámci letošního mezinárodního veletrhu EXPO Mokrá vám společně s autorizovanými dealery Pašek Autoservis a Serviscentrum Vysočina představíme novou generaci pracovních strojů TATRA PHOENIX Euro6 10x10 s automatickou převodovkou Allison.

TATRA VÁS DOSTANE DÁL

[tatra.cz](http://tatra.cz)



# TATRA PHOENIX Euro 6

## 1

Počet aj objem vyhlásených verejných obstarávaní v prvých štyroch mesiacoch roka 2016 medziročne vzrástol o 286,4 %, respektíve o 136,4 %. Stúpil aj počet ukončených verejných obstarávaní. Ich hodnota však klesla, a to o 44,4 % na 376 mil. EUR.

**Počet vyhlásených verejných obstarávaní vzrástol o 286,4 %**

V prvých štyroch mesiacoch tohto roka vyhlásili verejní investori celkom 2 187 verejných obstarávaní. To v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka predstavuje takmer trojnásobný nárast (286,4 %). Z týchto súťaží bolo investormi 5 % zrušených a 14 % ukončených a zadaných konkrétnym firmám.

### POČET VYHLÁSENÝCH VEREJNÝCH OBSTARÁVANÍ

Stavebné práce	Celkom		Nadlimitné	
	Počet	Medziročná zmena v %	Počet	Medziročná zmena v %
<b>2012</b>	2 030		46	
<b>2013</b>	3 307	↑ +62,9	75	↑ +63,0
<b>2014</b>	2 822	↓ -14,7	98	↑ +30,7
<b>2015</b>	3 776	↑ +33,8	92	↓ -6,1
<b>Január až apríl 2016</b>	2 187	↑ +286,4	28	↑ +64,7

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research

**Hodnota vyhlásených verejných obstarávaní stúpla o 136,4 %**

Celková hodnota týchto verejných obstarávaní medziročne vzrástla o 136,4 % a dosiahla hodnoty 925 miliónov EUR. 3 % verejných obstarávaní boli už zrušené a iba 6 % z celkovej čiastky si už rozdelili stavebné firmy.



Sektoru stavebníctva už v predchádzajúcom roku pomohol rozbeh veľkých infraštruktúrnych projektov. Veľké infraštruktúrne projekty výstavby diaľnic a rýchlostných ciest, rekonštrukcia železničného koridoru, naštartovanie súkromného sektora developermi dáva predpoklad na ďalší mierny nárast. Pri nepretržitej výrobe cementárskeho priemyslu je základnou podmienkou dosiahnutia hospodárnosti plné využitie inštalovaných kapacít. Kým pred rokom 2015 sme takéto využitie zabezpečovali prednostne proexportnou orientáciou, v súčasnosti väčšina vyrábanej produkcie je smerovaná na domáci trh.

**Anton Barčík**

generálny riaditeľ, Považská cementáreň, a. s.

## HODNOTA VYHLÁSENÝCH VEREJNÝCH OBSTARÁVANÍ

Stavebné práce	Celkom		Nadlimitné	
	mil. EUR	Medziročná zmena v %	mil. EUR	Medziročná zmena v %
<b>2012</b>	2 340		1 747	
<b>2013</b>	3 907	↑ +67,0	2 656	↑ +52,0
<b>2014</b>	2 517	↓ -35,6	1 075	↓ -59,5
<b>2015</b>	3 240	↑ +28,7	1 848	↑ +71,9
<b>Január až apríl 2016</b>	925	↑ +136,4	350	↑ +234,5

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research



V prípade, že budú v krátkom čase vyhodnotené rozpracované súťaže verejného obstarávania NDS a ŽSR, tak by do zásoby práce stavebných firiem pribudol objem cez 1 mld. EUR. Zároveň už rozpracované stavby a objemy na plánovanom obchvate Bratislavy by mohli zabezpečiť naplnenosť výrobných kapacít stavebných firiem.

**Miroslav Beka**

riaditeľ, HOCHTIEF SK, s. r. o.



Pokiaľ dôjde k rastu stavebníctva, tak len v minimálnych hodnotách. Podobný rast ako v roku 2015 nemožno očakávať. V tohtoročnom „volebnom“ roku došlo k oneskoreniu vyhodnotenia určitých verejných tendrov a z toho dôvodu pravdepodobne dôjde k prepadu prestavanosti v segmente infraštruktúrnych stavieb. V roku 2017 by sme opätovne mali zaznamenať rast sektora. V pozemných stavbách evidujeme zvýšený dopyt po bytových a halových objektoch. Uvidíme, či tento dopyt dokáže významne ovplyvniť celkové štatisticky vykázané výkony stavebníctva.

**Robert Pátek**

člen predstavenstva a generálny riaditeľ, Metrostav Slovakia, a. s.



Rok 2015 bol predvolebným a posledným rokom programovacieho obdobia 2013+2, kedy bolo potrebné ukončiť projekty a vyčerpať finančné prostriedky. Z tohto pohľadu nielenže bolo dosť stavebných zákaziek, ale aj financovanie bolo plynulé a 30-dňové lehoty splatnosti sa dodržiavali. Rok 2016 je povolebný a nastupuje pravidelná povolebná sinusoida. Vykonávajú sa audity a čaká sa s podpisovaním vysúťažených projektov. Kapacity našej spoločnosti sú vyťažené na 50 % a to iba v privátnom sektore. Pre verejný sektor v súčasnosti nerealizujeme žiadne zákazky. Je predpoklad, že postupne budú podpisované žiadosti o NFP a obstarávatelia začnú zazmluvňovať úspešné projekty a v druhom polroku a v nasledujúcom roku budú kapacity naplnené na 100 %.

**František Kočiško**

výkonný riaditeľ, UNISTAV, s. r. o.

Počet ukončených verejných obstarávaní stúpol o 144,3 %

V januári až apríli 2016 bolo zatiaľ zadaných 1 080 verejných obstarávaní. To je o 144,3 % zákaziek viac ako v rovnakom období minulého roka.



## POČET UKONČENÝCH VEREJNÝCH OBSTARÁVANÍ

Stavebné práce	Celkom		Nadlimitné	
	Počet	Medziročná zmena v %	Počet	Medziročná zmena v %
<b>2012</b>	2 007		51	
<b>2013</b>	2 655	↑ +32,3	39	↓ -23,5
<b>2014</b>	2 004	↓ -24,5	56	↑ +43,6
<b>2015</b>	2 302	↑ +14,9	73	↑ +30,4
<b>Január až apríl 2016</b>	1 080	↑ +144,3	12	↓ -66,7

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research

**0 44,4 % klesol objem ukončených súťaží**

Celková hodnota zadaných zákaziek v januári až apríli 2016 činila 376 mil. EUR a medziročne klesla o 44,4 %. Pokiaľ by sme posudzovali hodnotu zadaných zákaziek iba pre nadlimitné zákazky, dostaneme medziročný pokles o 80,9 %.

## HODNOTA UKONČENÝCH VEREJNÝCH OBSTARÁVANÍ

Stavebné práce	Celkom		Nadlimitné	
	mil. EUR	Medziročná zmena v %	mil. EUR	Medziročná zmena v %
<b>2012</b>	1 441		960	
<b>2013</b>	2 598	↑ 80,3	1 884	↑ 96,4
<b>2014</b>	2 413	↓ -7,1	1 712	↓ -9,2
<b>2015</b>	1 671	↓ -30,8	860	↓ -49,8
<b>Január až apríl 2016</b>	376	↓ -44,4	88	↓ -80,9

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research



*V oblasti výstavby ciest a diaľnic cítim zdržanie súťaží veľkých plánovaných projektov na D1 a D3, ako aj zdržanie pri rozhodnutí o PPP D4/R7. Časť kapacít je viazaná na rozostavané stavby, ale bez nových veľkých projektov príde v relatívne krátkej dobe k prepadu trhu. Oproti roku 2015 je výrazne menej súťaží aj na cestách 1. triedy. Súkromnému stavebnému trhu pomáha veľká dostupnosť lacných úverov.*

**Magdaléna Dobišová**  
generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.



Investori líniových stavieb, s ktorými hlavne spolupracuje naša spoločnosť DOPRAVOPROJEKT, a. s. na projektových prípravách, sú žiaľ mnohokrát v ukončovaní obstarávania bezmocní. Celý proces obstarávania sa musí riadiť zákonom o verejnom obstarávaní a nie je možné veľakrát dodržať plánované termíny ukončenia obstarávania a podpisu zmluvy s vybraným uchádzačom z procesných dôvodov. Tie sa pri obstarávaní dajú ťažko predpokladať. Preto aj plánovaná realizácia predmetu obstarávania samotnými uchádzačmi sa mnohokrát dostáva do problémov, z dôvodu nedostatočných kapacít v neplánovanom čase obstarávania, alebo aj naopak z prebytočných kapacít, ktoré boli pôvodne plánované na predpokladaný termín obstarávania a ten sa nedodržel. Tento problém veľakrát zamotal situáciu i v našej spoločnosti, aj keď disponujeme s najväčšími kapacitami projektových prác na Slovensku.

**Gabriel KOCZKÁŠ**

generálny riaditeľ a predseda predstavenstva, DOPRAVOPROJEKT, a. s.

Bohužiaľ, bývalý minister nevysúťažil a neuzavrel žiadnu zo slúbených inžinierskych stavieb ani železničných koridorov. Prišli do toho voľby a situácia o naplnení kapacít sa vôbec nezmenila. Pevne verím, že po vyhodnotení jednotlivých diaľničných úsekov a rýchlostných ciest bude možné využiť kapacity v dostatočnej miere, ako v druhej polovici tohto roka, tak v budúcom hospodárskom roku.

**Rudolf Mackovčín**

vedúci pobočky Slovensko, Vladimír Dostál - zemné práce, autodoprava, s. r. o.

## 2

V tomto roku porastie podľa riaditeľov developerských spoločností ponuka aj dopyt po nehnuteľnostiach, a to predovšetkým po bytoch a domoch. Vďaka zvýšenému záujmu kupujúcich porastú tiež ceny nehnuteľností. Zákazníkov developerských firiem bude pri výbere zaujímať predovšetkým cena a lokalita. Problémy developerom pôsobia predovšetkým byrokracia zo strany úradov a nekvalitná legislatíva.

**V roku 2016 postavia developeri viac bytov, kancelárií aj logistických centier**

Ponuka nehnuteľností zo strany developerských firiem podľa najnovšieho výskumu, do ktorého sa zapojili riaditelia najvýznamnejších developerských spoločností pôsobiacich na Slovensku, by mala v roku 2016 rásť. V oblasti rezidenčného developmentu, teda trhu s bytmi a domami, by mohlo dôjsť k nárastu až o 7,5 %. Rast ponuky bytov potvrdzujú všetky oslovené developerské spoločnosti, ktoré sa venujú tomuto segmentu. Podľa predstaviteľov spoločností vznikne na území Slovenska tiež viac kancelárií a priemyslových nehnuteľností ako v roku 2015, a to v priemere o 1,5 %, respektíve 2,7 %.



*V oblasti priemyselných a logistických nehnuteľností očakávam kontinuitu výstavby z roku 2015. Ide hlavne o projekty, ktoré boli zmluvne uzavreté ešte v minulom roku a ich výstavba začne v Q2 2016. Ak sa developeri rozhodnú stavať časť svojich nehnuteľností na špekulatívnej báze, očakávam absorpciu existujúceho neuspokojeného dopytu práve týchto novovybudovaných priestorov, ktoré pri začatí výstavby nemajú známeho nájomníka. Dopyt po výstavbe na mieru bude pretrvávať na rovnakej úrovni s dôrazom na veľké tendre, ktoré budú prebiehať v rámci optimalizácie operatívny v krajinách susediacich so Slovenskom. Úroveň dopytu po nehnuteľnostiach závisí od výkonnosti ekonomiky. Blížime sa k sedemročnej konjunktúre, a tak očakávam, že budeme ešte svedkami mierneho oslabenia. Napriek tomu si myslím, že rok 2016 bude dostatočne zaujímavý z hľadiska výstavby nových projektov v existujúcich aj novovznikajúcich lokalitách, a tým vytvárania priestoru pre ich následný prenájom/predej.*

**Peter Bahník**

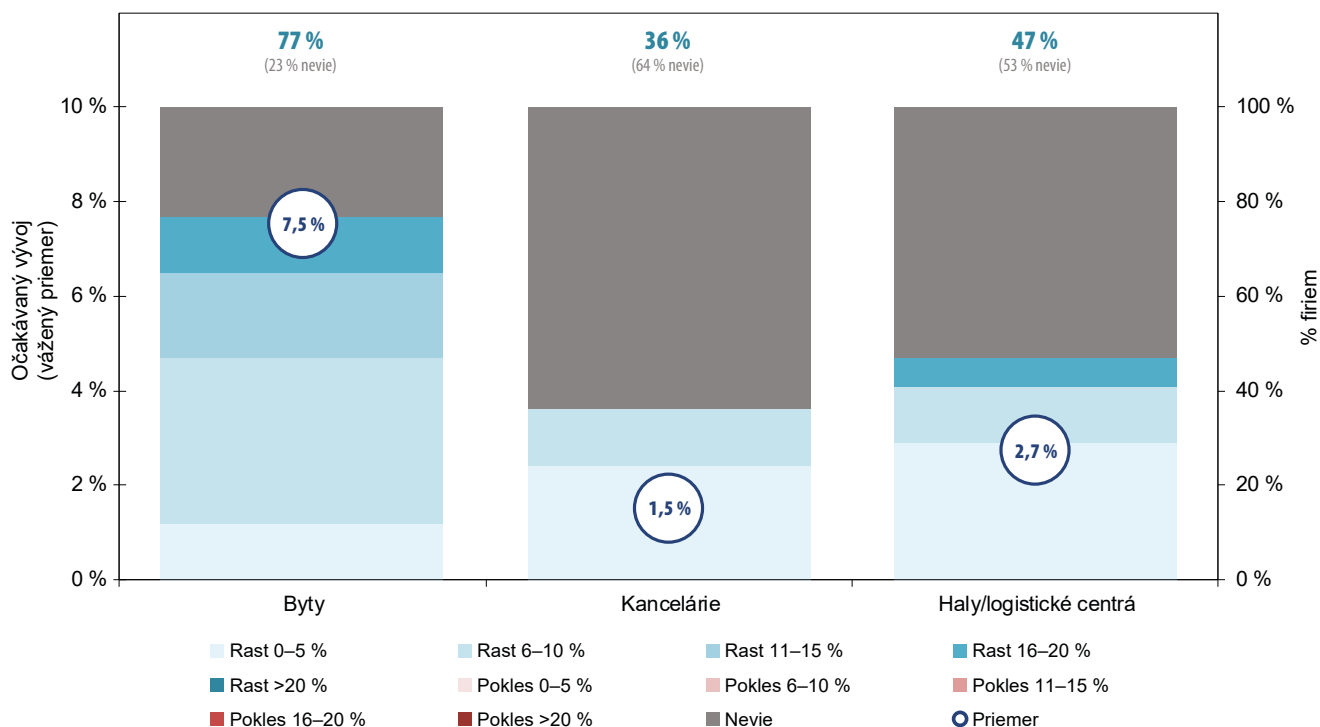
head of Leasing Slovakia, PointPark Properties SK, s. r. o.

*Na trhu je cítiť zvýšený záujem. Predpokladáme, že táto situácia je spôsobená odloženými nákupmi a dobrou situáciou na trhu hlavne z hľadiska financovania nákupu nehnuteľností. Očakávam, že ponuka sa zvýši, ale trh to bude akceptovať.*

**Martin Šimurda**

riaditeľ, BENCONT GROUP, a. s.

## OČAKÁVANÝ VÝVOJ PONUKY DEVELOPEROV V OBLASTI NEHNUTEĽNOSTÍ V ROKU 2016 OPROTI ROKU 2015



### Záujem o nové nehnuteľnosti bude v roku 2016 väčší

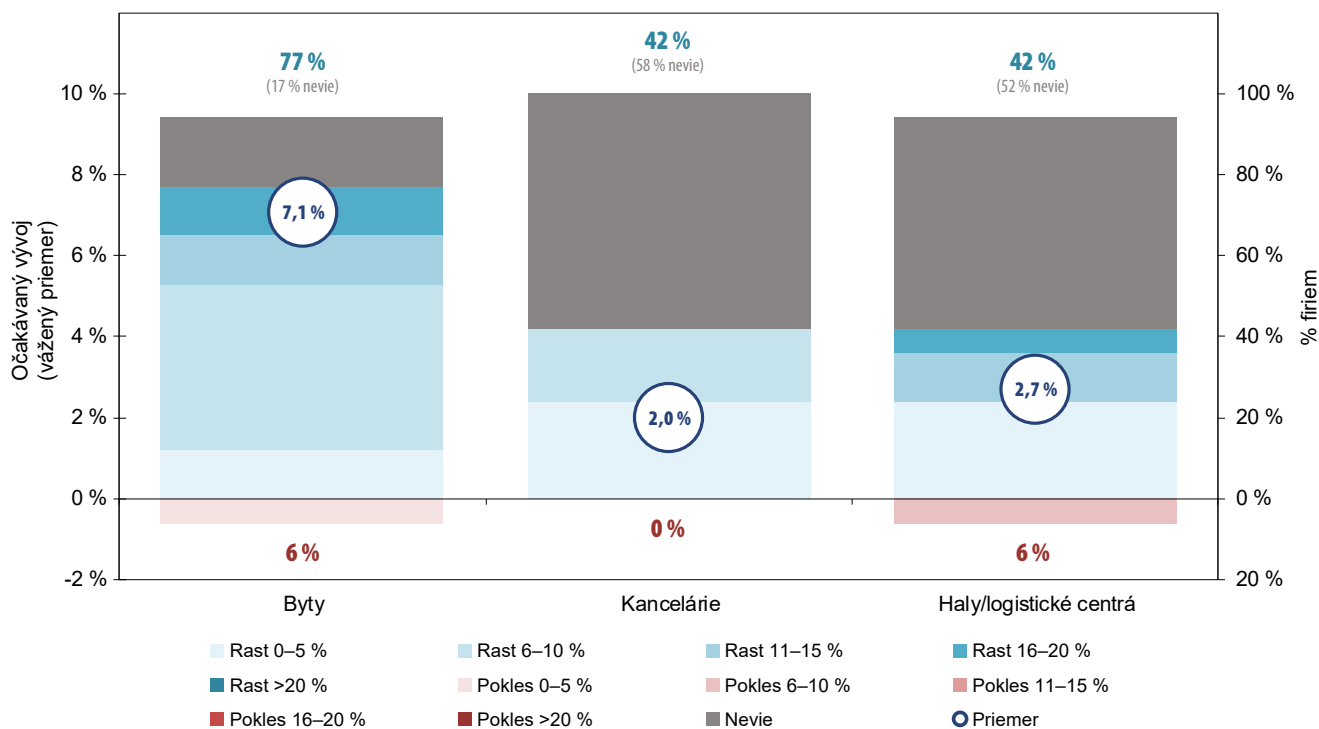
O novo postavené nehnuteľnosti bude v roku 2016 tiež väčší záujem než v roku 2015. Dopyt po novom bývaní bude takmer kopírovať ponuku a stúpne o 7,1 %. Potvrdili to riaditelia developerských spoločností zo segmentu rezidenčnej výstavby. Väčší záujem zákazníkov očakávajú tiež tí, čo developujú kancelárie, haly a priemyslové nehnuteľnosti, a to v priemere o 2,0 %, respektíve o 2,7 %.



Počas uplynulých 10 rokov prešiel trh s rezidenčnými nehnuteľnosťami v Bratislave výraznými zmenami ako na strane dopytu, tak na strane cien. Po roku 2010 sa začal na trhu objavovať nový produkt tzv. štartovacie byty v prestavbách, čím sa dostalo do predaja veľa cenovo dostupných prevažne malých jedno a dvojizbových bytov, nachádzajúcich sa prevažne v okrajových častiach Bratislavy. V roku 2013 až 2014 sa rozrástla ponuka štartovacích bytov v atraktívnych lokalitách. Rok 2015 nám ukázal rýchly nárast predaja bytov prakticky v ktoromkoľvek štádiu výstavby. Naplnili sa predpoklady pokračovania silného dopytu, za ktorým sú nízke úrokové sadzby hypoték. Preto očakávame aj naďalej pokračovanie silného dopytu, keďže developeri spúšťajú stále nové projekty a hoci sa predaj zvyšuje, rastie aj ponuka voľných bytov. Napriek tomu si myslím, že dôležité pre developerov je sústrediť sa nielen na rýchly predaj, ale najmä na dobrú lokalitu, dispozičné riešenie a efektívne využitie bytov.

**Oľga Petková**  
riaditeľka, FINEP SK, a. s.

## OČAKÁVANÝ VÝVOJ DOPYTU PO NEHNUTEĽNOSTIACH V ROKU 2016 OPROTI ROKU 2015



V Bratislave sa už tri roky po sebe predalo viac bytov, ako sa postavilo. Podiel predaných neskolaudovaných bytov neustále rastie. Cena substitučných produktov, hlavne ide o staršie byty, rastie, čo je dôsledok limitovanej ponuky nových bytov. Developeri nebudú schopní uspokojiť súčasný dopyt po nových bytoch, ktorý je hnaný dostupnými lacnými hypotékami a relatívne dobrou ekonomickou situáciou.

**Milan Murcko**

generálny riaditeľ, podpredseda predstavenstva, YIT Slovakia, a. s.

### Ľudia kupujú byty i na prenájom

Predovšetkým v Bratislave je záujem o byty na prenájom. V ďalších slovenských regiónoch je záujem o nehnuteľnosti, ktoré nebudú majiteľom slúžiť k bývaniu, nižší. Viac informácií o dopyte po investičných nehnuteľnostiach nájdete v nasledujúcej tabuľke.

## AKÝ SILNÝ BUDE DOPYT PO NEHNUTEĽNOSTIACH AKO INVESTÍCIÍ V ROKU 2016?

	v Bratislave	v regiónoch
<b>Do 10 %</b>	38 %	64 %
<b>10 - 20 %</b>	43 %	27 %
<b>20 - 30 %</b>	19 %	0 %
<b>30 - 40 %</b>	0 %	0 %
<b>40 % a viac</b>	0 %	9 %

### 76 % developerov bude v roku 2016 zdražovať

Predovšetkým rastúci dopyt po nehnuteľnostiach povedie v budúcom roku k zdražovaniu nehnuteľností. Zvyšovať ceny podľa najnovšieho výskumu plánujú tri štvrtiny (76 %) riaditeľov developerských spoločností. Štvrtina firiem (24 %) súčasnú cenovú politiku zachová. S ďalším rastom cien počítajú dve tretiny (66 %) riaditeľov developerských spoločností tiež v roku 2017.

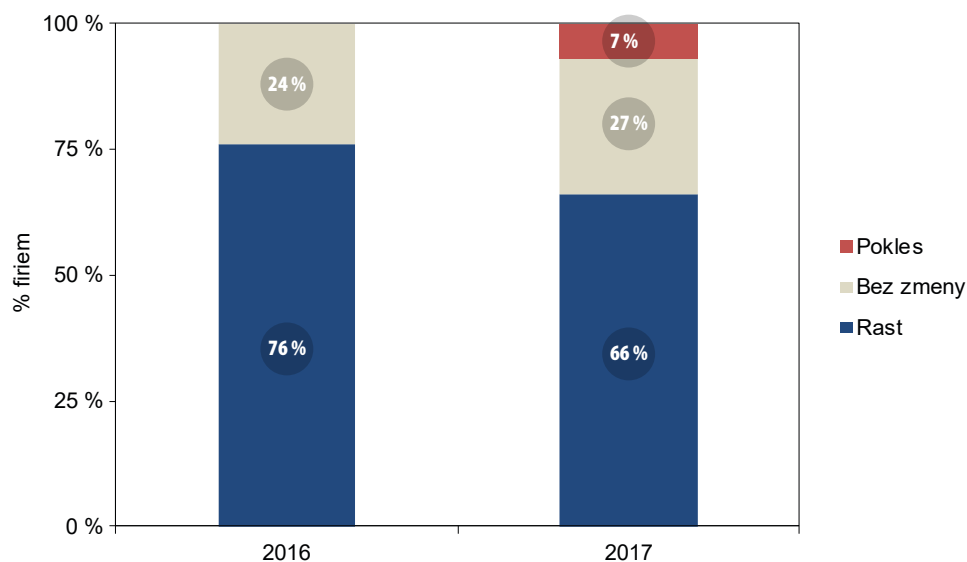


*Je pravdepodobné, že ceny bytov budú mierne rásť, okrem iného aj kvôli rastu stavebných nákladov. Pri tendrovaní subdodávok už vidíme, že dodávatelia majú slušnú zákazkovú náplň a nie sú nútení brať stavby na hranici svojich nákladov, ako to bolo pravidlom ostatných 5 - 6 rokov. Sme aj stavebná firma a tento trend môžem len potvrdiť.*

**Milan Murcko**

generálny riaditeľ, podpredseda predstavenstva, YIT Slovakia, a. s.

## PLÁNUJETE MENIŤ CENU VAMI PONÚKANÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ?





Úroveň cien na všetkých vstupoch developerského projektu očakávam na rovnakej úrovni, a tak nepredpokladám, že ceny za prenájom m2 priemyselných a logistických nehnuteľností zaznamenajú výrazný nárast či pokles. Ako rizikový faktor vidím skôr dostupnosť stavebných kapacít a pracovnej sily v priemysle a to hlavne lokalitách, kde sa plánuje expanzia výroby.

**Peter Bahník**

head of Leasing Slovakia, PointPark Properties SK, s. r. o.



Podľa môjho názoru, nie je veľa priestoru pre navyšovanie cien. Trh sa ustálil, cenové rozdiely medzi jednotlivými projektmi nie sú veľmi výrazné a stále platí, že veľmi dôležitú časť ceny tvorí lokalita.

**Oľga Petková**

riaditeľka, FINEP SK, a. s.

Oživenie na trhu prinieslo aj zvýšenie cien na vstupe. Takže ceny upravíme, aby sme odzrkadlili zvýšenie cien od dodávateľov.

**Martin Šimurda**

riaditeľ, BENCONT GROUP, a. s.

### Developerom sťažuje podnikanie byrokracia a nekvalitná legislatíva

Hlavným nepriateľom developerských spoločností sú podľa výsledkov najnovšieho výskumu úrady. Riaditelia všetkých firiem označili za hlavný faktor, ktorý limituje ich firmu v raste, byrokraciu zo strany štátu (požiadavky kladené na developerov, dlhé lehoty pre rozhodovanie, atď.). Na stupnici od nuly do desať, kde desať maximálne limituje firmy v raste, ohodnotili problém byrokracie číslom 7,9. Iba s miernym odstupom si postažovali na nekvalitnú legislatívu a jej časté zmeny (7,1 bodov z maximálnych 10,0, potvrdzuje 100 % riaditeľov). Spoločnostiam sa tiež nepáčia požiadavky majiteľov pozemkov (6,6 bodov z maximálnych 10, potvrdzuje 100 % riaditeľov). Za najmenší problém považujú poprední predstavitelia developerského trhu nedostatok financií a nedostatočný dopyt. Viac v grafe.

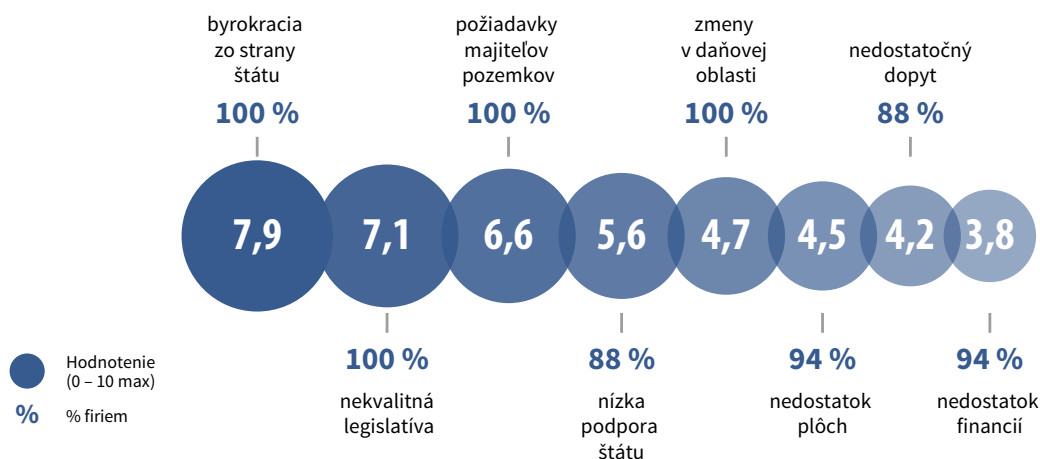


V rozvoji nás jednoznačne limituje pripravenosť veľkých území pre budovanie strategických priemyselných/logistických parkov, a to z hľadiska majetkovo-právneho, ako aj úrovne pripravenosti infraštruktúry. Štátna správa v tomto smere dostatočne nekomunikuje so strategickými developermi, ktorí majú niekoľkoročné skúsenosti nielen dané parky postaviť, ale ich spravovať a vytvárať v nich atraktívne podnikateľské prostredie. To, čo sa prezentuje ako výsledok úspešnej alokácie európskych peňazí, je len pokus vytvárať dojem, že vytvárame priestor na podporu zamestnanosti v regiónoch, kde jej úroveň slabá a potenciál jej rastu minimálny. Slovensko má strategickú polohu v rámci európskych koridorov, a tak netreba byť špecialista na geografiu, aby sme vedeli identifikovať miesta, kde majú strategické parky potenciál.

**Peter Bahník**

head of Leasing Slovakia, PointPark Properties SK, s. r. o.

## HLAVNÉ FAKTORY LIMITUJÚCE DEVELOPMENT V RASTE



*Našu spoločnosť limituje v raste nedostatok kvalitných pozemkov na rezidenčnú výstavbu. Pridlhé a často nevypočítateľné povoloňacie konanie. Úpadok dobrých mravov v stavebníctve. Nezdravý vzťah investor - dodávateľ, kde riziko a tomu odpovedajúci zisk nie je distribuovaný spravodlivo.*

**Milan Murcko**

generálny riaditeľ, podpredseda predstavenstva, YIT Slovakia, a. s.



*Všetko je o výkonnosti trhu, a aj keď sme spoločnosť, ktorá pôsobí na trhoch dlhodobo, tak nás vždy zaujíma dlhodobá ekonomická udržateľnosť daného portfólia.*

**Jan Palek**

Country Manager ČR a SR, Goodman

### Niektoré úrady schvaľovacie procesy neúmerne preťahujú

Dobu schvaľovacích procesov úradov hodnotí mierná väčšina riaditeľov developerských spoločností ako neúmerne dlhú (potvrďuje 59 % riaditeľov). Naopak, necelá polovica riaditeľov (41 %) potvrdzuje, že úrady dodržia zákonné lehoty. S nadštandardne rýchlymi vybavovaniami sa firmy skôr nestretávajú.



*Myslím, že všetci developeri sa zhodnú v tom, že spolupráca s úradmi nie je na požadovanej úrovni. Napriek tomu, že orgánom územného plánovania je obec či mesto, tento nástroj využívajú obce stále nedostatočne, a podľa môjho názoru, aj neodborne. Žiadny investor nemá záruku, čo bude môcť na pozemku postaviť, aké budú urbanistické požiadavky, jednotlivé parametre si obce často vysvetľujú v rozpore so stavebným zákonom a z toho potom vzniká tlak na úradníkov a vytvára sa priestor pre korupciu. Kvalitné územné plány považujem za jeden z najdôležitejších nástrojov v rukách miest a obcí, ale podľa mňa chýba politická vôľa na ich obstarávanie.*

**Olga Petková**

riaditeľka, FINEP SK, a. s.



*So schvalujúcimi orgánmi komunikujeme. Snažíme sa hľadať kompromisy hlavne v oblastiach, ktoré verejnosť zle vníma. Avšak dĺžka rozhodnutí nie je žiaľ optimálna a predraňuje projekty.*

**Martin Šimurda**

riaditeľ, BENCONT GROUP, a. s.

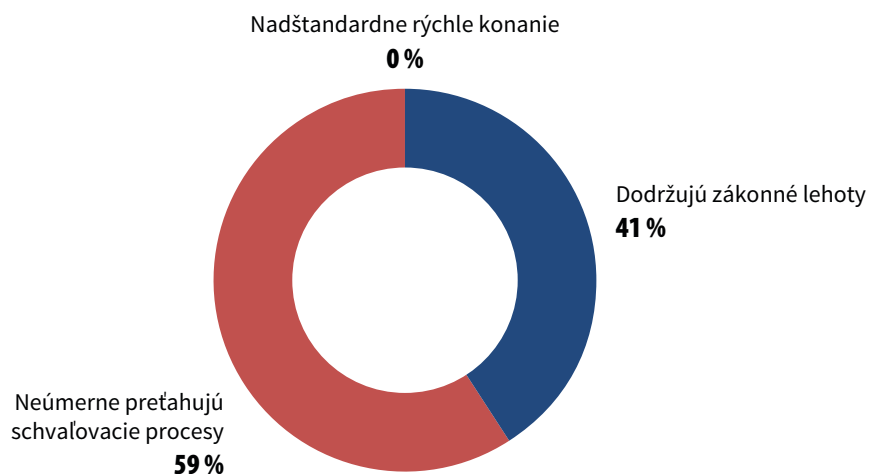


*Hlavným dôvodom rastu cien nehnuteľností a cenových bublín je nesúlad medzi veľmi flexibilným charakterom dopytu a neflexibilnou ponukou. Čím dlhšie trvá povoloacie konanie, a čím rigoróznejší a nemenný je územný plán, tým ťažšie je zladit' ponuku a dopyt v čase. Jednoducho, nie sú pozemky a ak sú, tak predražené. Ak príprava projektu trvá tri roky a dopyt je schopný sa zmeniť v priebehu niekoľkých mesiacov, je jasné, že takýto systém bude produkovať buď nedostatok bytov, alebo prebytok bytov. Jedno horšie ako druhé. Ceny niekoľko rokov stúpajú kvôli nedostatku bytov, aby napokon skokovo klesli. Najviac na to dopláca bežný človek, ktorý potrebuje byt na bývanie. Ale náramne to vyhovuje špekulantom. Je vedecky dokázané, že mestá s neflexibilným územným plánom a problematickým povoľovaním stavieb zažívajú väčšie cenové bubliny a ceny bytov sú tam vyššie.*

**Milan Murcko**

generálny riaditeľ, podpredseda predstavenstva, YIT Slovakia, a. s.

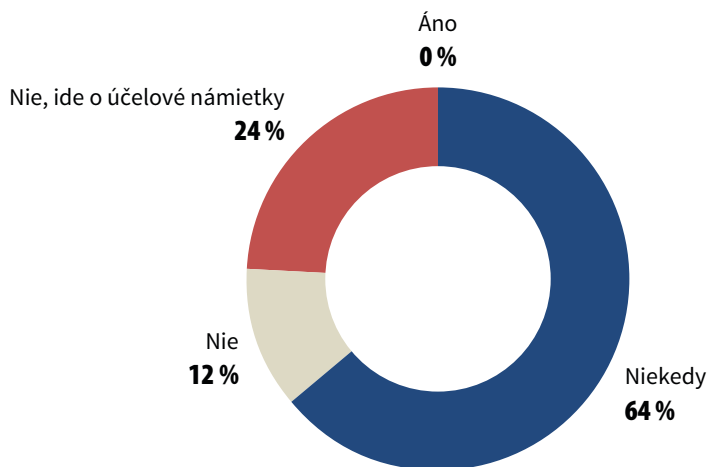
## AKO HODNOTÍTE DOBU SCHVAĽOVACÍCH PROCESOV ÚRADOV (VO VÄČŠINE PRÍPADOV)?



### Námietky proti stavbám sú niekedy oprávnené

Za problém považujú spoločnosti námietky niektorých organizácií proti stavbám. Viac než tretina developerov sa domnieva, že námietky sú neoprávnené. Štvrtina z nich (24 %) dokonca potvrdzuje, že ide iba o účelové námietky. Ale podľa názoru väčšiny popredných developerov majú organizácie, ktoré sa odvolávajú proti stavbám, niekedy oprávnené námietky (potvrdzuje 64 % riaditeľov).

## MAJÚ ORGANIZÁCIE, KTORÉ SE ODVOLÁVAJÚ PROTI STAVBÁM, OPRÁVNENÉ NÁMIETKY?



### Pri výbere nehnuteľnosti ide predovšetkým o cenu

Kľúčovým faktorom, podľa ktorého sa zákazník rozhoduje pri výbere nehnuteľnosti, je podľa názoru všetkých developerov cena nehnuteľnosti. Riaditelia všetkých developerských spoločností tento faktor ohodnotili 8,9 bodmi z maximálnych 10. Druhým, veľmi významným prvkom, je lokalita (8,4 bodov z maximálnych 10, potvrdzuje 100 % riaditeľov). Dôležitá je pre zákazníkov tiež dopravná dostupnosť, spôsob financovania, profesionálny prejav predajcu, referencie a stabilita developerskej spoločnosti. Naopak, v súčasnej dobe nemá na rozhodnutie kupujúcich veľký vplyv energetická náročnosť budovy, veľkosť projektu alebo miera rozostavanosti. Viac v grafe.



*Sofistikovanosť postupu dnešného zákazníka sa oproti minulosti výrazne zvýšila, z čoho máme radosť. Vie rozlíšiť kvalitu od kamufláže, spoľahlivosť od vypočítavosti, zákaznícky servis od chladného transakčného postupu. Nechce sa zmieriť s kompromisom „buď cena, alebo kvalita“ a chce aj jedno, aj druhé.*

**Milan Murcko**

generálny riaditeľ, podpredsa predstavenstva, YIT Slovakia, a. s.



*Podľa našich skúseností v Bratislave môžem potvrdiť, že klienti sú oproti minulosti viac informovaní, zaujímajú sa nielen o cenu bytu, ale najmä jeho dispozičné riešenie, efektívne využitie, kvalitu použitých materiálov, ale aj budúce predpokladané náklady.*

**Oľga Petková**

riaditeľka, FINEP SK, a. s.

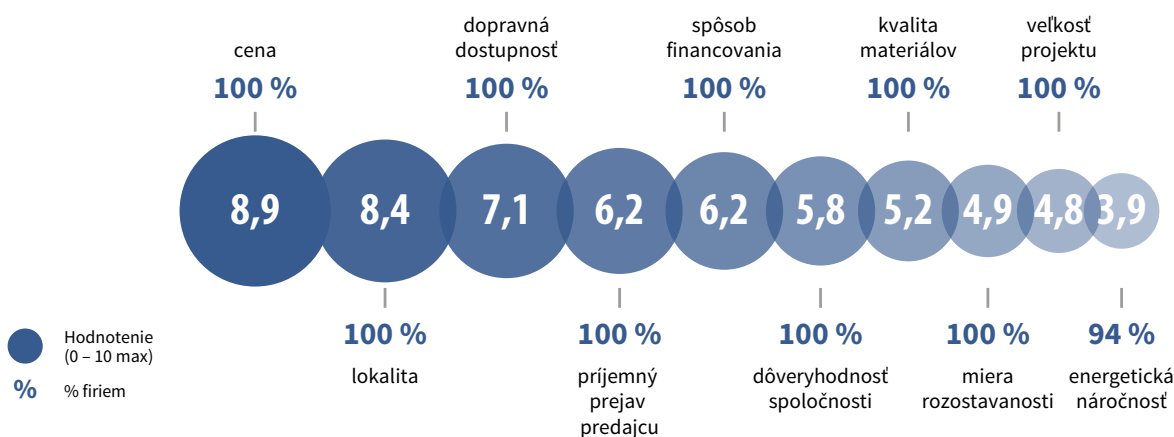


*Pre zákazníka je pri výbere nehnuteľnosti najdôležitejšia lokalita. Jej atraktivita zhodnocuje celkovú investíciu do projektu. Z toho vyplýva, že cena pozemku je veľmi dôležitá a je určujúcim faktorom pri výbere územia. Nasleduje cena úverových peňazí, výška stavebných nákladov, výška ostatných nákladov projektu a nakoniec sú to náklady na prevádzku, ktoré v nemalej miere závisia od toho, ako kvalitne a nízkoenergeticky je projekt realizovaný.*

**Peter Bahník**

head of Leasing Slovakia, PointPark Properties SK, s. r. o.

## AKÉ SÚ KLÚČOVÉ FAKTORY, PODĽA KTORÝCH SA ZÁKAZNÍK PRI VÝBERE NEHNUTEĽNOSTI ROZHODUJE?



Charakteristickým znakom je dopyt po kvalitných pracovných priestoroch, ktoré dokážu uspokojiť rastúce nároky zamestnancov na pracovné prostredie, kde trávajú väčšinu aktívnej časti dňa. Vďaka prieskumom už firmy vedia, že najmä mladí ľudia kladú veľký dôraz na zdravé a motivujúce pracovné prostredie. Zároveň štatistiky potvrdzujú, že s kultúrnym a zdravým prostredím rastie pracovná efektivita a klesá napríklad práceneschopnosť.

**Adrián Rác**

CEO, HB Reavis Slovakia, a. s.

Požiadaviek je viac a sú rôzne, záleží od zákazníkov, ale najčastejšie sú občianska vybavenosť, dopravná dostupnosť a možnosť parkovania.

**Martin Šimurda**

riaditeľ, BENCONT GROUP, a. s.



Vždy je to lokalita v kombinácii s cenou, kvalitou a flexibilitou developera.

**Jan Palek**

Country Manager ČR a SR, Goodman

## 3

Objem projektových prác porastie v roku 2016 aj v roku 2017. Spolu s ním porastú tiež tržby projektových firiem. Tým z odboru inžinierskych stavieb sa ale dariť nebude. V porovnaní so spoločnosťami z pozemných stavieb majú tiež zazmluvnených menej zákaziek a majú viac voľných/ nevyužitých kapacít.

### Projektový sektor porastie v roku 2016 o 5,4 %

Projektové firmy a architektonické ateliéry budú mať v roku 2016 viac práce ako pred rokom. Aktuálne očakáva rast výkonu v tejto oblasti osem z desiatich spoločností (82 %). Rast by mal dosiahnuť 5,4 %.

### Projektov na inžinierske stavby ubudne

Riaditelia spoločností pracujúcich na projektoch pre pozemné stavby, sú na rozdiel ich kolegov, ktorí realizujú projekty pre inžinierske stavby, optimistickejší. Takmer všetky firmy (86 %) prvého zmieneneho segmentu očakávajú, že by v roku 2016 malo dôjsť k rastu v priemere o 7,1 %. Spoločnosti zaoberajúce sa prípravou projektov pre inžinierske staviteľstvo, ktoré pracujú prevažne pre štátny sektor, predikujú pre tento rok pokles, a to až o 4,5 %.



*Predpokladáme pozitívny trend v roku 2016 aj v 1/2 roka 2017, pre zvyšok roka 2017 mám back-log ešte otvorený.*

**Martin Lejtrich**  
commercial affairs, SIEBERT + TALAŠ, spol. s r. o.



*Aktuálne najbližšie mesiace, a tento rok vidím pozitívne v kvantite príležitostí projektových prác a realizácie stavieb na Slovensku.*

**Ján Majerský**  
generálny riaditeľ, PROMA, s. r. o.



*Firmám v našej oblasti vodohospodárskych stavieb, či už projektovým, alebo dodávateľským, sa bude dariť podľa toho, ako sa bude dariť ukončovať verejné obstarávanie na eurofondy, a ako rýchlo sa prekoná povolebný útlm v oblasti podpisovania zmlúv na stavebné dodávky v súvislosti s eurofondami.*

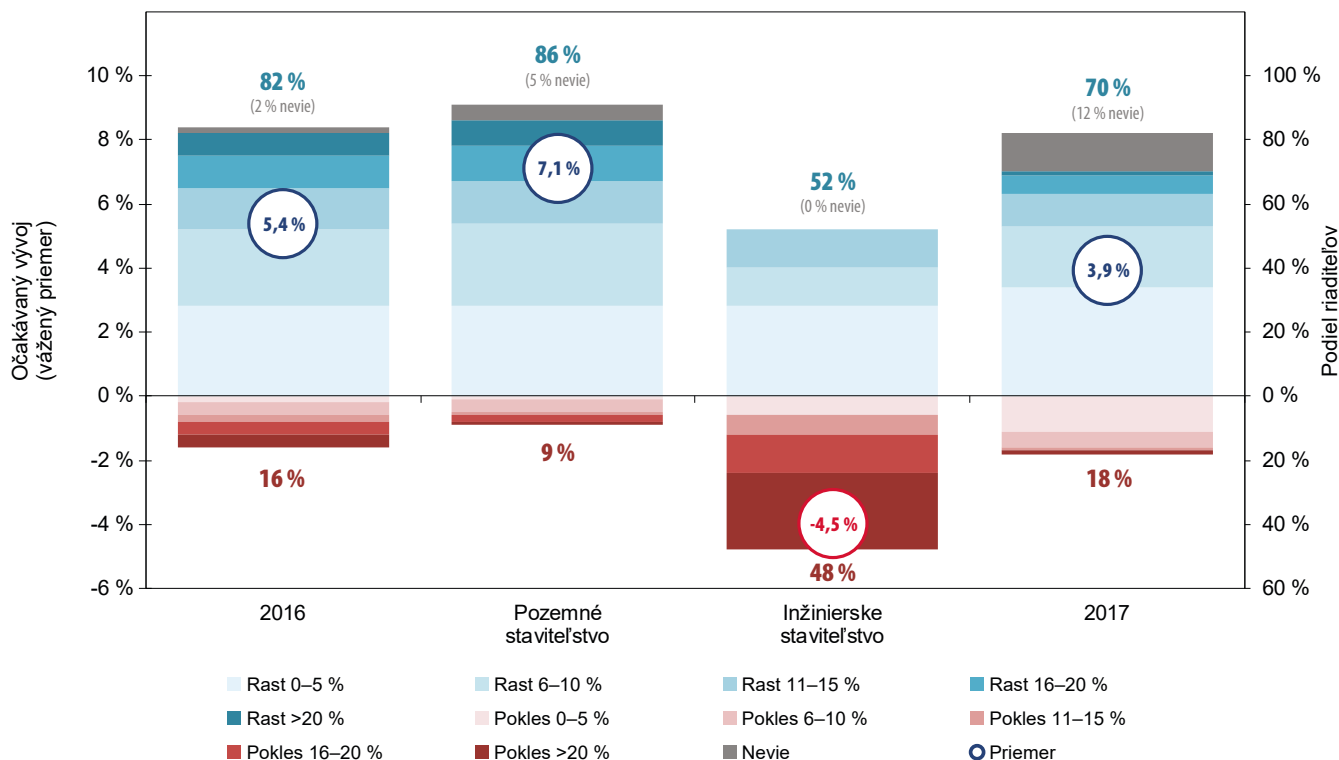
**Peter Gemeran**  
konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s. r. o.



*To závisí od faktorov doriešenia stále pretrvávajúceho stavu nedoriešenia problémov v oblasti legislatívy v stavebníctve a honorárových poriadkov pre projektantov, ktoré stále nie sú ničím uzákonené, sú informatívne a čím ďalej tým viac podceňované. Štát zasa sprísnil nároky na teplotné vlastnosti novostavieb-verejných stavieb, a tým vlastne stanovil finančné prekážky pre majiteľov stavieb, ktorí už donedávna mali problém s financovaním stavieb kvôli nízkym finančným prostriedkom z fondov opráv. Navyše banky sprísnili pravidlá na pridelovanie hypoték, a tak to nevidím príliš optimisticky, skôr naopak, bude sa prehlbovať kríza v stavebníctve. Finančná sila eura je nestabilná a nejasná.*

**Mikuláš Hladký**  
Architekt, H & H ARCHITEKT

## OČAKÁVANÝ VÝVOJ TRHU PROJEKTOVÝCH PRÁČ 2016 – 2017



*Je veľa práce, čo by malo priniesť tak projektovým, ale aj ďalším firmám v stavebníctve lepší finančný obrat.*

**Milan Škroupa**

konateľ, IPE-CONSULT, s. r. o.



*Ťažko posúdiť, ako sa bude projektovému sektoru dariť, pretože verejné zákazky sú po voľbách z časti pozastavené alebo dokonca zrušené.*

**Michael Bittansky**

konateľ, BUNG Slovensko, s. r. o.

### Projektových zákaziek bude viac aj v roku 2017

Sektoru projektových prác sa bude dariť aj v ďalšom roku. Riaditelia projektových kancelárií očakávajú nárast zákaziek o 3,9 %. V odbore pozemných stavieb pribudne práce o 4,4 %, v inžinierskych stavbách o 1,1 %.



*Predpokladáme podobný stav ako minulý rok, prípadne mierne zlepšenie v druhej polovici roka. Dopyt po službách projekčných firiem má rastúci trend. Negatívom je však pokračujúci silný časový tlak na prípravu projektových dokumentácií ako dôsledok chýbajúcich koncepcií a nedôsledného plánovania investorov, čo vnáša do našej práce veľa rizík.*

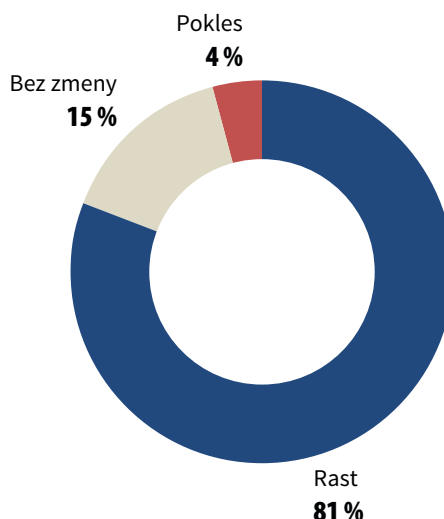
**Slavomír Sopúch**

konateľ, Woonerf, s. r. o.

### Firmy očakávajú tiež rast stavebného sektora

Riaditelia a členovia predstavenstiev projektových spoločností očakávajú tiež rast na trhu stavebných prác. Potvrdilo to osem z desiatich (81 %) firiem. Poklesu sektora sa obávajú 4 % riaditeľov projektových spoločností. Optimistickejší sú zástupcovia spoločností z pozemného staviteľstva, kde rast stavebného sektora očakáva 82 % z nich. V segmente inžinierskeho staviteľstva rast stavebného sektora očakáva 71 % firiem.

### AKÝ OČAKÁVATE VÝVOJ TRHU STAVEBNÝCH PRÁC V ROKU 2016?



### Tržby projektových firiem by mali v roku 2016 v priemere rásť o 4,6 %

Spolu so sektorom porastú projektovým firmám a architektonickým ateliérom tiež tržby, a to v priemere o 4,6 %. Prepad tržieb očakávajú riaditelia spoločností, ktoré sa venujú projektovaniu inžinierskych stavieb (- 2,0 %). Riaditelia firiem, ktoré projektujú pozemné stavby, predikujú rast tržieb 5,8 %.



*Je predpoklad rastu tržieb. Stavebníctvo je však profesia, kde rast tržieb sa nemusí prejavíť v danom roku, kedy hodnotíme výsledky. Rozpracovanosť kontraktov a ich realizácia niekedy trvá aj viac rokov. Aj v PROMA dnes pripravujeme kontrakty pre rok 2017 až 2018 a ak budú úspešné, tak sa prejavia výsledky a tržby o rok neskôr. Preto hodnotenie rastu tržieb je priamo úmerné času realizácie projektov a stavieb.*

**Ján Majerský**  
generálny riaditeľ, PROMA, s. r. o.



*Ak sa rozbehnú všetky pripravované veľké infraštruktúrne projekty, tak tržby nielen nám, ale všetkým firmám, by mohli v porovnaní s rokom 2015 rásť.*

**Martin Bakoš**  
konateľ, Amberg Engineering Slovakia, s. r. o.



Tržby porastú v porovnaní s rokom 2016 len moderátne, dôvodom bude naplnenie pipe-line z rokov 2015 a 2016.

**Martin Lejtrich**

commercial affairs, SIEBERT + TALAŠ, spol. s r. o.

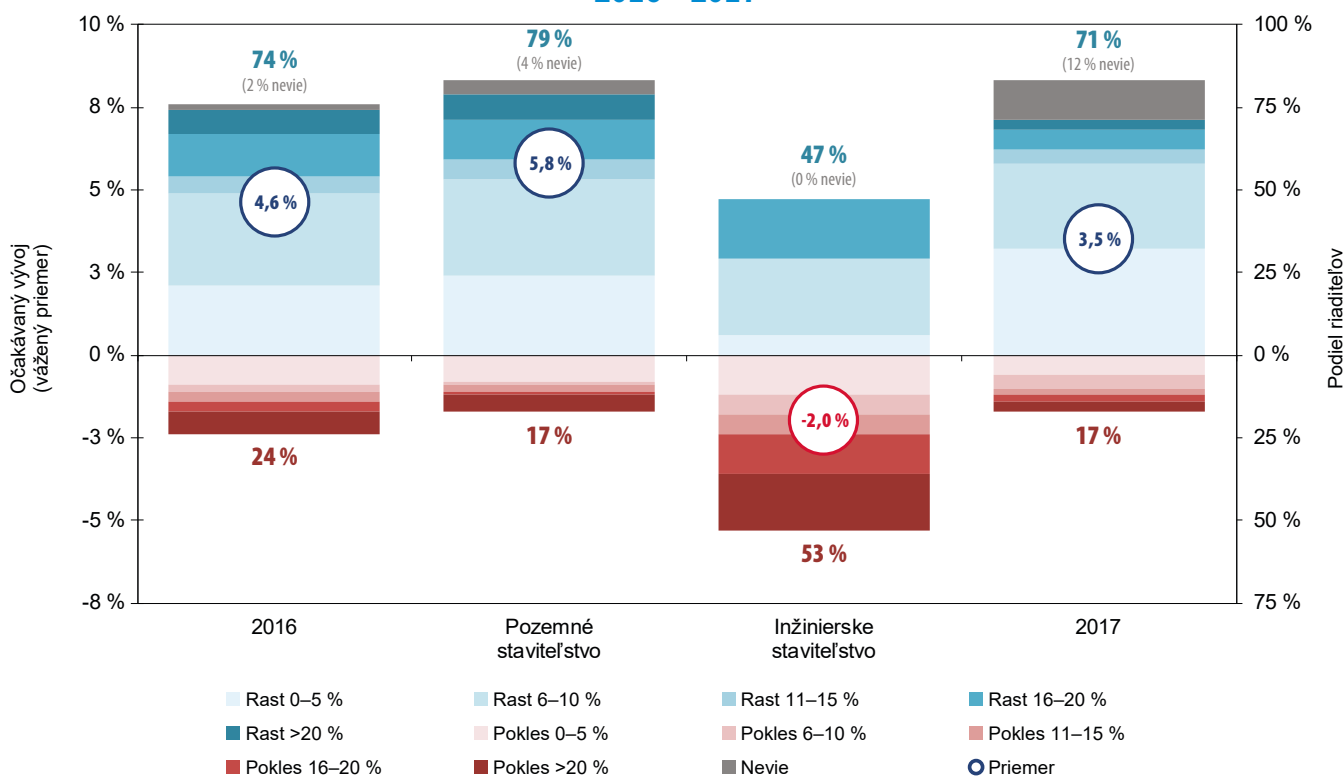


O rast našich tržieb sa neustále snažíme, avšak zatiaľ sa nám to moc nedarí. Rast tržieb na slovenskom stavebnom trhu v dohľadnej dobe je dosť málo pravdepodobný. Snažíme sa preto získať zákazky zo zdrojov mimo slovenský stavebný trh.

**Peter Gemeran**

konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s. r. o.

### OČAKÁVANÝ VÝVOJ TRŽIEB 2016 - 2017



Predpokladám nárast o 15% - záujmom o kvalitu práce, ktorej bude veľký nedostatok.

**Pavol Valjent**

riaditeľ, MERA-LAND, s. r. o.



Áno, v porovnaní s pokrízovými rokmi, tržby určite porastú. Dosiahnuť to chceme hlavne selekciou pri výbere zákaziek. Flexibilitou a invenciou pri ich realizácii, s maximálnym využitím nášho know-how.

**Slavomír Sopúch**

konateľ, Woonerf, s. r. o.

## Tržby porastú vďaka vyššiemu objemu zákaziek

Rast tržieb plánujú spoločnosti dosiahnuť predovšetkým rastom objemu zákaziek. Potvrdila to nadpolovičná väčšina z nich (59 %). Päťina riaditeľov spoločností potvrdila tiež rast cien. Expanziu do nových segmentov alebo do zahraničia potvrdzuje iba 11 %, respektíve 8 % riaditeľov.

## Rast ziskov potvrdilo 28 % spoločností

S tržbami porastú tiež zisky viac než štvrtine (28 %) spoločností. Desatina (11 %) firiem naopak očakáva, že sa ich zisky prepadnú. Lepšie sa bude dariť firmám z odboru pozemných stavieb.



*Keď sa bude dať, každopádne budeme meniť marže u zákaziek, pretože je to potrebné.*

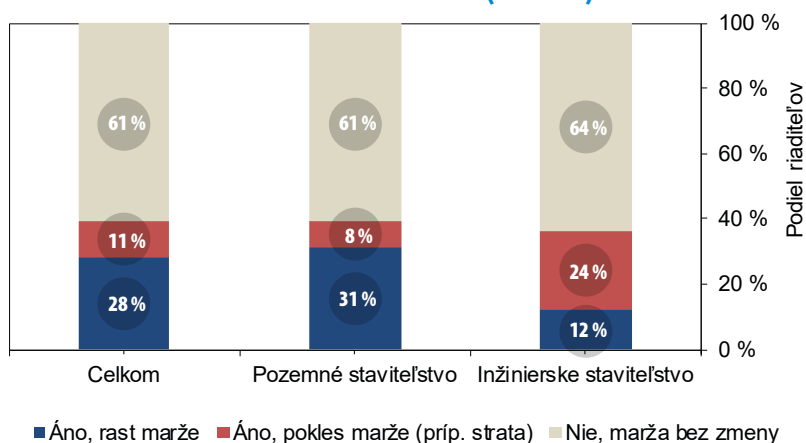
**Michael Bittsanky**  
konateľ, BUNG Slovensko, s. r. o.



*Marže našich zákaziek by sme radi menili, avšak kritérium najnižšej ceny v súťažiach tejto snahe moc nepraje.*

**Peter Gemeran**  
konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s. r. o.

## ZMENA ZISKOVOSTI (MARŽÍ)



*Nevidím priestor pre zvyšovanie marží, najmä s ohľadom na konkurenčné prostredie.*

**Martin Bakoš**  
konateľ, Amberg Engineering Slovakia, s. r. o.

*Marže nebudeme meniť, sú na minimálnej úrovni.*

**Vojtech Tóth**  
riaditeľ, ELHYCO, s. r. o.



## Časť zákaziek skončila v roku 2015 ztratom

Jedenásť percent zákaziek skončilo v roku 2015 stratou. Horší rok mali firmy, ktoré projektujú inžinierske stavby (12 % stratových zákaziek). Spoločnosti zaoberajúce sa projektovaním pozemných stavieb nezarobili na 10 percentách zákaziek. Aktuálne majú spoločnosti vo svojich zásobníkoch ešte približne ďalších 9 % stratových zákaziek.



*Všetky zákazky v rámci Verejného obstarávania sú stratové, nakoľko takmer vždy ide o kritérium minimálnej ceny a o elektronických aukciách ani nehovoriac.*

**Mikuláš Hladký**  
Architekt, H & H ARCHITEKT

*V roku 2015 sme nerealizovali stratové zákazky, a ani pre tento rok ich nemáme v zásobníku práce. Nebudeme prijímať neziskové zákazky.*

**Milan Škroupa**  
konateľ, IPE-CONSULT, s. r. o.



*Neboli to priamo stratové zákazky, ale zopár neziskových zákaziek, získaných už dávnejšie, sme v roku 2015 predsa len realizovali. Verím, že v roku 2016 sa nám podarí všetky získané zákazky odovzdať načas a v požadovanej kvalite, a aj preto by nemali byť stratové.*

**Martin Bakoš**  
konateľ, Amberg Engineering Slovakia, s. r. o.



*Stratové zákazky sme v roku 2015 neprijali, ale neuhradením našej nadpráce sme mali jednu stratovú zákazku. Stratovú zákazku neplánujeme prijať.*

**Michael Bittsanky**  
konateľ, BUNG Slovensko, s. r. o.

## Neziskové zákazky bude prijímať 27 % spoločností v roku 2016

Neziskové zákazky v roku 2016 bude prijímať viac než štvrtina spoločností (27 %), a to kvôli zachovaniu dlhodobej spolupráce. 69 % firiem odmieta stratové zmluvné vzťahy uzatvárať.



*V roku 2015 sme zrealizovali asi 40 % stratových zákaziek. Vývoj v tomto roku je podobný. Neziskové zákazky prijímame neradi. Z hľadiska prijímania neziskových zákaziek všeobecne platí, že lepšia je akákoľvek zákazka, ako žiadna zákazka.*

**Peter Gemeran**  
konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s. r. o.

*Stratové zákazky nerealizujeme.*

**Vojtech Tóth**  
riaditeľ, ELHYCO, s. r. o.



Nemáme žiadne stratové zákazky a nebudeme prijímať žiadne stratové zákazky, nie je potrebné prijímanie týchto zákaziek.

**Pavol Valjent**

riaditeľ, MERA-LAND, s. r. o.



V roku 2015 sme stratové zákazky nerealizovali. V zásobníku pre tento rok máme jednu zákazku na hrane ziskovosti. V roku 2016 plánujeme prijímať neziskové zákazky, len v pomere oproti ziskovým, ako v minulých rokoch a za určitých podmienok a predpokladov.

**Slavomír Sopúch**

konateľ, Woonerf, s. r. o.

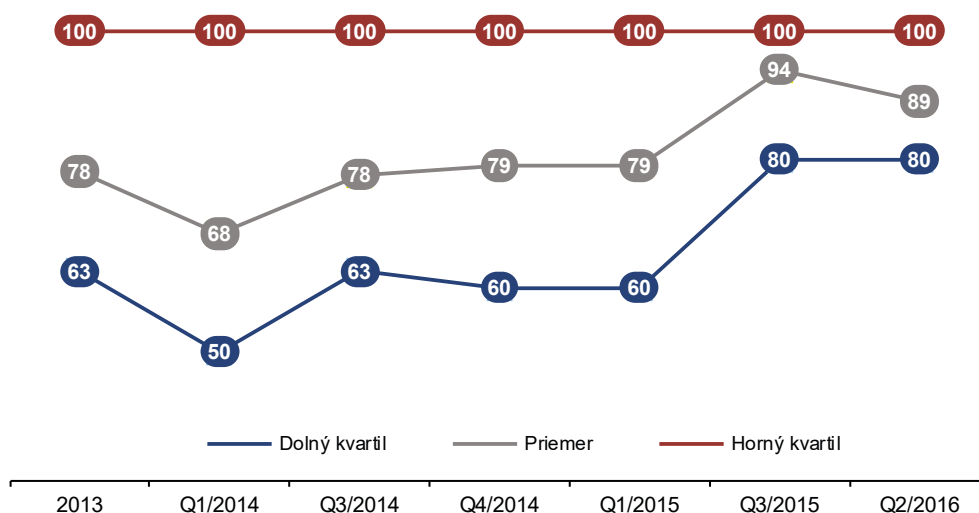
### V prekonanie konkurencie si veria firmy z odboru pozemných stavieb

Sebadôvera riaditeľov firiem v prekonanie konkurencie v roku 2016 je relatívne vysoká. V prekonanie konkurencie verí viac ako polovica (54 %) riaditeľov projektových spoločností. Tretina spoločností neočakáva zmeny vo svojom tržnom postavení (35 %). Viac si veria firmy z pozemného stavebníctva. V prekonanie konkurencie verí nadpolovičná väčšina z nich (58 %), menšiu sebadôveru vykázali spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym stavebníctvom, kde ich v prekonanie konkurencie verí necelá tretina (29 %). Inžinierske firmy častejšie predpokladajú zhoršenie tržného podielu (potvrďuje 35 % riaditeľov). Výhľad na rok 2017 ukazuje, že v zlepšenie verí necelá polovica firiem (43 %), takmer polovica riaditeľov očakáva vývoj bez zmien (45 %) a zostávajúci riaditelia čakajú zhoršenie svojho postavenia (12 %).

### Kapacity firiem sú vyťažené na 89 %

Aktuálne sa priemerné vyťaženie projektových spoločností pohybuje na úrovni 89 % a v porovnaní s obdobím Q1 roka 2015 je tak o desať percentných bodov vyššie. Od posledného výskumu na konci minulého roka priemerné vyťaženie kapacít kleslo, a to o päť percentných bodov. Viac vyťažené sú spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavebníctvom.

### VÝVOJ VYŤAŽENOSTI KAPACÍT (V %)





Po rozbehnutí všetkých pripravovaných projektov, či už infraštruktúrnych alebo developerských, by mohli byť kapacity projektových firiem na najbližšie obdobie plne vyťažené.

**Martin Bakoš**

konateľ, Amberg Engineering Slovakia, s. r. o.



V oblasti projektových prác sa to momentálne preklapilo do stavu, keď sa vyťaženosť kapacít blíži k 100 %, a stáva sa, že máme problém prijať zákazku, keď nie je dostatočne včas avizovaná, prípadne je nutné začať hneď po výhre v tendri. Predpokladám, že tento stav ešte potrvá aj v tomto roku.

**Dušan Štefanides**

riaditeľ, OBERMEYER HELIKA, s. r. o.

Naše kapacity sú na 120 % naplnené.

**Milan Škroupa**

konateľ, IPE-CONSULT, s. r. o.



Naše kapacity nie sú vyťažené, čakáme konečne na vyhodnotenie verejných súťaží, ktoré boli už pred niekoľkými mesiacmi vypísané a dodnes neuzavreté.

**Michael Bittsansky**

konateľ, BUNG Slovensko, s. r. o.

#### Firmy majú zazmluvnené zákazky na 6,3 mesiacov

Projektové spoločnosti majú podpísané zákazky na 6,3 mesiacov. Lepšie sú na tom spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavitelstvom. Tie majú zazmluvnenú prácu na 6,6 mesiacov. V segmente inžinierskeho stavitelstva majú firmy v priemere prácu na 4,7 mesiacov.

#### 42 % firiem má viac zákaziek než pred rokom

Takmer polovica firiem (42 %) má viac zákaziek ako pred rokom. Rovnaké množstvo firiem má rovnako práce ako v porovnateľnom období minulého roka. 16 % riaditeľov firiem potvrdilo menej práce než v minulom roku.

#### Darí sa firmám z odboru pozemného stavitelstva

Medzi sledovanými segmentami boli zaznamenané významné rozdiely. Výrazne lepšie svoju situáciu v oblasti zákaziek vidia spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavitelstvom.

### ZÁKAZKY V POROVNANÍ S ROVNAKÝM OBDOBÍM MINULÉHO ROKA (PODIEL SPOLOČNOSTÍ)

	viac	rovnako	menej
<b>Pozemné stavitelstvo</b>	45 %	44 %	11 %
<b>Inžinierske stavitelstvo</b>	29 %	29 %	42 %



*Naša divízia projekcie má kapacity naplnené slušne a určite lepšie ako divízia stavebný dozor. Tam čakáme na začatie prác na chýbajúcich úsekoch diaľnic D1 a D3.*

**Martin Bakoš**

konateľ, Amberg Engineering Slovakia, s. r. o.



*Kapacity máme využité na 100 % a v zásade chýbajú kapacity pre odborné profesie. Problém kapacít však vnímame aktuálne výrazne viacej. Pomaly bude končiť aktívnu prácu silná generácia projektantov vychovaná ešte v socialistických podnikoch. Ukazuje sa, že môže byť v budúcnosti problém hlavne s odbornými kapacitami napr. v profesii elektroinštalácii. V najbližších rokoch sa bude meniť aj systém projektovania z „2D“ na systém BIM, čo predpokladá zásadnú zmenu softwerovej štruktúry firiem a aj hlavne myslenia a prístupu ku projektovaniu a riadeniu stavieb. Tento systém sa určite dotkne aj štátnej správy a prevádzky budov.*

**Ján Majerský**

generálny riaditeľ, PROMA, s. r. o.



*Naše kapacity sú z účtovného hľadiska naplnené len asi na 80 %, pričom z hľadiska vecného plnenia je to častokrát aj 120 %. Je to priamy dôsledok podhodnotených cien projektových prác.*

**Peter Gemeran**

konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, s. r. o.

## 4

**Objem stavebnej produkcie v prvom štvrtroku tohto roka podľa informácií Slovenského štatistického úradu vzrástol o 10,4 %. Darilo sa však iba pozemnému staviteľstvu, to inžinierske v porovnaní s minulým rokom prepadlo. Riaditelia očakávajú pre slovenské stavebníctvo celoročnú rast na úrovni 4,7 % v roku 2016 a 4,6 % v 2017.**

### Stavebníctvo v januári až marci 2016 vzrástlo o 10,4 %

Stavebná produkcia slovenského stavebníctva v januári až marci 2016 vzrástla o 10,4 % (dosiahla 874 mil. EUR). Produkcia realizovaná v tuzemsku vzrástla o 10,2 % na 822,2 mil. EUR. Objem prác na novej výstavbe vrátane modernizácií a rekonštrukcií sa zvýšil o 11,4 %. Stavebné práce na opravách a údržbe boli oproti úrovni roka 2015 vyššie o 5,9 %. Produkcia v zahraničí vzrástla o 14,8 %. V januári až v marci 2016, v porovnaní so svojim vrcholom v roku 2008, pokleslo stavebníctvo o 282 mil. EUR, t. j. o 33,0 % zo svojho porovnateľného objemu.

### Darilo sa pozemnému staviteľstvu

Z pohľadu stavebného zamerania vykázalo pozemné staviteľstvo v 1. štvrtroku 2016 rast, oproti rovnakému obdobiu roka 2015, o 19,8 % a oproti porovnateľnému obdobiu roka 2008 pokles o 37,6 %. Inžinierske stavby v 1. štvrtroku 2016, v porovnaní s rovnakým obdobím roka 2015, klesli o 12,8 % a oproti porovnateľnému obdobiu roka 2008 prepadli o 18,7 %.

### Stavebníctvo porastie – riaditelia sú optimistickejší než vo februári 2016

Podľa najnovšej Kvartálnej analýzy slovenského stavebníctva Q2/2016, ktorú CEEC Research realizoval s generálnymi riaditeľmi a členmi predstavenstiev stavebných spoločností, by mal sektor v roku 2016 vzrásť o 4,7 %. Predikuje to celých osem z desiatich riaditeľov (82 %). Ich očakávania sú pozitívnejšie než v Kvartálnej analýze slovenského stavebníctva Q1/2016 realizovanej vo februári 2016, v ktorej firmy predpovedali rast o 3,7 %.



*Rok 2015 bol výnimočný, na výraznom náraste práce v stavebníctve mali najväčšiu zásluhu infraštruktúrne projekty, dočerpanie prostriedkov z minulého programového obdobia vo všetkých segmentoch, ako aj private projekty. V tomto roku je cítiť pomalší rozbeh projektov, financovaných z nového programovacieho obdobia, čo spôsobuje, že kapacity relevantných firiem na trhu sú naplnené asi na 80 %. Predpokladám, že bude problém vyrovať sa výkonmi minulému roku, ale mierny nárast do 5 % bude pokračovať už v budúcom roku. Nárast stavebnej produkcie mal potvrdiť predovšetkým projekt PPP D4/R7, ktorý bol zmluvne uzatvorený dňa 20. mája. Či skutočne prinesie viac práce aj pre domáce firmy, je vzhľadom na nízku cenu stavebných prác otáznou.*

**Ján Záhradník**  
obchodný riaditeľ, DOPRASTAV, a. s.



*V roku 2016 bude vývoj stavebníctva nižší ako v roku 2015, no tento pokles nebude rapidný.*

**Marián Moravčík**  
generálny riaditeľ, VÁHOSTAV – SK, a. s.

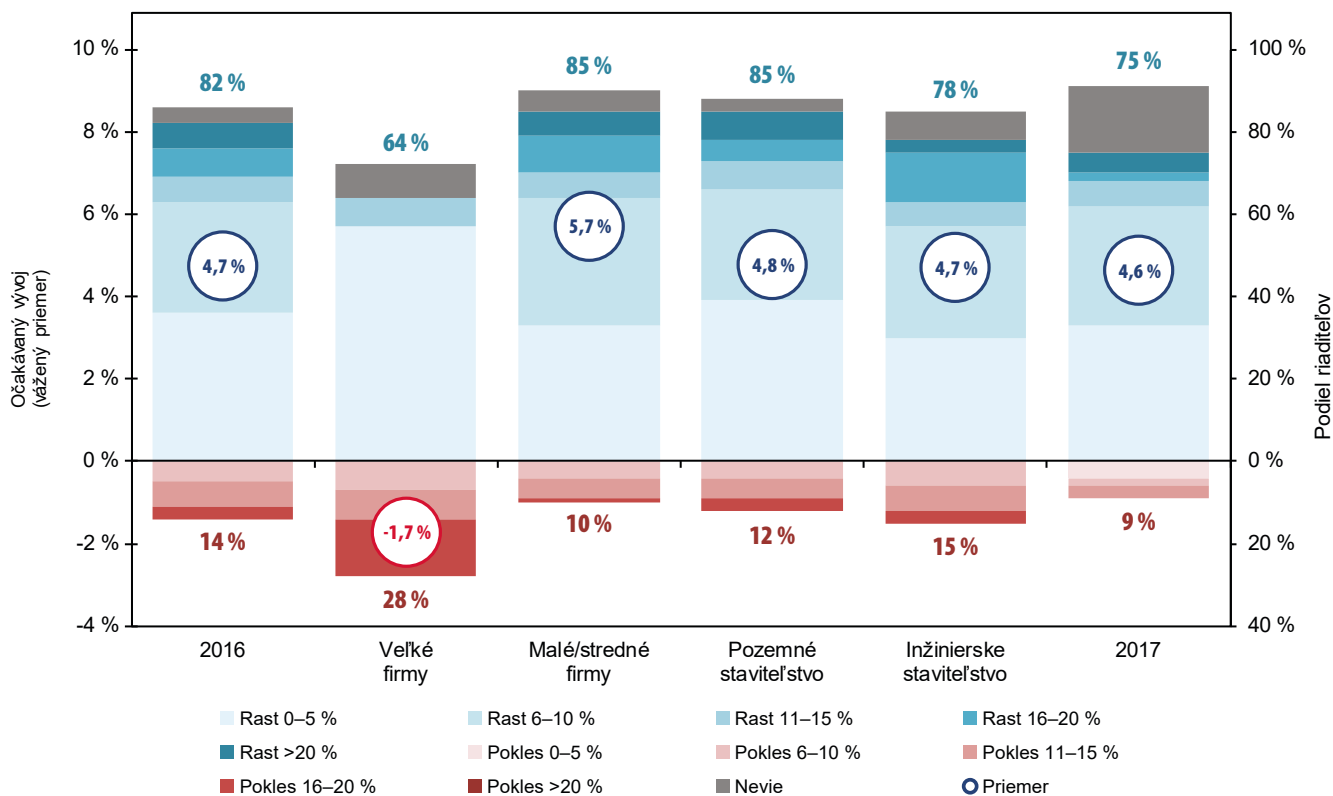


Predpokladám zlepšenie vyváženej inžinierskeho a pozemného staviteľstva, čo prispeje k stabilizácii stavebných spoločností naprieč celým sektorom stavebníctva.

**Miloš Milanovič**

riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.

## OČAKÁVANY VÝVOJ STAVEBNÍCTVA



Evidujeme príležitosti a nové projekty od našich zákazníkov, teda očakávame mierny rast. V tomto období, ale neviem povedať nakoľko, a hlavne koľko sa ich bude realizovať v budúcom roku, a či vôbec sa budú realizovať.

**Erik Ivaničko**

obchodný riaditeľ a člen predstavenstva, HANT BA, a. s.



Naša spoločnosť očakáva v tomto ale aj v budúcom roku stabilný vývoj našich výkonov s predpokladaným rastovým trendom. Snažíme sa flexibilne reagovať na aktuálny stav na trhu a k tomu prispôbovať kapacitu nášho strojového parku a rozsah poskytovaných služieb. V tomto roku očakávame pokles verejných investícií, ktoré smerovali hlavne do infraštruktúry, ale naopak cítime výrazný nárast súkromného sektora, ktorý zastupuje hlavne rezidenčná výstavba.

**Libor Táglicht**

výkonný riaditeľ CZ/SK, RAMIRENT, s. r. o.

### Veľké spoločnosti predikujú pokles sektora

Okrem riaditeľov veľkých spoločností očakávajú v tomto roku zástupcovia všetkých segmentov rast sektora. Veľké firmy, ktoré sú závislé z veľkej časti na štátnych zákazkách, predpovedajú v roku 2016 pokles stavebníctva o 1,7 %.

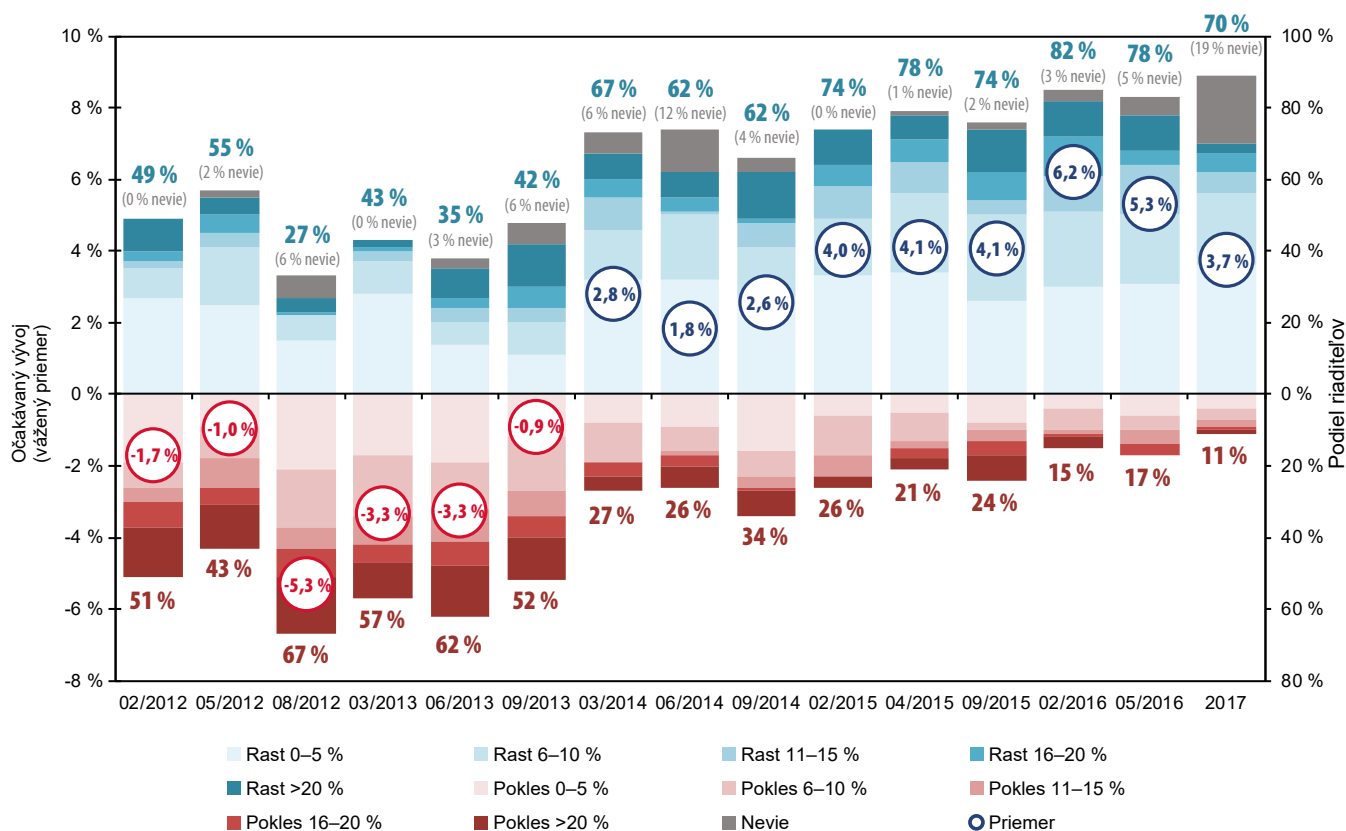
### Stavebníctvu sa bude dariť aj v roku 2017

Stavebníctvo porastie tiež v roku 2017, a to o ďalších 4,6 percenta. Predpovedajú to tri štvrtiny riaditeľov stavebných spoločností. Veľmi optimistické sú v predpovediach veľké firmy a spoločnosti, ktoré sa zaoberajú výstavbou inžinierskych projektov (5,1 %). Malé a stredné firmy, a tie ktoré realizujú prevažne pozemné stavby, sú v predikciách iba o niečo málo opatrnejšie (4,6 %, respektíve 4,4 %).

### Porastú tržby firmám okrem tých veľkých

Spolu s rastom stavebníctva očakávajú riaditelia stavebných spoločností tiež rast svojich tržieb, a to o 5,3 % v roku 2016 a o 3,7 % v roku 2017.

## OČAKÁVANÝ VÝVOJ TRŽIEB



### Tržby malých a stredných firiem porastú o 6,5 %

Veľmi optimisticky vidia vývoj svojich tržieb malé a stredné podniky. Predpovedajú rast o 6,5 %. Veľké spoločnosti, naopak, očakávajú prepád svojich tržieb o 2,4 %.

### Veľké spoločnosti majú najviac voľných kapacít

Kapacity stavebných spoločností boli v máji 2016 vyťažené na 85 %. To je o štyri percentné body viac ako v minulom roku. Najviac voľných kapacít mali veľké firmy, a to 17 %. Malé a stredné spoločnosti sú vyťažené z 86 %. Firmy, ktoré sa venujú inžinierskym stavbám dokonca z 87 %.

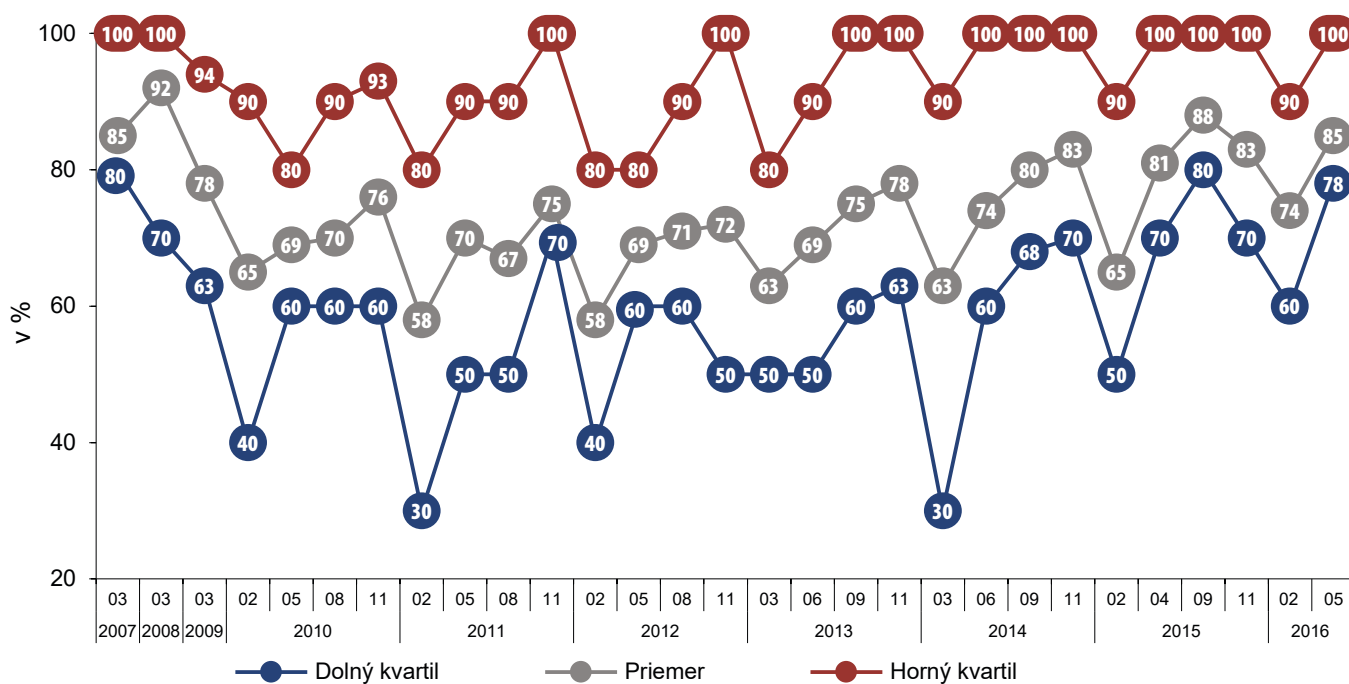


Vývoj stavebníctva, zvlášť v našom regióne, tak ako za posledné dlhé roky, očakávame veľmi zlý. Prevládajú tu iba sľuby každej vlády o podpore zaostalých regiónov. K vývoju na Slovensku sa nevyjadrujem. Kapacity našej firmy dlhodobo nie sú vytiažené.

**Ondrej Patlevič**

generálny riaditeľ a konateľ, STAVOMONT SP Snina, s. r. o.

### VÝVOJ VYŤAŽENOSTI KAPACÍT (%)

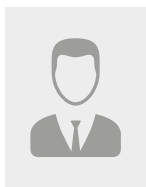


#### Viac než tretina firiem sa obáva nedostatku kapacít v roku 2016

Viac než tretina spoločností (35 %) sa obáva, že nebude mať dostatok kapacít v roku 2016. Viac než polovica firiem (56 %) je so súčasným množstvom zamestnancov spokojná. Iba necelá desatina (9 %) spoločností má zamestnancov príliš. Najhoršia je situácia z pohľadu firiem zaoberajúcich sa pozemným stavebníctvom – nedostatok ľudí potvrdili štyri z desiatich (39 %). Naopak, najmenší problém potvrdili veľké spoločnosti (14 % firiem).

#### 34 % spoločností má viac práce než pred rokom

Viac než tretina (34 %) spoločností má viac práce než pred rokom. Naopak, štvrtina firiem si sťažuje, že im práce od minulého roka ubudlo. Najmenší nárast objemu zákaziek majú veľké spoločnosti, a to iba 14 %. Nárast práce potvrdili malé a stredné spoločnosti.



Mobilná toaleta patrí v dnešnej dobe na každú stavbu. Široký sortiment našich produktov ponúka riešenie pre každú situáciu a spĺňa všetky aktuálne zákonné podmienky ochrany zdravia pri práci. Pravdou však je, že sa aj napriek našim odporúčaniam veľmi často stretávame zo strany realizátorov stavieb s podcenením a poddimenzovaním vybavenia staveniska sanitárnou technikou.

**Jozef Szabo**

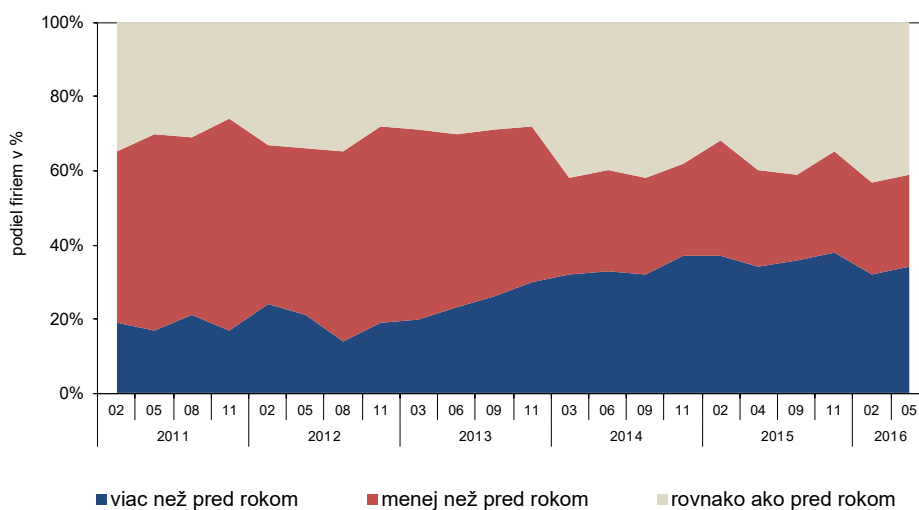
generálny riaditeľ a konateľ, TOI TOI & DIXI, s. r. o.



### ZAZMLUVNENÉ ZÁKAZKY V POROVNANÍ S ROVNAKÝM OBDOBÍM MINULÉHO ROKA V SEGMENTOCH

(odpovede v %)	Viac	Rovnako	Menej
<b>Veľké spoločnosti</b>	14	43	43
<b>Stredné/malé firmy</b>	37	41	22
<b>Pozemné stavitelstvo</b>	32	44	24
<b>Inžinierske stavitelstvo</b>	39	34	27

### ZAZMLUVNENÉ ZÁKAZKY (Porovnanie s minulým rokom)



#### Firmy majú zákazky na 7,4 mesiacov

Riaditelia stavebných spoločností potvrdzujú, že ich firmy majú prácu v priemere na 7,4 mesiacov. Najlepšie sú na tom firmy z odboru inžinierskych stavieb (9,3 mesiacov) a veľké spoločnosti, ktoré majú zazmluvnenú prácu na 8,7 mesiacov. Prácu viac ako na pol roka dopredu (6,5 mesiacov) evidujú v súčasnej dobe spoločnosti z pozemného stavitelstva a malé a stredné spoločnosti (7,2 mesiacov).

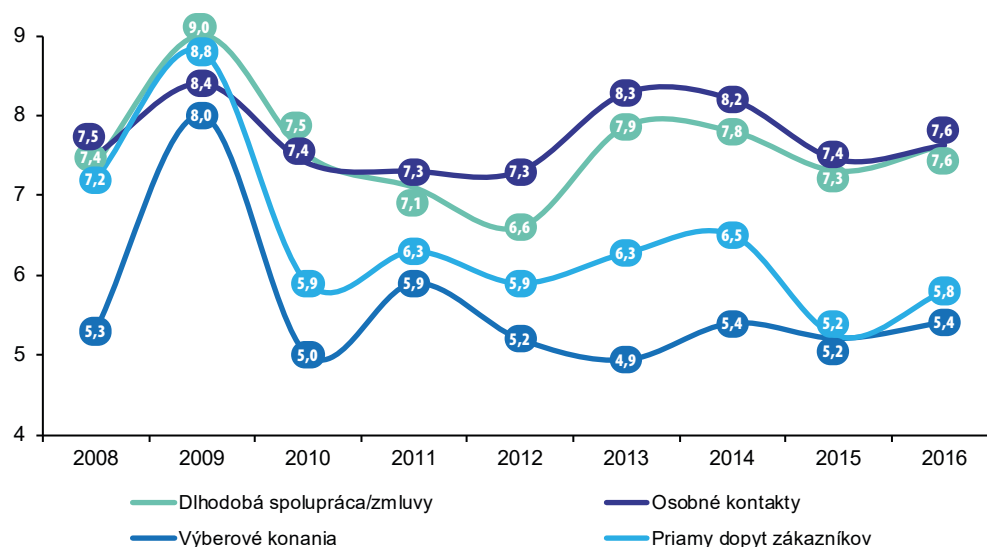
## 5

Stavebné firmy získavajú zákazky predovšetkým vďaka osobným kontaktom a dlhodobej spolupráci so zadávateľom. V jednotlivých segmentoch sú ale vidieť značné rozdiely. Malé a stredné firmy ťažia hlavne z osobných kontaktov, veľké spoločnosti i z tendrov a výberových konaní. Zákazníci sa pri výbere stavebnej firmy rozhodujú podľa dvoch základných vecí – prvou je cena a druhou osobné skúsenosti so stavebnou firmou.

### Firmy získavajú zákazky na základe osobných kontaktov a dlhodobej spolupráce

Riaditelia stavebných spoločností sa v Kvartálnej analýze slovenského stavebníctva Q2/2016 zhodli, že najčastejším a najefektívnejším spôsobom získania zákazky sú osobné kontakty a dlhodobá spolupráca so zadávateľom. Na stupnici od nula do desať, kde desať znamená najúspešnejší spôsob získania zákazky, pridelili týmto dvom faktorom číslo 7,6.

### SPÔSOBY ZÍSKAVANIA ZÁKAZIEK Hodnotenie efektivity najčastejšie využívaných spôsobov (0 – 10 max)



Nebyť investorov, s ktorými dlhodobo pracujeme, by firma mala značné problémy so získaním zákaziek. Normálni zákazníci sa pri výbere stavebnej firmy rozhodujú z dlhodobých skúseností s jej výsledkami práce. Najhoršie je získať zákazku cez Verejné obstarávanie u štátnych a samosprávnych orgánov. Tu naďalej pretrvávajú veľká netransparentnosť a manipulácia, už by to mohlo konečne skončiť.

**Ondrej Patlevič**

generálny riaditeľ a konateľ, STAVOMONT SP Snina, s. r. o.



Zákazky získavame vo výberových konaniach v privátnom sektore, resp. vo verejných obstarávaní. Väčšinou má najväčšiu váhu cena, súkromní investori prihládajú i na ďalšie ukazovatele odbornosti a kvality spoločnosti.

**Miloš Milanovič**

riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.

## Pre veľké firmy sú dôležité tiež tendre a výberové konania

Veľké rozdiely sú v odpovediach riaditeľov v závislosti na segmentoch a veľkostiach. Zatiaľ čo pre veľké firmy sú dôležité tiež tendre a výberové konania (7,1 bodov z 10, potvrdilo 100 % riaditeľov), malé a stredné spoločnosti profitujú z osobných kontaktov (7,7 bodov z 10, potvrdilo 99 % spoločností) a dlhodobej spolupráce (7,7 bodov z 10, potvrdilo 93 %).



*Zákazky vo verejnom sektore získavame štandardnou účasťou vo verejnom obstarávaní. V privátnom sektore si zákazníci vyberajú stavebné firmy v prvom rade podľa referencií a potom nasleduje cena.*

**František Kočíško**  
výkonný riaditeľ, UNISTAV, s. r. o.



*Nakoľko pôsobenie našej spoločnosti je prioritne v zákazkách dopravných stavieb, pre získavanie tohto typu zákaziek je rozhodujúci úspech vo verejných súťažiach. Relevantní verejní obstarávatelia sa, až na malé výnimky, rozhodujú podľa jediného kritéria a tým je ponúkaná cena. Je to pre nich jednoduchšie, ako hodnotiť podľa viackriteriálneho hodnotenia. Vhodne stanoviť kritériá a vyhodnotiť ekonomicky najvýhodnejšiu ponuku je zložité, náročné a vo viacerých prípadoch prináša so sebou aj revízne postupy. Preto ich verejní obstarávatelia neradi používajú. Máme najnovšie skúsenosti aj so súkromnými investormi v tomto segmente, prevažne zahraničnými. Tu jednoznačne, okrem ceny, do výberu prehovorí aj iné kritériá, predovšetkým kvalita, referencie stavieb a zamestnancov, ako aj certifikáty kvality, bezpečnosť práce, či používané manažérske postupy.*

**Ján Záhradník**  
obchodný riaditeľ, DOPRASTAV, a. s.

## SPÔSOBY ZÍSKAVANIA ZÁKAZIEK (hodnotenie v bodoch 0 – 10 max)

	Dlhodobá spolupráca so zadávateľom	Osobné kontakty	Tendre/ Výberové konania	Priamy dopyt od zákazníkov
<b>Veľké spoločnosti</b>	7,1	7,1	7,1	3,8
<b>Stredné/malé firmy</b>	7,7	7,7	5,1	6,1
<b>Pozemné stavitel'stvo</b>	7,6	7,8	4,9	6,1
<b>Inžinierske stavitel'stvo</b>	7,6	7,3	6,3	5,3



*Našich zákazníkov viem deliť do dvoch skupín. Stálych klientov, ktorým som vďačný za dôveru. S týmito klientmi sme si prešli už viacerými realizáciami a obaja vieme, ako sú nastavené procesy na oboch stranách, čo v konečnom dôsledku zaručuje úspešnú stavbu a obojstrannú spokojnosť. A pre nových klientov, získaných obchodnou činnosťou, je hlavný termín, kvalita, referencie a samozrejme cena.*

**Erik Ivaničko**  
obchodný riaditeľ a člen predstavenstva, HANT BA, a. s.



V sortimente dopravného stavebníctva je zákazníkom väčšinou štát, ktorý obstaráva zhotoviteľa v zmysle ustanovení zákona o VO. Prvé kritérium je splnenie technicko-ekonomických požiadaviek a následne najnižšia cena.

**Miroslav Beka**

riaditeľ, HOCHTIEF SK, s. r. o.

### Pri výbere stavebnej firmy hrá prím stále cena

Pre zákazníkov stavebných spoločností je kľúčovým kritériom pri výbere dodávateľa cena. Potvrdilo to 99 % riaditeľov stavebných spoločností a na stupnici od nuly do desať, kde desať má najväčší vplyv na výber dodávateľa, tento faktor označili číslom 8,1. Dôležitosť ceny potvrdili riaditelia spoločností naprieč sektorom a naprieč veľkosťami firiem. Druhým dôležitým faktorom je podľa Kvartálnej analýzy slovenského stavebníctva Q2/2016 vlastná predchádzajúca skúsenosť so stavebnou firmou.

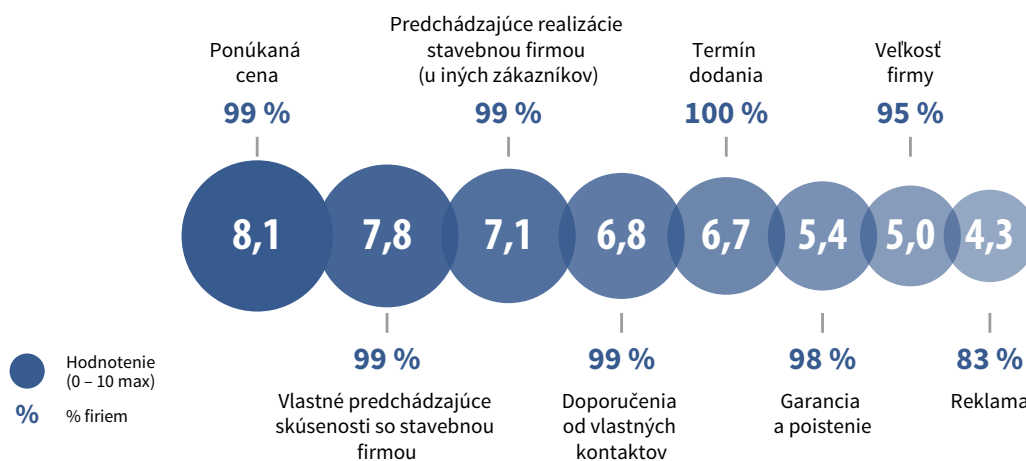


Privátni investori, ktorí uvažujú inovatívne a hľadajú konkurenčnú výhodu, reagujú hlavne na inovatívne riešenia a nové technológie, ktoré dokážu dať stavbe pridanú a udržateľnú hodnotu. Cítiť stále väčší tlak na rýchlosť vykonávania stavieb. Verejní zákazníci sú viazaní zákonom o verejnom obstarávaní, tam je veľakrát kreativita obstarávateľov kontraproduktívna. Nepochopiteľné je priradovanie nezmyselne vysokej váhy v hodnotiacich kritériách na lehotu výstavby. Ak je váha hodnotiaceho kritéria 30 % daná na lehotu výstavby pri stavbách trvajúcich celkovo 2 až 3 mesiace, tak úspora 1 mesiaca času umožňuje vybrať ponuku o 15 % - 20 % drahšiu pri rovnakej kvalite, čo je mimoriadne drahý príplatok za rýchlosť.

**Magdaléna Dobišová**

generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.

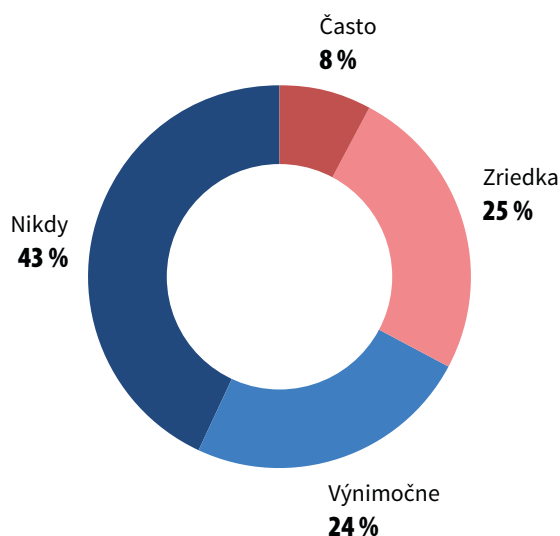
## KRITÉRIA, PODĽA KTORÝCH SA ZÁKAZNÍK PRI VÝBERE STAVEBNEJ FIRMY ROZHODUJE



### 57 % spoločností porušuje interné smernice kvôli získaniu zákazky

Takmer desatina (8 %) spoločností prekračuje často svoje interné smernice, aby získala zákazku. Necelá polovica (49 %) spoločností ignoruje risk management zriedka alebo výnimočne. Prekračovanie smerníc potvrdili predovšetkým riaditelia veľkých firiem, a to v 79 % prípadoch.

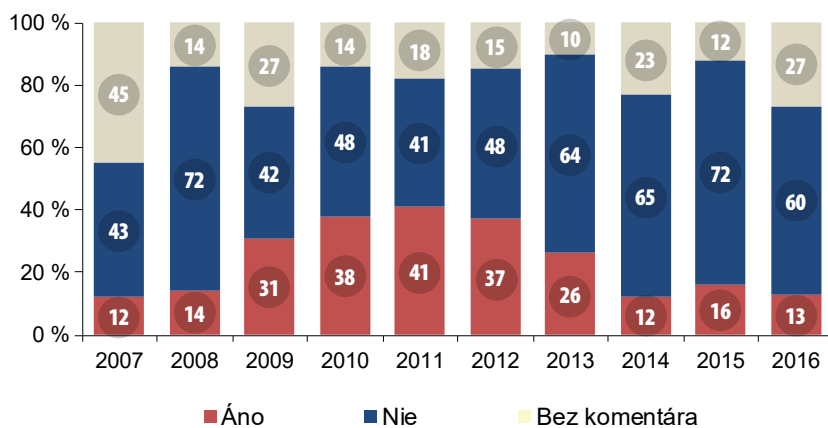
## PREKRAČUJE VAŠA SPOLOČNOSŤ SVOJE INTERNÉ SMERNICE (RISK MANAGEMENT), ABY ZÍSKALA ZÁKAZKU?



### Žiadostí o úplatok je menej

O tri percentné body menej firiem potvrdilo žiadosť o úplatok. V tomto roku potvrdilo žiadosť o úplatok 13 % spoločností. Viac než štvrtina firiem (27 %) odmietla na otázku odpovedať. Najčastejšie sa odpovedi vyhýbali riaditelia veľkých firiem, a to v šiestich prípadoch z desiatich (64 %).

## STRETLA SA UŽ VAŠA SPOLOČNOSŤ PRI ZÍSKAVANÍ ZÁKAZIEK S POŽIADAVKOU NA ÚPLATOK?



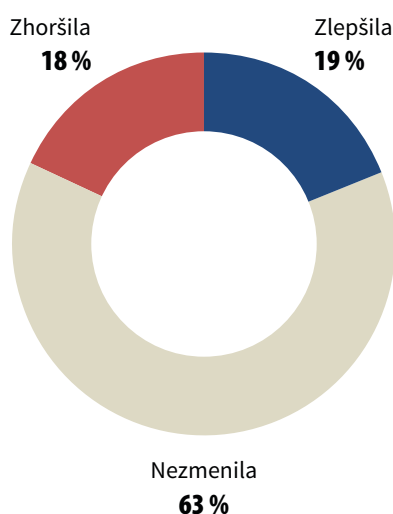
## 6

Platobná morálka zákazníkov sa podľa takmer dvoch riaditeľov z troch nezmenila. Firmy evidujú pätinu objemu vyfakturovaných prostriedkov po splatnosti. Necelú desatinu z celkového objemu vyfakturovaných prostriedkov považujú riaditelia stavebných spoločností za už nedobytnú.

**Platobná morálka zákazníkov sa zatiaľ výraznejšie nezmenila**

Takmer pätina (18 %) stavebných spoločností si myslí, že platobná morálka zákazníkov je horšia ako v roku 2015. Takmer zhodné množstvo riaditeľov stavebných firiem si, naopak, myslí, že sa platobná morálka zlepšila (19 %).

**ZMENILA SA PLATOBNÁ MORÁLKA ZÁKAZNÍKOV V POROVNANÍ S ROKOM 2015?**



*Pokiaľ sa týka štátnych investorov, tak sa platobná morálka nezmenila.*

**Miroslav Beka**  
riaditeľ, HOCHTIEF SK, s. r. o.



*Oproti minulému roku sa zhoršuje platobná morálka.*

**Magdaléna Dobišová**  
generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.



*Či sa zmenila platobná morálka na trhu, neviem súdiť. U nás sa snažíme spolupracovať s investormi, kde túto otázku riešiť netreba. Teda za nás, áno.*

**Erik Ivaničko**  
obchodný riaditeľ a člen predstavenstva, HANT BA, a. s.



*Je to individuálne, ale vo všeobecnosti je veľa stavieb financovaných z rôznych zvýhodnených zdrojov, či už európskych, alebo štátnych dotačných a niekoľkostupňový byrokratický proces schvaľovania predlžuje splatnosti.*

**Miloš Milanovič**

riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.



*Z môjho pohľadu môžem konštatovať, že platobná disciplína investorov bola v minulom roku príkladná, asi to spôsobila aj nutnosť dočerpania finančných prostriedkov z Európskej únie v stanovených termínoch. Ani u privátnych investorov sme nezaznamenali žiadne dramatické porušenia platobnej disciplíny.*

**Ján Záhradník**

obchodný riaditeľ, DOPRASTAV, a. s.



*V našom portfóliu stálych investorov je platobná morálka dobrá. Vo väčšine prípadov máme platby uhradené načas. Súčasne aj my dbáme na to, aby aj naši partneri dostali úhrady v termínoch splatnosti.*

**Robert Pátek**

člen predstavenstva a generálny riaditeľ, Metrostav Slovakia, a. s.

### Firmy evidujú pätinu faktúr po splatnosti

Takmer pätinu (19,5 %) faktúr evidujú stavebné firmy po termíne splatnosti. Najhoršie sú na tom spoločnosti, ktoré sa venujú inžinierskym stavbám. Ich riaditelia hovorili takmer o štvrtine (23,4 %) neuhradených faktúr.

### Necelú desatinu (8,1 %) považujú za nedobytnú

Necelú desatinu (8,1 %) vyfakturovaných prostriedkov (merané objemom) považujú za nedobytnú. Najhoršie sú na tom firmy, ktoré stavajú pozemné stavby (8,9 %).



*Platobná disciplína našich zákazníkov sa výraznejšie nezmenila v porovnaní s rovnakým obdobím v minulom roku. Za posledný mesiac sme zaznamenali opakujúcu sa informáciu od viacerých našich zákazníkov, ktorí sa venujú obnove bytových domov, že tok finančných prostriedkov zo štátneho fondu rozvoja bývania sa výraznejšie spomalil.*

**Michal Fickuliak**

marketing manager, Saint-Gobain Construction Products, s. r. o.

divízia Weber – Terranova



*Platobná disciplína našich klientov bola v minulom roku dobrá, ba až vzorová, preto žiadne zlepšenie toho roku neočakávame.*

**František Kočíško**

výkonný riaditeľ, UNISTAV, s. r. o.



*Najhoršia platobná morálka pretrváva u štátnych a samosprávnych orgánov t. j. čo riadi štát. Nie je nám doteraz jasné, prečo u zákaziek, ktoré sa realizujú cez euro fondy je splatnosť faktúr 60 - 90 dní? Prevláda tu veľká byrokracia a pracovníci jednotlivých rezortov si myslia, že práve oni sú tí, ktorí o týchto veciach môžu rozhodovať! Kto im dáva také právomoci? Na druhej strane, je aj skupina podvodných investorov, ktorí si práce objednávajú, podpíšu zmluvy ZoD, podpíšu aj faktúry, ale málo kedy zabezpečia úhrady. Štát doteraz s takýmito podvodníkmi neurobil nič. Naopak, ak vzniknú problémy platieb, voči štátu je stále zodpovedný iba štatutár spoločnosti.*

**Ondrej Patlevič**

generálny riaditeľ a konateľ, STAVOMONT SP Snina, s. r. o.



## 7

**Novela zákona EIA, podľa riaditeľov stavebných firiem, predĺži realizáciu stavieb. Predpokladajú to až štyri z desiatich firiem. Najviac komplikácií spôsobí vydávanie záväzných stanovísk úradmi. Stavebné firmy sa obávajú možného nárastu lobizmu a korupcie.**

**Novela zákona EIA podľa 41 % spoločností predĺži realizáciu stavieb**

Štyria riaditelia z desiatich stavebných spoločností predpokladajú, že novela zákona EIA predĺži realizáciu stavieb.



*Obávam sa, že posudzovanie stavieb na životné prostredie bude mať nepriaznivé dopady na termíny pre získanie potrebnej legislatívy. Problémy môžu nastať ako u veľkých infraštruktúrnych projektov, tak aj pri projektoch menšieho významu, kedy sa výrazne zvyšuje aj množstvo účastníkov stavebného konania.*

**Robert Pátek**

člen predstavenstva a generálny riaditeľ, Metrostav Slovakia, a. s.



*Novela zákona EIA predĺži čas realizácie a zvýši náklady.*

**Marián Moravčík**

generálny riaditeľ, VÁHOSTAV – SK, a. s.



*Principiálne je tento proces správny a nevyhnutný, nakoľko ochrana prírody a zdravia obyvateľov musí byť prioritná. Na druhej strane, sú niektoré rozhodnutia pomerne subjektívne, keď napr. dve blízke lokality (zámery) sú posúdené s rozdielnym výsledkom, resp. napr. transformácia tzv. brownfieldu na novú funkciu môže byť vo výsledku vyhodnotená tak pozitívne, ako i negatívne.*

**Miloš Milanovič**

riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.

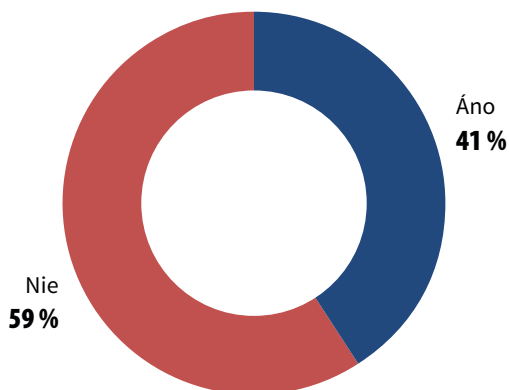


*Minimálne predĺžia proces prípravy stavby resp. súťažných podkladov verejného obstarávania.*

**Miroslav Beka**

riaditeľ, HOCHTIEF SK, s. r. o.

### SPÔSOBÍ PODĽA VÁS NOVELA EIA ONESKORENIE PRI REALIZÁCII VÝSTAVBY?



#### Problémy spôsobí vydávanie záväzného stanoviska úradmi

Najviac komplikácií spôsobí vydávanie záväzných stanovísk úradmi – predpokladá to polovica stavebných spoločností (49 %).



Na túto otázku by mali skôr odpovedať investori a inžinierske organizácie zabezpečujúce proces EIA. Rozhodne možno očakávať určitý posun pri zahajovaní stavieb, dúfam však, že tento posun nebude dramatický.

**Ján Záhradník**  
obchodný riaditeľ, DOPRASTAV, a. s.



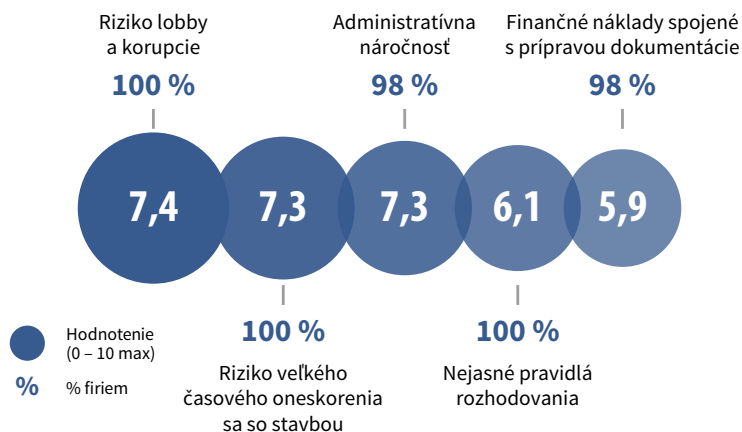
Vnímam to skôr pri našich developerských aktivitách. Stavebná spoločnosť realizuje projekt, keď je vydané právoplatné stavebné povolenie, teda proces EIA je už dávno hotový.

**Erik Ivaničko**  
obchodný riaditeľ a člen predstavenstva, HANT BA, a. s.

#### Stavebné firmy sa v súvislosti s EIA obávajú korupcie

Podľa najnovšieho výskumu by hlavnou komplikáciou súvisiacou s novelou zákona EIA mohol byť nárast korupcie. Firmy sa ale tiež obávajú administratívnej náročnosti a rizika veľkého časového oneskorenia u stavieb.

### V ČOM PODĽA VÁS NOVELA EIA PRINIESLA HLAVNÚ KOMPLIKÁCIU?





**HALY STRECHY FASÁDY**

HOWE  
Košice, 2015



- GENERÁLNE DODÁVKY STAVIEB
- STREŠNÉ A OBVODOVÉ PLÁŠTE

**KVALITNE A RÝCHLO**

**[www.hsfsystem.sk](http://www.hsfsystem.sk)**

## KONTAKTY



### The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

CEEC Research je najväčším výskumom stavebníctva v krajinách strednej a východnej Európy. Bol založený v roku 2005 a odvtedy bezplatne poskytuje štúdie o aktuálnom stave a očakávanom vývoji stavebníctva v desiatich krajinách strednej a východnej Európy. Všetky naše štúdie a analýzy sú založené výhradne na údajoch získaných z pravidelných štrukturovaných rozhovorov s kľúčovými predstaviteľmi vybraných najväčších, stredných i malých stavebných spoločností.

CEEC Research okrem pravidelných a bezplatných analýz stavebníctva organizuje aj Stretnutia lídrov stavebných spoločností, ktorých sa zúčastňujú generálni riaditelia najvýznamnejších stavebných, projektových i developerských spoločností, prezidenti najväčších zväzov, cechov a komôr z oblasti stavebníctva a taktiež aj ministri a najvyšší predstavitelia štátov vybraných krajín.

#### Jiří Vacek

Riaditeľ spoločnosti  
CEEC Research, s. r. o.  
Tel.: +421 949 213 170  
Tel.: +420 774 325 111  
E-mail: vacek@ceec.eu

[www.ceec.eu](http://www.ceec.eu)



### Považská cementáreň, a. s., Ladce

Považská cementáreň, a. s., Ladce je najstaršia cementáreň na Slovensku, ktorá sa stala realizáciou významných investícií jednou z najmodernejších v stredoeurópskom regióne. Už 125 rokov prinášajú generácie ladeckých cementárov špičkové cementy všetkých pevnostných tried, ktorými zlepšujeme kvalitu života obyvateľov na Slovensku. Komerčný úspech cementov z Ladiec pramení z nadštandardnej úrovne fyzikálno-chemických vlastností ako aj z ústretového plnenia požiadaviek našich spokojných zákazníkov. Používaním progresívnych technológií v oblasti využívania alternatívnych palív chránime životné prostredie a stali sme sa lídrom vo využívaní ekotechnológií v cementárskom priemysle. „Pomáhame realizovať Vaše plány“ [www.pcla.sk](http://www.pcla.sk)

#### Považská cementáreň, a. s.

ul. Janka Kráľa  
018 63 Ladce  
Tel.: +421/42/4603 111  
Fax: +421/42/4603 386  
E-mail: pcla@pcla.sk

[www.pcla.sk](http://www.pcla.sk)



### Saint-Gobain Weber

Saint-Gobain Weber patrí medzi popredné subjekty v oblasti priemyselnej výroby fasádnych materiálov a materiálov na povrchovú úpravu v interiéroch.

Pre stvárnenie fasád na novostavbách a pre potreby rekonštrukcií starších objektov ponúka Saint-Gobain Weber širokú paletu materiálov, ktorých sortiment je výsledkom dlhoročného sledovania požiadaviek zákazníkov. Každá stavba je navrhnutá na mieru podľa potreby.

Vo všeobecnosti odborník zo stavebníctva spája s menom Saint-Gobain Weber garantovanú a overenú kvalitu s dlhoročnou skúsenosťou.

#### **Saint-Gobain Construction Products, s. r. o. divízia Weber – Terranova**

Stará Vajnorská 139  
831 04 Bratislava  
Tel.: +421 (2) 44 45 30 22  
Fax: + 421 (2) 44 45 11 07  
E-mail: info@weber-terranova.sk

**[www.weber-terranova.sk](http://www.weber-terranova.sk)**



**RAMIRENT**

### Ramirent

Spoločnosť Ramirent ponúka na prenájom veľké aj malé mechanizácie, kontajnery, lešenia, či pracovné plošiny. Náš strojový park spĺňa najvyššie kritéria kvality a bezpečnosti. Okrem prenájmu ponúkame svojim klientom ďalšie služby ako prenájom stroja s obsluhou, poradenské služby, či servis a predaj náhradných dielov. Ramirent je organizáciou, ktorá pracuje na základe vysokej úrovne ochrany zdravia, bezpečnosti a ochrany životného prostredia. Prenájom je podľa definície priateľského riešenia pre životné prostredie: prenájom stavebných strojov je pro-environmentálna možnosť v porovnaní s jeho kúpou.

#### **Ramirent, spol. s r. o.**

Opletalova 65  
84107 Bratislava, Slovenská republika

**[www.ramirent.sk](http://www.ramirent.sk)**



## TYROS LOADING SYSTEMS SK, s. r. o.

Spoločnosť Tyros Loading Systems, s. r. o. pôsobí vo svojom obore dodávok vrátovej a nakladacej techniky na slovenskom trhu od roku 2000. Zakladatelia firmy si v priebehu rozvoja vybrali silného európskeho partnera a v roku 2004 sa stali členmi európskej skupiny Loading Systems s výrobnými závodmi v Holandsku a Českej republike a obchodno-servisnými spoločnosťami po celej Európe.

Portfólio spoločnosti tvorí dodávka a montáž nakladacej techniky – hydraulické rampy, nožnicové plošiny, sklopné plechy atď. a vrátovej techniky – sekčné priemyselné vráta, rolovacie vráta, rýchlobežné vráta, vráta s požiarnou odolnosťou, garážové brány atď.

Produkty sú vysokokvalitné, certifikované a ponúkané zákazníkom presne na mieru, na základe ním zadáných požiadaviek. Vďaka profesionalite tímu firma vie, ako uspokojiť požiadavky aj najnáročnejších klientov a dlhoročné skúsenosti firme dovoľujú realizovať najnáročnejšie a najväčšie projekty.

Súčasťou spoločnosti je aj servisné oddelenie, ktoré ponúkne konečnému užívateľovi servisný program na mieru. Okrem povinných revízií a pravidelných prehliadok vykonáva na zariadeniach všetky opravy, prípadne výmenu poškodených dielov. K dispozícii je HOTLINE linka - 24 hodín denne, 7 dní v týždni.

Ideou spoločnosti je umožňovať zákazníkom šetrnú, bezpečnú a jednoduchú logistiku tovaru a osôb v priemyselných objektoch po ich logistických trasách. Slogan We take care presne vystihuje firemný prístup k zákazníkom.

### TYROS LOADING SYSTEMS SK, s. r. o.

Ing. Roman Drobny – riaditeľ spoločnosti

Tel.:0907 733 438

E-mail: r. drobny@tyros-loading-systems.sk

[www.tyros-loading-systems.sk](http://www.tyros-loading-systems.sk)

**Sídlo spoločnosti:**

Šteruská cesta 21

922 03 Vrbové



## TATRA TRUCKS, a. s.

TATRA TRUCKS, a. s. je vlastníkom slávnej kopřivnickej automobilky a jediným českým výrobcom plnopohonných nákladných vozidiel. Hlavný výrobný program, ktorý dnes zahŕňa ťažké nákladné vozidlá do terénu a pre kombinovanú prevádzku v teréne a na cestách, je neustále zdokolaňovaný vďaka zvyšujúcim sa požiadavkám zákazníkov z najrôznejších odvetví, prostredia a kontinentov.

Vozidlá pre stavebné, lesnícke, poľnohospodárske a ťažiarne práce, vojenské a hasičské vozidlá a najrôznejšie špeciály postavené podľa požiadavkov zákazníkov sú robustné, spoľahlivé a odolné. S TATROU si cestu nehľadáte, ale tvoríte. TATRA Vás dostane ďalej.

### Kontaktné údaje:

TATRA TRUCKS, a. s.

Areál Tatry 1450/1, 742 21 Kopřivnice

[www.tatra.cz](http://www.tatra.cz)



## OMC Invest, spol. s r. o.

Spoločnosť **O.M.C. Invest** bola založená v roku 2006 ako developerská spoločnosť a postupne rozširovala portfólio svojich aktivít. V súčasnosti pôsobí ako investičná spoločnosť, ktorej portfólio tvoria investície v oblasti developmentu, poľnohospodárstva, strojárstva, cestovného ruchu, správy pohľadávok a private equity. Realizuje vlastné developerské projekty a súčasne sa podieľa ako investor a odborný garant na ďalších projektoch svojich partnerov.

Spravuje aktíva svojich klientov, vyhľadáva pre nich investičné príležitosti a následne poskytuje komplexné služby pri ich realizácii najmä v oblasti prípravy projektov, finančných analýz a právneho poradenstva.

Vďaka svojim skúsenostiam sa úspešne angažuje ako partner na organizácii konferencií a workshopov v oblasti stavebníctva a poľnohospodárstva.

Do portfólia spoločnosti patria aj aktivity v oblasti výroby a obchodu, vlastní značku Kalvín Penzion a **Kalvín Wood**, ktorá sa zaoberá výrobou a predajom luxusného nábytku na domácom a zahraničnom trhu. Pri svojej činnosti úzko spolupracuje s domácimi a zahraničnými partnermi, je stálym členom Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory, Zväzu hotelov a reštaurácií SR, Zväzu spracovateľov dreva SR.

Pri realizácii svojich aktivít uplatňuje princípy zodpovedného podnikania a etiky voči všetkým zúčastneným stranám, tak isto aj k životnému prostrediu a pravidelne sa angažuje v rôznych charitatívnych projektoch.

### Mário Červenka

konateľ – CEO  
Tel.: 0903 477 516  
E-mail: cervenka@omcinvest.com  
**www.omcinvest.com**

### Ing. Stanislav Švajčík

finančný riaditeľ – CFO  
Tel.: 0903 709 456  
E-mail: svajcik@omcinvest.com  
**www.omcinvest.com**



## REMI CONSULT, a. s.

Spoločnosť REMING CONSULT, a. s. je projektová, inžinierska a konzultačná spoločnosť. Svojim zákazníkom ponúka komplexné služby pri príprave a riadení projektov dopravnej infraštruktúry, občianskej, bytovej a administratívnej výstavby, inžinierskych a priemyselných stavieb.

Rozvoj spoločnosti REMING CONSULT, a. s. je postavený na princípoch fungujúceho systému riadenia kvality, na spoľahlivosti, odbornosti, kreatívnosti, ekologickej disciplíne a na etike podnikania.

### Sídlo spoločnosti

Trnavská cesta 27, 831 04 Bratislava 3  
Slovenská republika  
E-mail: reming@reming.sk  
Tel.: 00421 2 / 55 56 61 61

### Stredisko v Žiline

Na bráne 4, 010 01 Žilina  
Slovenská republika  
Tel.: 00421 41 / 701 07 10



## Generali Poistovňa, a. s.

Poistovňa Generali patrí do prvej trojky najsilnejších poisťovní na slovenskom trhu. Je súčasťou jednej z najväčších poisťovacích skupín v strednej a vo východnej Európe – Generali CEE Holding, ktorá riadi obchodnú činnosť v desiatich krajinách strednej a východnej Európy a poskytuje služby viac ako jedenástim miliónom klientov. Tí tak môžu využívať výhody vyplývajúce zo silného medzinárodného zázemia, ako aj zo silnej tradície poisťovne v oblasti životného aj neživotného poistenia.

### Kvalitné produkty

Poistovňa Generali poskytuje kompletné portfólio životného aj neživotného poistenia, poistenia pre malých a stredných podnikateľov, ako aj individuálnych riešení pre veľkých klientov. Cieľom poisťovne je neustále monitorovať požiadavky trhu a prinášať klientom kvalitné a inovatívne produkty.

### Prvotriedne služby a servis

Pretože chceme byť aj naďalej spoľahlivým partnerom v oblasti poistenia, sú pre nás v Generali prvoradé služby pre klienta. Neustále zavádzame najmodernejšie systémy a staviame na profesionalite a odbornosti zamestnancov. Naším klientom tak poskytujeme maximálny komfort a prvotriedny servis – od kvalitného poistného poradenstva, cez manažment poisťky, až po rýchlu likvidáciu poistných udalostí. Prostredníctvom nášho Kontaktného centra sme našim klientom k dispozícii vždy, keď nás potrebujú. V súčasnosti sme klientom k dispozícii aj prostredníctvom viac ako 100 pobočiek a zároveň ponúkame moderné formy poistenia cez telefón a internet.

Okrem poistenia sa snažíme pomáhať aj všade tam, kde ide o dobrú vec. Preto sme už dlhodobo stabilným partnerom kultúrnych podujatí, ako aj športových a charitatívnych projektov na Slovensku.

### Sídlo spoločnosti:

Generali Poistovňa, a. s.  
Lamačská cesta 3/A  
841 04 Bratislava

Tel.: 0850 111 117  
[www.generali.sk](http://www.generali.sk)



# SKANSKA

## Skanska SK, a. s.

Skanska je stavebná a developerská skupina pôsobiaca v Slovenskej a Českej republike, je súčasťou svetového koncernu Skanska so sídlom vo Švédsku. Pôsobí na vybraných trhoch v Európe - Švédsko, Nórsko, Fínsko, Veľká Británia, Rumunsko, Poľsko, Česká republika, Slovensko a USA. Aktuálne zamestnáva takmer 60 000 zamestnancov a akcie spoločnosti sú obchodovateľné na štokholmskej burze.

Na Slovensku pôsobí Skanska SK, a. s. a prostredníctvom svojich piatich závodov pokrýva všetky segmenty stavebníctva - pozemné, dopravné i železničné stavby. V oblasti pozemného stavitelstva staviame bytové komplexy, občianske, priemyselné, inžinierske a ekologické stavby. V oblasti dopravného stavitelstva sa sústreďujeme na cestné, koľajové a podzemné stavby, realizujeme mostné diela a ponúkame špecializované činnosti. Taktiež prevádzkujeme obalovačky pre výrobu asfaltových zmesí.

Našou prioritou je tím kvalifikovaných a motivovaných zamestnancov, naše hodnoty sú etika podnikania, bezpečnosť práce, zelené stavitelstvo a orientácia na zákazníka. Presadzujeme princípy spoločensky zodpovedného podnikania v oblasti environmentálnej, sociálnej i ekonomickej.

### Skanska SK, a. s.

Krajná 29  
821 04 Bratislava

Tel.: +421 248 295 111  
Fax: +421 248 295 112  
E-mail: skanska@skanska.sk  
**www.skanska.sk**

Závod Cesty, mosty SK, Krajná 29, 821 04 Bratislava, tel.: +421 248 295 111  
Závod Tunely SK, Košovská cesta 16, 971 74 Prievidza, tel.: +421 465 190 111  
Závod Železničné stavitelstvo SK, Krajná 29, 821 04 Bratislava, tel.: +421 248 295 111  
Závod Pozemné stavitelstvo SK, Krajná 29, 821 04 Bratislava, tel.: +421 248 295 111  
Závod Monolitické konštrukcie SK, Kysucká cesta 8405/16C, 010 01 Žilina,  
tel.: +421 417 070 911



## Advokátska kancelária Lansky, Ganzger & Partner

**Advokátska kancelária Lansky, Ganzger & Partner** je jednou z najväčších advokátskych kancelárií v strednej Európe s medzinárodným zameraním a partnerskými kancelárkami po celom svete, no najmä v krajinách strednej a východnej Európy. Prostredníctvom zainteresovania našich partnerov z iných profesijných oblastí ponúkame svojim klientom nad rámec tradičného právneho poradenstva tiež komplexné právne – technicko – ekonomické riešenia potrieb našich klientov. V LGP spájame štandard poskytovania právnych služieb aplikovaných v západnej Európe na jednej strane a znalosť lokálneho právneho a spoločenského prostredia na strane druhej. Ťažiskom našej činnosti v Slovenskej republike a susedných štátoch je poskytovanie poradenstva pri rozsiahlych investičných projektoch v oblasti dopravnej infraštruktúry a komerčných nehnuteľností.

### Lansky, Ganzger & Partner Rechtsanwälte, spol. s r. o.

Zámocké schody 2/A, 811 01 Bratislava  
Tel.: +421 2 5930 8061

Fax: +421 2 5441 4039  
E-Mail: office@lansky.sk

**www.lansky.sk**



## DOPRAVOPROJEKT, a. s.

DOPRAVOPROJEKT, a. s., člen skupiny SUDOP GROUP, je najväčšou projektovou, konzultačnou a inžinierskou spoločnosťou v Slovenskej republike, ktorá viac ako 65 rokov poskytuje pre verejný a súkromný sektor:

- Projektové práce a konzultačné služby pre dopravné, inžinierske, pozemné a vodohospodárske stavby
- Expertízne služby
- Geotechnické a environmentálne projekty
- Inžiniersko-investorské činnosti pre všetky druhy projektovej dokumentácie vrátane zabezpečenia právoplatných územných rozhodnutí, stavebných povolení a schvaľovacích rozhodnutí, ako aj činností súvisiacich s majetkovoprávnou agendou a výkonom stavebného dozoru.

Poslaním DOPRAVOPROJEKT-u, a. s. je poskytovať služby na vysokej profesionálnej úrovni s dôrazom na etiku konania, spoločenskú a environmentálnu zodpovednosť a zabezpečovanie kvality našich produktov - projektových dokumentácií, konzultačných a inžinierskych služieb.

### DOPRAVOPROJEKT, a. s.

Kominárska 2,4  
832 03 Bratislava 3

**HYPERLINK** [www.dopravoprojekt.sk](http://www.dopravoprojekt.sk)



Váš partner pre sanitárnu techniku

## TOI TOI & DIXI, s. r. o.

História našich značiek siaha až do roku 1973 kedy bola na trh v Európe prvýkrát uvedená toaletná kabína DIXI. O 10 rokov neskôr ju nasledovali produkty značky TOI TOI a začala sa úspešná éra na trhu sanitárnej techniky. V roku 1997 sa zlúčili obe značky do skupiny firiem holdingu ADCO. Dnes je táto skupina celosvetovo najväčším poskytovateľom mobilných sanitárnych riešení a je zastúpená celkovo v 33 krajinách.

- Vývoj a výroba
- Životné prostredie
- Spoločenská zodpovednosť

### TOI TOI & DIXI, s. r. o.

Stará vajnorská 37  
SK – 831 04 Bratislava  
Tel.: 0850 850 123  
Mail: [info@toittoi.sk](mailto:info@toittoi.sk)  
Web: [www.toittoi.sk](http://www.toittoi.sk)

**TOI TOI & DIXI** je prvá spoločnosť, ktorá vyrába a prináša na trh sanitárnej techniky bioprodukty, ktoré využívajú vlastné, na mieru vyrobené kmene baktérií s enzýmami, ktoré sú ekologické a zároveň podporujú aj spracovanie na čističkách odpadových vôd.

Naša pridaná hodnota pre stavebníctvo:

- Viac ako 35 rokov skúseností so sanitárnou technikou v stavebníctve
- Plošné pokrytie celého územia Slovenska
- Poradenstvo, plánovanie a logistika
- Odpadové hospodárstvo
- Manažment pitnej vody



## Husqvarna Construction Products

Spoločnosť **Husqvarna Construction Products** je svetovým lídrom v oblasti výroby strojov a diamantových nástrojov pre stavebný a kamenársky priemysel. Používateľom na celom svete dodávame najvýkonnejšie a najspoľahlivejšie technické vybavenie, čím sa staráme o to, aby boli naši profesionálni používatelia hrdí na dobre vykonanú prácu. A hrdí profesionáli sú pre nás najlepšou odmenou. Do nášho produktového portfólia patria rozbrusovacie píly, demolačné roboty, rezačky škár, rezačky čerstvého betónu, stolové píly, jadrové vŕtačky, brúsky na betón, lanové a stenové píly.

Husqvarna je poprednou svetovou spoločnosťou v oblasti vývoja a jedným z najväčších výrobcov diamantových kotúčov a nástrojov pre rezanie a vŕtanie betónu, kameňa, muriva a ďalších tvrdých stavebných materiálov. Každý rok dodávame profesionálnym stavebníkom, remeselníkom a požičovníam po celom svete milióny diamantových nástrojov – od kotúčov pre rozbrusovacie píly, uhlové brúsky, stolové a stenové píly, jadrové vŕtáky, laná až po nástroje pre brúsenie a leštenie povrchov.

Husqvarna oslavuje tento rok 325. výročie založenia.

Husqvarna Slovensko, s. r. o.  
Revolučná 573  
031 05 Liptovský Mikuláš

Husqvarna Construction Products  
showroom, demo, servis centrum  
Galvaniho 12/B, 821 04 Bratislava

Mob.: +421 903 722 789  
Telefón: +421 44 55 22 511  
Fax: +421 44 55 22 515  
Email: info@sk.husqvarna.com

[www.husqvarnacp.sk](http://www.husqvarnacp.sk)



## YIT SLOVAKIA

YIT SLOVAKIA – s vyše storočnou tradíciou je YIT najväčšou stavebnou a developerskou spoločnosťou vo Fínsku. Jej ambíciou je byť vždy o krok vpred a udržiavať si vysoký štandard starostlivosti o klientov, partnerov a zamestnancov v 8 krajinách Európy. Na Slovensku pôsobí od roku 2010 a pod hlavičkou YIT Slovakia realizuje v Bratislave obytné komplexy Tammi Dúbravka, Byty Kivikko a STEIN2. Oba ukončené projekty Tarjanne Dúbravka a Byty Villinki boli ocenené cenou CIJ Awards za najlepší rezidenčný projekt. Firma v rokoch 2014-16 trikrát získala ocenenie ASB Developer roka a raz cenu ASB Stavebná firma roka. V roku 2013 jej administratívny projekt Reding Tower 2 získal cenu CE.ZA.AR. Koncom roka 2015 spoločnosť získala dva lukratívne pozemky: bývalý projekt Bergamon a niekdajšiu cvernovú továreň, tzv. Cvernovku. Na oboch plánuje vybudovať rezidenčné štvrte so zmiešaným využitím.



### **Auto Palace Bratislava, s. r. o.**

Auto Palace Bratislava je najväčším autorizovaným predajcom BMW a MINI, čo do objemu predaných áut a rovnako tak je najväčším servisným strediskom značky BMW a MINI na Slovensku. Pri značkách BMW a MINI, ktoré zastupuje, spoločnosť zaznamenáva kontinuálny nárast predaja nových aj jazdených vozidiel. Za 1Q 2016 nárast v predaji nových vozidiel BMW predstavoval 50 % voči rovnakému obdobiu roka 2015.

Okrem predaja nových vozidiel BMW a MINI, sa v Auto Palace Bratislava sústreďujeme aj na predaj jazdených vozidiel BMW a MINI. Auto Palace Bratislava je certifikovaným predajcom BMW Premium Selection a jazdených vozidiel MINI v programe MINI NEXT.

„Snažíme sa pre našich zákazníkov pripraviť vždy čo najvýhodnejšie ponuky. Hľadáme možnosti, ako čo najlepšie uspokojiť ich požiadavky a potreby, či už ide o konfiguráciu konkrétneho vozidla, jeho financovanie či servis,“ hovorí riaditeľ spoločnosti Petr Zich.

Auto Palace má vďaka zahraničnému kapitálu koncernu AutoBinck, ktorý je lídrom na európskom automobilovom trhu od roku 1907, širokú škálu skladových zásob a zastrešuje všetky služby spojené so servisom vozidiel, financovaním či poistením vozidla. Aj vďaka tradícii a sile zahraničného investora prinášame svojim zákazníkom pevné a dlhodobé partnerstvo na slovenskom trhu už 25 rokov.

#### **Auto Palace Bratislava, s. r. o.**

Vajnorská 136/C  
831 04 Bratislava

**[www.autopalacebratislava.sk](http://www.autopalacebratislava.sk)**



## Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s.

Allianz – Slovenská poisťovňa pôsobí na slovenskom poistnom trhu už niekoľko desiatok rokov a je nesporným lídrom v poskytovaní vysoko kvalitných služieb a produktov. Patrí do poisťovacej skupiny Allianz Societas Europaea (ďalej aj „Allianz SE“), ktorá spravuje zmluvy miliónov klientov po celom svete.

Allianz – SP stojí na silných základoch. Finančná sila, tradícia a profesionalita predstavujú istotu, že spoločnosť poskytuje svojim klientom prvotriedne služby. Je najväčšou univerzálnou poisťovňou na Slovensku. Ponúka celú škálu inovatívnych poistných produktov: od životného a úrazového poistenia cez poistenie privátneho majetku a poistenie motorových vozidiel až po poistenie priemyslu a podnikateľov. Značka Allianz – SP je všeobecne uznávaná a pozitívne vnímaná širokou verejnosťou.

Allianz – SP sa intenzívne orientuje na ďalšie zlepšovanie služieb. Klienti profitujú nielen z rýchlejšej likvidácie poistných udalostí, ale aj z rozšírených telefonických a internetových služieb. Prostredníctvom webovej stránky spoločnosti alebo bezplatnej infolinky (0800 122 222) môžu klienti rýchlo a komfortne uzavrieť vybrané druhy poistenia. Infolinka je volajúcim k dispozícii sedem dní v týždni od 7. do 19. hodiny, poistné udalosti je možné hlásiť nonstop. Informovať poisťovňu o vzniku škodovej udalosti možno aj cez internet alebo prostredníctvom mobilnej aplikácie v smartfóne. Klient má takisto možnosť cez internet sledovať priebeh riešenia svojej poistnej udalosti. Poisťovňa tak klientom šetrí čas a poskytuje pohodlný a jednoduchý spôsob vybavenia potrebných žiadostí.

### Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s.

Dostojevského rad 4  
815 74 Bratislava

Infolinka: 0800 122 222  
[www.allianzsp.sk](http://www.allianzsp.sk)



### **Construsoft, s. r. o.**

Firma Construsoft je viac ako 20 rokov dodávateľom a vývojárom BIM (Building Information Modelling) software. Pôsobí vo viac než tridsiatich krajinách Európy a tiež v Južnej Amerike. Je partnerom skupiny Trimble Solution. V Českej republike a na Slovensku pôsobí Construsoft od roku 1997 a má tu veľa spokojných zákazníkov. Program Tekla Structures, ktorého je Construsoft výhradným dodávateľom, je najlepším softwarovým riešením pre oceľové, železobetónové aj drevené konštrukcie nezávisle na ich veľkostiach. Construsoft poskytuje software, odborné poradenstvo, školenia, aktualizácie a ďalšie služby. To všetko na mieru firemným aj osobným požiadavkám zákazníkov.

Komplexné softwarové riešenie všetkých typov konštrukcií – oceľových, železobetónových, drevených aj hliníkových. Prepojenie so statickými programami, automaticky generovaná výrobná dokumentácia, výkazy materiálov, súbory CNC pre numericky riadené stroje – všetky informácie sú neustále aktualizované. Vyskúšajte Tekla Structures a rozšírite možnosti svojej firmy!

#### **Tekla BIMsight**

Profesionálny bezplatný program pre spoluprácu a výmenu informácií na projekte. Prepojenie rôznych modelov, programov a formátov (ifc, xml, dwg, dgn) v BIM projekte. Kontrola kolízií, kótovania, správa zmien, detailné informácie o elementoch konštrukcie a veľa ďalších funkcií. Teklu BIMsight používa 150 000 profesionálov v 160 krajinách sveta. K stiahnutiu zdarma! [www.bimsight.com](http://www.bimsight.com).

#### **Tekla Model Sharing**

Služba umožňujúca rýchle a efektívne zdieľanie projektu so spolupracovníkmi po celom svete. So službou Tekla Model Sharing môžu projekčné tímy pracovať na rovnakom modeli oveľa efektívnejšie, bez ohľadu na vzdialenosti a rozdielne časové pásma. Dáta modelu sú vždy bezpečné.

### **Construsoft, s. r. o.**

Sadová 2  
750 03 Přerov  
[info@construsoft.cz](mailto:info@construsoft.cz)  
Tel. +420 581 209 537  
[www.construsoft.cz](http://www.construsoft.cz)



## HOCHTIEF CZ, organizačná zložka Slovensko

Organizačná zložka Slovensko je súčasťou stavebnej spoločnosti HOCHTIEF CZ, ktorá patrí k špičkám vo svojom odbore. V súčasnosti zamestnáva cca 1100 pracovníkov, ktorí realizujú stavby v segmentoch stavebného trhu celej Českej a Slovenskej republiky.

Už deviatym rokom je organizačná zložka Slovensko prostredníctvom spoločnosti HOCHTIEF CZ súčasťou významnej nadnárodnej spoločnosti HOCHTIEF. Spolupracuje s jej pobočkami z Európy a zámoria. Svojim zákazníkom poskytuje široké spektrum služieb na vysokej kvalitatívnej úrovni, ktoré sú založené na jej skúsenostiach a znalostiach trhu, na ústretovom a zodpovednom prístupe.

Organizačná zložka Slovensko podniká na slovenskom trhu v rovnakom rozsahu ako jej materská organizácia HOCHTIEF CZ v Českej republike a podieľa sa na výstavbe dopravnej infraštruktúry, zemných prác, vodovodov a kanalizácií, čistiarní odpadných vôd, protipovodňových opatrení a stavieb v segmente pozemného staviteľstva. Medzi projekty organizačnej zložky patrí napríklad práve realizovaný projekt novostavby diaľnice D3 v úseku Žilina (Strážov) – Žilina (Brodno) či rekonštrukcia Letohrádku Dar-danely v Markušovciach.

**HOCHTIEF CZ, a. s.,  
organizačná zložka Slovensko**

Miletičova 23  
821 09 Bratislava  
Slovenská republika

Ing. Miroslav Beka – riaditeľ organizačnej  
zložky Slovensko  
miroslav.beka@hochtief.sk  
tel.: +421 917 739 109 (sekretariát)

**[www.hochtief.sk](http://www.hochtief.sk)**

**ŠTOR CAD – GRAITEC, s. r. o.**

Prví v inováciách.

ŠTOR CAD = CAD/ BIM/ IT spoločnosť pôsobiaca na tuzemskom trhu vyše 23 rokov. **Špecializujeme sa na optimalizované riešenia od návrhu po implementáciu CAD/ BIM pre projekčné, konštrukčné spoločnosti a architektonické kancelárie.**

ŠTOR CAD, Slovensko je 12 krajinou a 29 kanceláriou z celého sveta, ktorá je súčasťou celosvetovo pôsobiacej spoločnosti Graitec. Posilnili sme akvizíciu (ŠTOR CAD + GRAITEC) svoju pozíciu na trhu a **stali sme sa technicky najsilnejším a najväčším Autodesk Platinum Partnerom a vývojárom na Slovensku.** Autodesk Platinum Partner je najvyššie možné partnerstvo spoločnosti Autodesk. Čo znamená garanciu odbornosti pri navrhovaní správneho riešenia pre Vaše potreby a excelentnej technickej podpory. Špecializujeme sa na implementácie CAD/ BIM riešení do dennej praxe na reálnych projektoch, začlenením našich špecialistov do pracovného prostredia klienta.

**Graitec group má vyše 100 úspešných BIM implementácií** vo významných spoločnostiach v našom regióne a v Európe. To je Naša ponuka a záruka pre Váš správny výber partnera. **Pre našich klientov je k dispozícii team takmer 40 aplikačných inžinierov** v pobočkách Graitec group v SR, ČR, PL. Naš team vývojárov vytvára doplnkové aplikácie podľa tuzemských projekčných zvyklostí a noriem pre optimalizáciu nami dodávaných softvérových riešení na špecifické potreby lokálneho trhu, ale i priamo jednotlivých klientov.

Inovácie = investície do konkurenčnej výhody našich obchodných partnerov.

**Jediný limit, ktorý máte, je ten čo si sami vytvoríte.**

**Naše riešenia Vaše limity zvládnu.**

**ŠTOR CAD – GRAITEC, s. r. o.**

Čajakova 19, Bratislava

02/571 00800

[www.stor.sk](http://www.stor.sk) / [www.CADcentrum.sk](http://www.CADcentrum.sk)

Strediská:

Bratislava, Trenčín, Banská Bystrica, Košice



Mediálni  
partneri



stavebnictví

STAVEBNISERVER.com

BUILDING  
NEWS

Parlamentný  
Kuriér

newton media

TREND

@aktuálne.sk

STAVEBNÉ NOVINY

MAGAZÍN  
STAVEBNÉ STROJIE  
& MECHANIZÁCIA

EUR  
STAV

RTS MAGAZIN

S&B  
STAVEBNICTVO  
BYVANIE

BILNICE  
ZELEZNICE

Sky  
paper



Informácie tu uvedené majú všeobecný charakter a nevzťahujú sa na okolnosti žiadnej konkrétnej fyzickej alebo právnickej osoby. Hoci našou snahou je poskytnúť presné a aktuálne informácie, ich aktuálnosť nemôžeme zaručiť aj v budúcnosti. Neodporúčame konať na základe týchto informácií bez príslušnej profesionálnej rady a dôkladnej analýzy konkrétnej situácie. Zodpovednosť za kroky podniknuté na základe tejto štúdie nebude akceptovaná.

© CEEC Research

