

STAVEBNÍCTVO

KVARTÁLNA ANALÝZA SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA Q2/2017

Investori – Stavebné firmy – Projektanti – Developeri



POĎAKOVANIE

Vážení čitatelia,

ďakujeme, že využívate Kvartálnu analýzu slovenského stavebníctva Q2/2017, ktorú pre Vás pripravila spoločnosť CEEC Research za podpory generálneho partnera Považskej cementárne, zlatého partnera spoločnosti Stor Graitec a spoločnosti Zárecký Zeman a ďalších partnerov.

Táto štúdia je spracovaná na základe údajov získaných zo 108 uskutočnených osobných a telefonických interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných stavebných spoločností, 108 projektovými spoločnosťami a 15 developerskými spoločnosťami. Uvedené rozhovory boli vykonané v priebehu februára 2017.

Dáta pre spracovanie kapitoly venovanej vývoju verejných zákaziek poskytol Úrad pre verejné obstarávanie.

Okrem štandardnej analýzy celej vzorky 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 Q2/2017 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
riaditeľ spoločnosti
CEEC Research



Anton Barcík
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



Výhradný BIM partner

Výhradný právny partner



Výhradný stavebný partner



Výhradný poisťovací partner pre stavebné spoločnosti



Výhradný poisťovací partner pre projektové spoločnosti



Výhradný technologický partner projektových spoločností



Výhradný projektový partner



Strieborní partneri



Bronzoví partneri



Odborní garanti



ZHRNUTIE

Kapitola 1

str. 5

Slovenské stavebníctvo doposiaľ v roku 2017 zaznamenalo pokles hodnoty oznámení o verejnej stavebnej zákazke o 68,9 percenta. Celková hodnota oznámení o verejnej stavebnej zákazke vzrástla o viac ako 40 percent vďaka modernizácii železničnej trate Devínska Nová Ves – štátna hranica SR/ČR. Hodnota zadaných zákaziek v januári až marci 2017 bola 111 mil. EUR a medziročne klesla o 65,5 %.

Kapitola 3

str. 13

Stavebné spoločnosti majú zazmluvnené zákazky viac ako pol roka dopredu. Pre 55 percent sa jedná o rovnaký počet ako v predchádzajúcom roku. Vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa teraz pohybuje na 82 percentách. Riaditelia stavebných spoločností by zo strany štátu najviac ocenili odbúranie zdlhavého a administratívne náročného procesu prípravy a povoľovania stavieb.

Kapitola 5

str. 19

Pri výbere stavebnej spoločnosti sa zákazník rozhoduje predovšetkým podľa ponúkanej ceny (8,5 bodov z 10) a podľa vlastných predchádzajúcich skúseností so stavebnou firmou (7,6 bodov z 10). Na tomto hodnotení sa zhodlo 100 percent riaditeľov stavebných spoločností. S nekvalifikovaným zadaním predmetu plnenia sa pri vyhlásenej zákazke stretlo 62 percent stavebných spoločností.

Kapitola 7

str. 23

Objem projektových prác porastie ako v tomto roku, tak aj v roku 2018. Spoločne s objemom porastú aj tržby projektových spoločností, konkrétne sa jedná o 6,3 percenta. Projektové spoločnosti využívajú svoje kapacity na 90 percent, najviac im chýbajú projektanti a vedúci projektov.

Kapitola 2

str. 9

Stavebníctvo v tomto roku vzrastie o 4,0 percenta, rast očakáva 80 percent riaditeľov stavebných spoločností. Rast bude pokračovať aj v roku 2018, konkrétne sa jedná o 2,3 percenta. Tržby stavebných spoločností vzrastú v roku 2017 o 4,4 percenta. Menšie spoločnosti očakávajú vyššiu rast tržieb než spoločnosti veľké.

Kapitola 4

str. 17

Najviac zákaziek získavajú stavebné spoločnosti vďaka osobným kontaktom. Aktuálnu úroveň cien stavebných prác hodnotí 60 percent riaditeľov ako podhodnotenú. Takmer polovicu verejných súťaží riaditelia vidia ako vopred pripravenú „na mieru“ pre konkrétneho uchádzača.

Kapitola 6

str. 21

Nadpolovičná väčšina riaditeľov stavebných spoločností nezaznamenala zmenu v platobnej morálke zákazníkov. Stavebné spoločnosti evidujú 17,1 percenta pohľadávok po splatnosti, 10,2 percenta pohľadávok považujú za nedobytné. Viac než polovica riaditeľov svoje interné smernice pre získanie zákazky neprekračuje.

Kapitola 8

str. 28

K najvyššiemu nárastu dopytu aj ponuky dôjde v oblasti bytov. Pri výbere nehnuteľnosti hrá najväčšiu úlohu cena a lokalita. Riaditelia developerských spoločností plánujú navýšenie cien nehnuteľností o 4,0 percenta. Sociálne byty sa chystá stavať iba 13 % developerských spoločností. Nízka vymožitelnosť práva a dlhotrvajúce právne spory sú najväčším negatívom developerského trhu.

1

Slovenské stavebníctvo doposiaľ v roku 2017 zaznamenalo pokles hodnoty oznámení o verejnej stavebnej zákazke o 68,9 percenta. Celková hodnota oznámení o verejnej stavebnej zákazke vzrástla o viac ako 40 percent vďaka modernizácii železničnej trate Devínska Nová Ves – štátna hranica SR/ČR. Hodnota zadaných zákaziek v januári až marci 2017 bola 111 mil. EUR a medziročne klesla o 65,5 %.

Pokles počtu oznámení o verejnej stavebnej zákazke o 68,9 %

V januári až marci 2017 bolo vydaných 601 oznámení o stavebnej zákazke, čo v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka predstavovalo pokles o 68,9 %. Pokiaľ by sme porovnávali iba nadlimitné zákazky, dostaneme medziročný rast počtu oznámení o zákazke o 27,3 %.

POČET OZNÁMENÍ O ZÁKAZKE

Stavebné zákazky	Celkom			Nadlimitné		
	počet	medziročná zmena v %		počet	medziročná zmena v %	
2012	2 030			46		
2013	3 307	↑ +62,9		75	↑ +63,0	
2014	2 822	↓ -14,7		98	↑ +30,7	
2015	3 776	↑ +33,8		92	↓ -6,1	
2016	2 930	↓ -22,4		53	↓ -42,4	
Január až marec 2017	601	↓ -68,9		14	↑ +27,3	

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research

Celková hodnota oznámení o verejnej stavebnej zákazke vzrástla o viac ako 40 %

Celková predpokladaná hodnota oznámení o stavebnej zákazke v januári až marci 2017 bola 807 mil. EUR a bol zaznamenaný jej medziročný rast o 42,2 %. Medziročné porovnanie ovplyvnila významná zákazka zadávateľa ŽSR z januára 2017 (Modernizácia železničnej trate Devínska Nová Ves - štátna hranica SR/ČR v celkovej hodnote 305 mil. EUR). Po modelovom odčítaní tejto zákazky dostaneme medziročný pokles hodnoty zákaziek o 11,5 %. Pre nadlimitné zákazky rástla hodnota o 311,5 % (bez železnice v januári až marci 2017 pokles o 373,8 %).

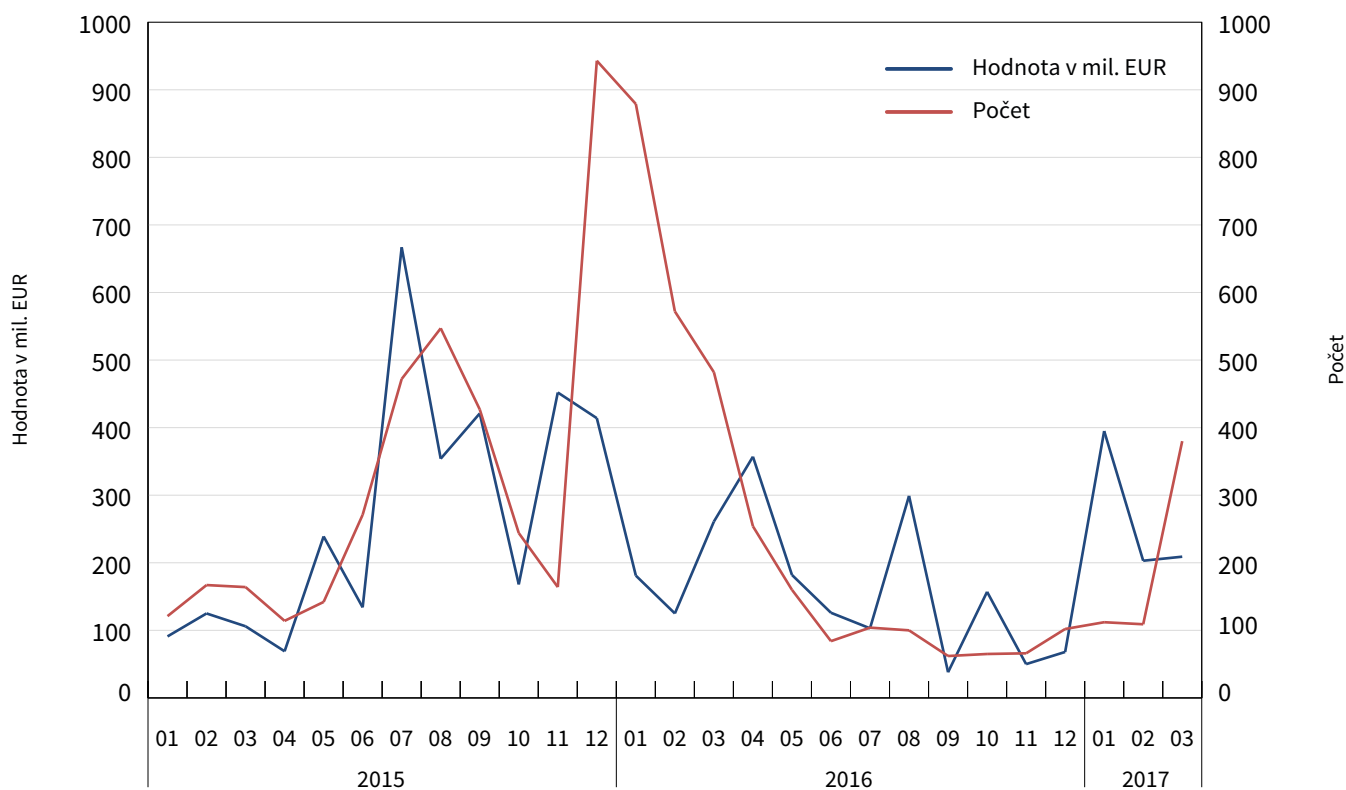
HODNOTA OZNÁMENÍ O ZÁKAZKE

Stavebné zákazky	Celkom			Nadlimitné		
	mil. EUR	medziročná zmena v %		mil. EUR	medziročná zmena v %	
2012	2 340			1 747		
2013	3 907	↑	+67,0	2 656	↑	+52,0
2014	2 517	↓	-35,6	1 075	↓	-59,5
2015	3 240	↑	+28,7	1 848	↑	+71,9
2016	1 948	↓	-39,9	1 028	↓	-44,4
Január až marec 2017	807	↑	+42,2	518	↑	+311,5

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research

V januári až marci 2017 boli oznámené stavebné zákazky v celkovej hodnote 807 mil. EUR, z toho bolo neskôr zadaných 2 mil. EUR. Z celkového objemu oznámených zákaziek boli neskôr zrušené zákazky za 19 mil. EUR (teda cca 2 % z oznámených). Po odčítaní zadaných a zrušených zákaziek zostáva v systéme ešte 786 mil. EUR (teda 97 %), ktoré neboli zatiaľ zadané alebo zrušené (prípadne informácia, že sa tak stalo, nebola dodaná).

OZNÁMENÉ STAVEBNÉ ZÁKAZKY



Výrazný pokles počtu zadáných verejných zákaziek

V januári až marci 2017 bolo zatiaľ zadáných 135 stavebných zákaziek, čo je o 83,1 % menej v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka. Pokiaľ by sme porovnali iba nadlimitné zákazky, dostaneme medziročný pokles počtu zadáných zákaziek o 36,4 %. Niektoré zadávacie konania stále bežia a tiež nie všetky oznámenia o zadaní zákazky boli dodané, preto treba očakávať, že v ďalších mesiacoch budú dáta ešte aktualizované.

POČET OZNÁMENÍ O ZADANÍ ZÁKAZKY

Stavebné zákazky	Celkom			Nadlimitné		
	počet	medziročná zmena v %		počet	medziročná zmena v %	
2012	2 007			51		
2013	2 655	↑ +32,3		39	↓ -23,5	
2014	2 004	↓ -24,5		56	↑ +43,6	
2015	2 302	↑ +14,9		73	↑ +30,4	
2016	2 143	↓ -6,9		39	↓ -46,6	
Január až marec 2017	135	↓ -83,1		7	↓ -36,4	

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research

Pokles hodnoty zadáných verejných zákaziek o 65,5 %

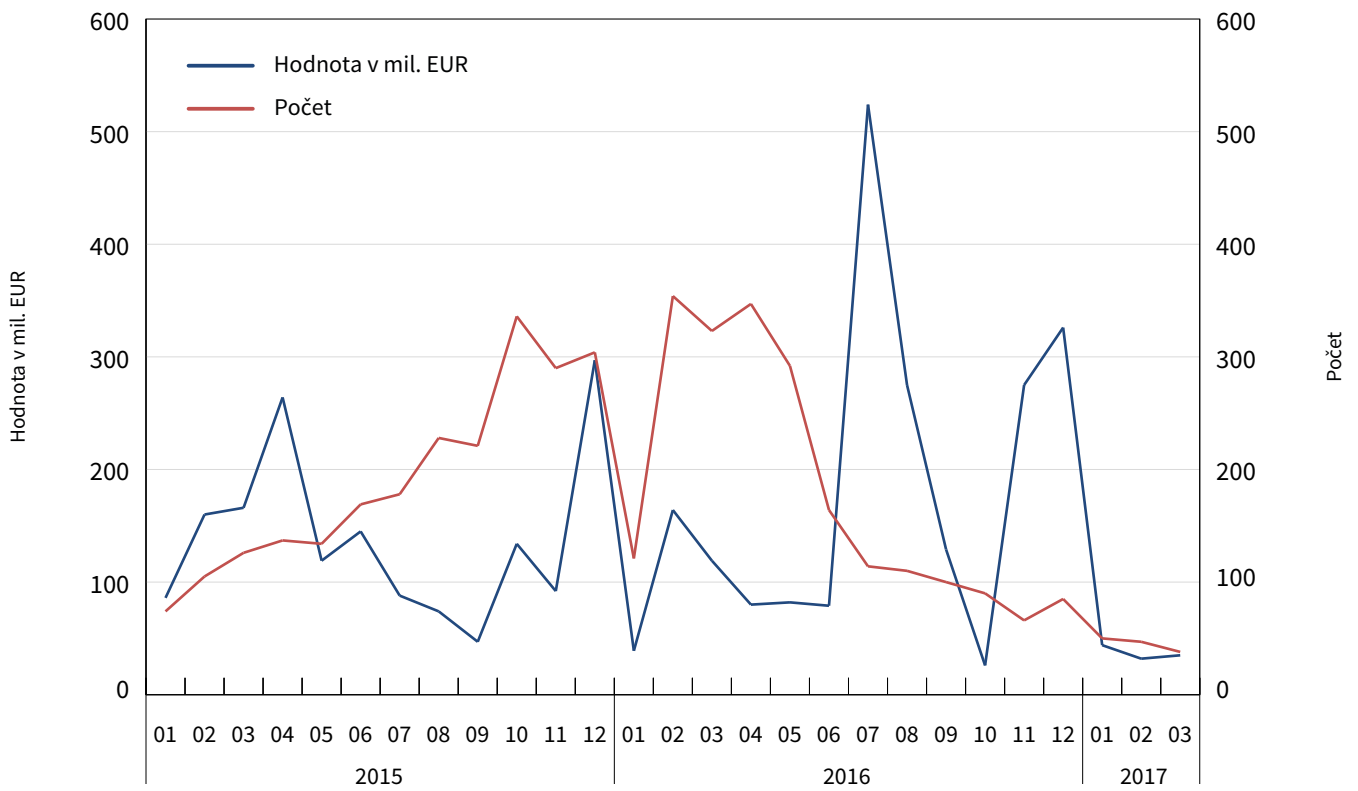
Hodnota zadáných zákaziek v januári až marci 2017 bola 111 mil. EUR a medziročne klesla o 65,5 %. Pokiaľ by sme posudzovali hodnotu zadáných zákaziek iba pre nadlimitné zákazky, dostaneme medziročný pokles o 34,9 %. Dáta budú ďalej aktualizované.

HODNOTA OZNÁMENÍ O ZADANÍ ZÁKAZKY

Stavebné zákazky	Celkom			Nadlimitné		
	mil. EUR	medziročná zmena v %		mil. EUR	medziročná zmena v %	
2012	1 441			960		
2013	2 598	↑ +80,3		1 884	↑ +96,4	
2014	2 413	↓ -7,1		1 712	↓ -9,2	
2015	1 671	↓ -30,8		860	↓ -49,8	
2016	1 930	↑ +15,5		1 327	↑ +54,4	
Január až marec 2017	111	↓ -65,5		54	↓ -34,9	

Zdroj: Vestník verejného obstarávania, výpočty CEEC Research

ZADANÉ STAVEBNÉ ZÁKAZKY

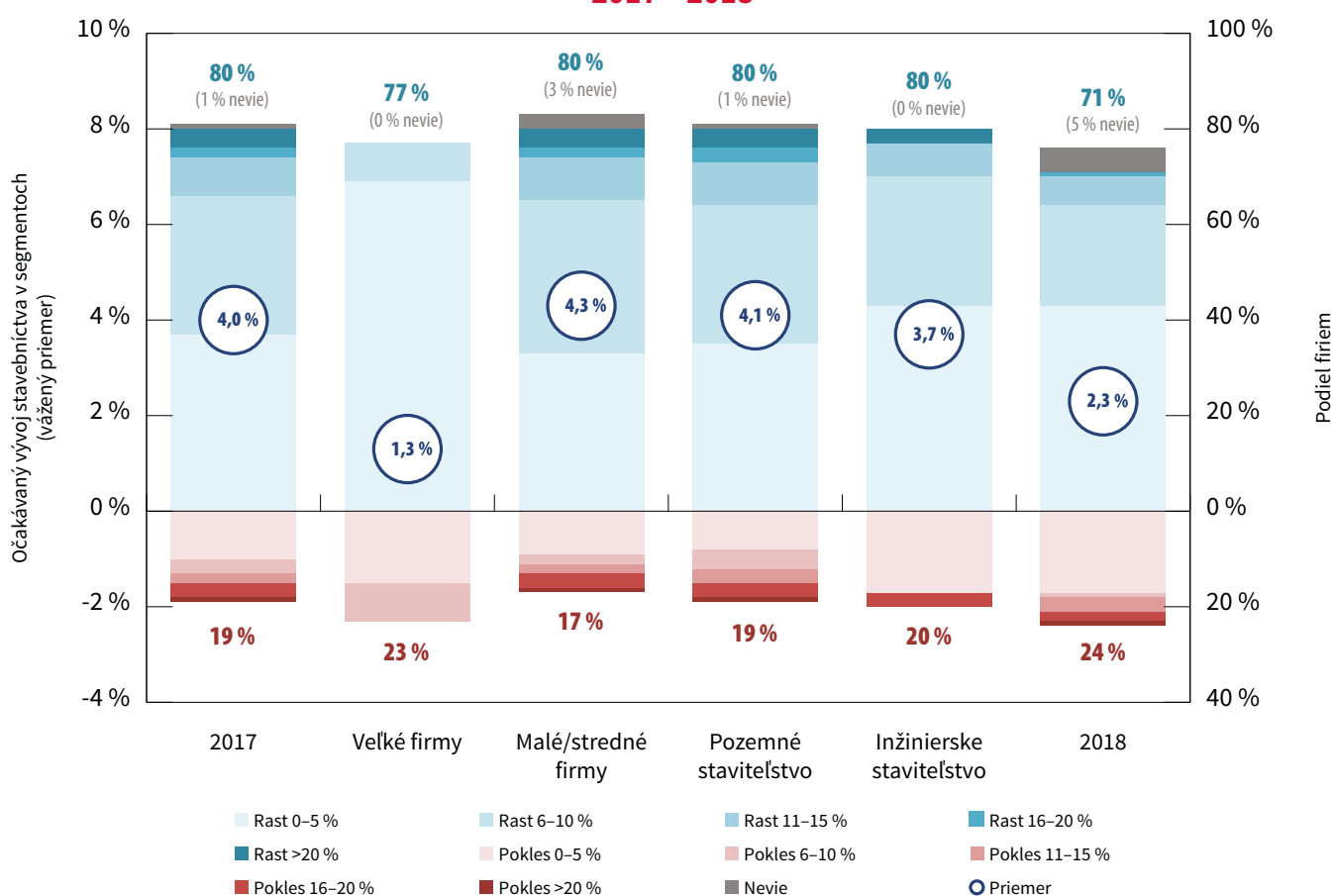


2

Stavebníctvo v tomto roku vzrastie o 4,0 percenta, rast očakáva 80 percent riaditeľov stavebných spoločností. Rast bude pokračovať aj v roku 2018, konkrétne sa jedná o 2,3 percenta. Tržby stavebných spoločností vzrastú v roku 2017 o 4,4 percenta. Menšie spoločnosti očakávajú vyššiu rast tržieb než spoločnosti veľké.

Stavebníctvo vzrastie o 4,0 %

Riaditelia stavebných spoločností v roku 2017 očakávajú rast stavebného sektora o 4,0 % (potvrďujú 4 pätiny riaditeľov). Mierny rast vydrží aj v nasledujúcom roku 2018, konkrétne stavebníctvo porastie o ďalších 2,3 %.

OČAKÁVANY VÝVOJ STAVEBNÍCTVA V SEGMENTOCH
2017 – 2018

Väčší rast očakávajú malé spoločnosti

Riaditelia malých spoločností predikujú rast o 4,3 %, zatiaľ čo veľké spoločnosti predikujú rast iba o 1,3 %. Aj v roku 2018 sú optimistickejšie menšie spoločnosti.

Pozemné stavitelstvo porastie v roku 2017 viac než inžinierske

V roku 2017 očakávajú väčší rast spoločnosti zamerané na pozemné stavitelstvo. Jedná sa o rast o 4,1 % oproti 3,7 % predikovaným v inžinierskom stavitelstve. Trend sa obráti v roku 2018, kedy väčší rast očakáva inžinierske stavitelstvo (2,8 % oproti 2,1 %).



V porovnaní s rokom 2016 bude slovenské stavebníctvo mierne rásť nielen vďaka verejným investíciám inžinierskych stavieb, ale rovnako aj investíciám privátneho sektora. Očakávam pokračujúce verejné a súkromné investície do zabezpečenia výroby a obsluhy územia, súvisiace s výstavbou automobilky JLR v Nitre, výstavbu významných urbanizovaných celkov v Bratislave a rast súkromných investícií rezidenčného bývania, vrátane objektov občianskej vybavenosti. Obávam sa, že stavebníctvu v roku 2017 výrazne nepomôžu projekty, financované z eurofondov, sme stále akoby „na začiatku“ programovacieho obdobia a okrem rezortu dopravy evidujeme slabšiu pripravenosť projektov na začatie u väčšiny operačných programov.

Ján Záhradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.



Napriek očakávaniam stavebných spoločností, že rok 2017 bude po vynútenej prestávke roku 2016 úspešný, čo sa týka objemu výkonov realizácie stavieb, nedošlo doteraz k výraznejšej zmene k zlepšeniu. Chýbajú odpovede na tvorbu koncepcie a priority stavieb v dopravnom staviteľstve. Významným faktorom bude aj odpoveď na spôsob financovania projektov. Určité oživenie nastalo vo výstavbe priemyselných stavieb a developerských projektoch.

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



Očakávam pokračovanie dobrého tempa v pozemnom stavebníctve v dôsledku aktivity developerov a súkromných investorov. Horšia situácia sa rysuje v dopravnom a inžinierskom staviteľstve, kde po vynikajúcom roku 2015 sú roky 2016 a aj 2017 v trende poklesu štátnych investícií. Príčinu vidím v stále meniacich sa prioritách výstavby cestnej a diaľničnej siete a početných personálnych zmenách po voľbách, hlavne vo vedení NDS. Pokiaľ sa situácia urýchlene nezmení a nezastabilizuje tak, aby sa obnovila systematická príprava stavieb, roky 2018 a ďalej budú pre dopravné staviteľstvo katastrofou. Taktiež je nutné prijať reálnu koncepciu financovania dopravnej infraštruktúry po vyčerpaní eurofondov.

Róbert Šinály
generálny riaditeľ a podpredseda predstavenstva, EUROVIA SK, a. s.



Predpokladám, že stavebníctvo bude v tomto roku rásť, hlavne v druhej polovici, a to z dôvodu zahájenia troch veľkých diaľničných projektov. Očakávam mierne uvoľnenie tlaku stavebných spoločností na získanie projektov z dôvodu rastúceho počtu vypisovaných súťaží na českom stavebnom trhu.

Jozef Hric
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ, TuCon, a. s.



Vzhľadom na pomalší rozbeh nových infraštruktúrnych projektov sa v roku 2017 dá očakávať jeho celkový pokles oproti predchádzajúcemu roku o 5 až 10 %. V pozemnom stavitelstve však očakávam jeho dobré výsledky na úrovni minulého roka. Naše vlastné kapacity sú už dnes naplnené na úroveň 80 % ročného plánu a obdobne sú na tom aj naši stabilní pododávateľia. Medzi hlavné faktory patria investície v automobilovom priemysle a nová bytová výstavba stimulovaná nízkymi hypotekárnymi úrokmi.

Juraj Škorvánek

obchodný riaditeľ, INGSTEEL, spol. s r. o.



Tento rok budú pre slovenský stavebný trh kľúčové tri veľké diaľničné zákazky na Kysuciach, pri Prešove a pri Košiciach. K nim treba pripojiť aj práce na obchvate Bratislavy a pravdepodobne sa spustí aj veľká železničná zákazka na rekonštrukciu trate Bratislava - Kúty. Je otáznne, akým spôsobom sa stavebné firmy popasujú s tým, že sa naraz spúšťajú viaceré zákazky. Už v minulosti sme poukazovali na to, že takéto nárazové spustenie množstva zákaziek nie je dobrý spôsob podpory slovenského stavebníctva. Stále nám chýba a bohužiaľ, asi aj bude chýbať, kontinuálny plán stavebnej výroby, ktorý by bol záväzný pre každú vládu bez ohľadu na jej politické smerovanie. Výkyvy, ktoré zažívame, nie sú dobré nielen pre samotné firmy, ale ani pre štát. Ako kľúčový prvok budeme teda presadzovať, aby sa na úrovni ministerstva dopravy, respektíve vlády, prijal takýto plán. Pozorne sledujeme aj rozpracovanie ďalších nových infraštruktúrnych projektov. Tým, že chýba spomínaný záväzný plán, sa môže stať, že opäť príde obdobie, kedy stavebné firmy nebudú mať dostatok práce, budú musieť prepúšťať zamestnancov a takáto situácia prinesie iba problémy. Verím, že štátu sa podarí v čo najkratšej dobe rozpracovať a pripraviť na realizáciu aj ďalšie projekty.

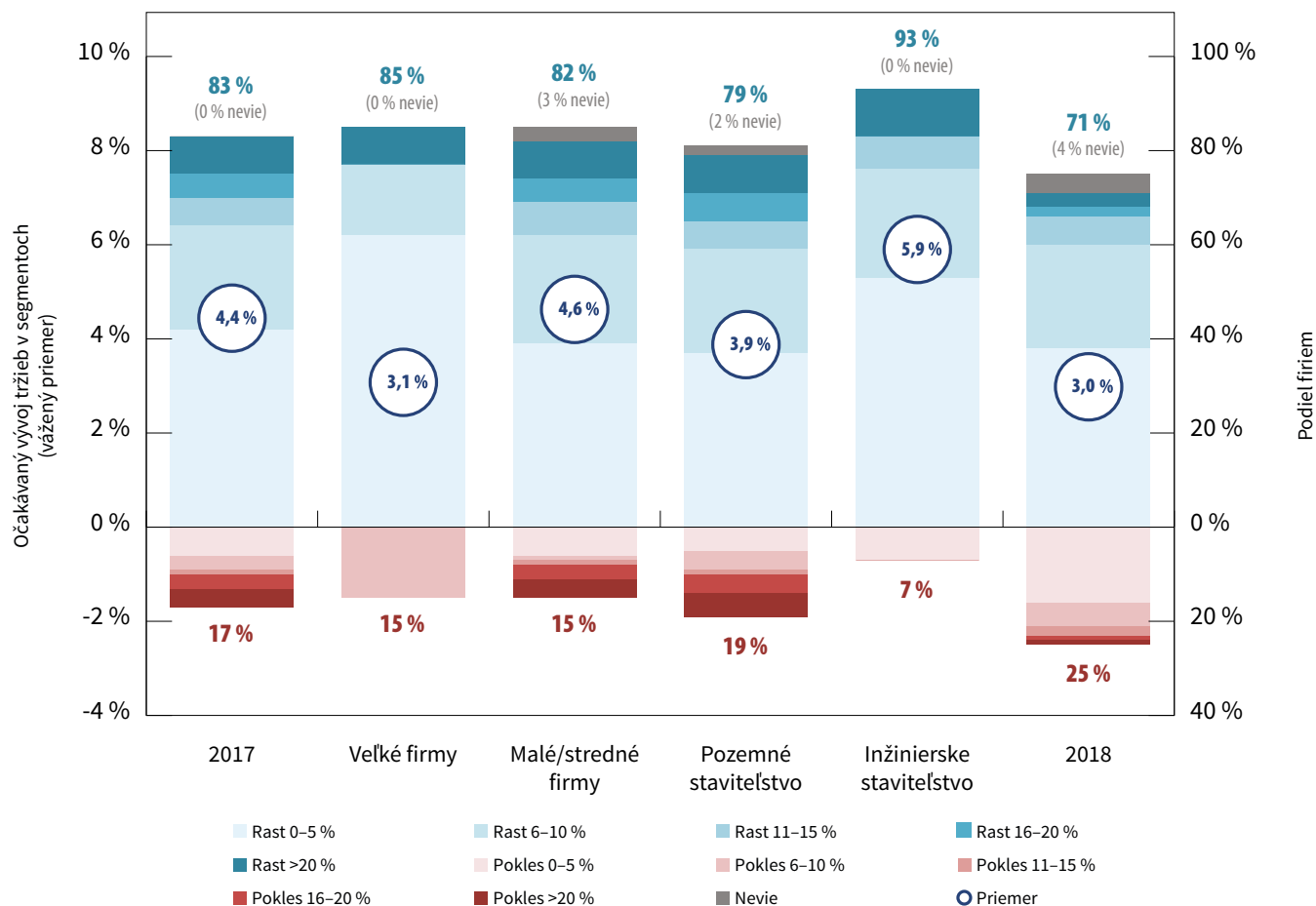
Marián Moravčík

generálny riaditeľ, VÁHOSTAV - SK, a. s.

Tržby porastú nad očakávania stavebnej produkcie

Tržby stavebných spoločností porastú v oboch rokoch nad očakávania rastu stavebnej produkcie. Podľa 83 % riaditeľov stavebných spoločností tržby vzrastú o 4,4 %. Nasledujúci rok dôjde k rastu o 3,0 %.

OČAKÁVANÝ VÝVOJ TRŽIEB V SEGMENTOCH 2017 – 2018



Menším spoločnostiam narastú tržby viac než veľkým spoločnostiam

Menšie spoločnosti dosiahnu vyššieho rastu tržieb v porovnaní s veľkými spoločnosťami. Malým spoločnostiam vzrastú tržby o 4,6 %, respektíve o 3,2 %. Veľké spoločnosti očakávajú nárast tržieb o 3,1 %, respektíve o 1,3 %.

Najvyššie tržby očakávajú inžinierske spoločnosti

Najvyššie tržby predikujú riaditelia stavebných spoločností zameriavajúcich sa na inžinierske stavitelstvo. Na raste tržieb v roku 2017 sa zhodlo 93 % riaditeľov stavebných spoločností. Konkrétne sa jedná o 5,9 % a v roku 2018 o 4,3 %.

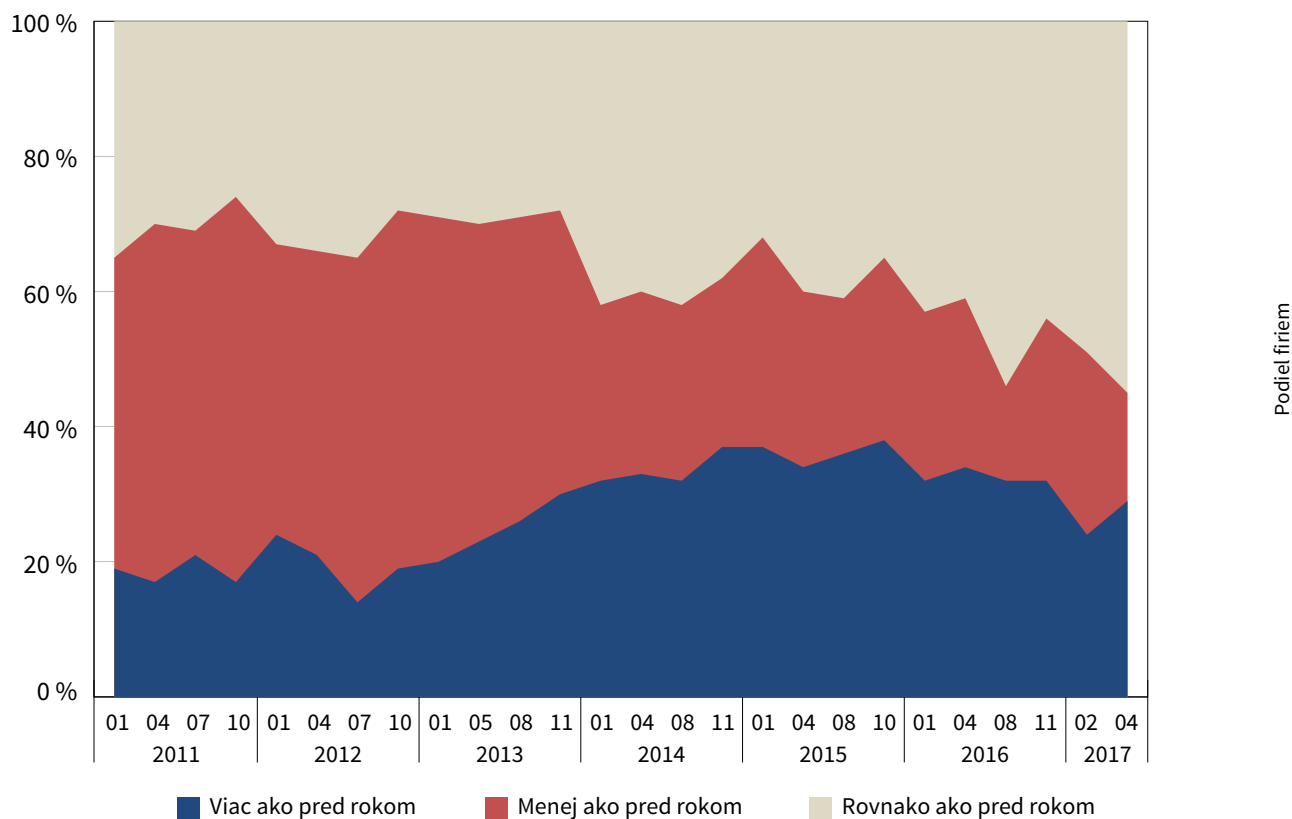
3

Stavebné spoločnosti majú zazmluvnené zákazky viac ako pol roka dopredu. Pre 55 percent sa jedná o rovnaký počet ako v predchádzajúcom roku. Vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa teraz pohybuje na 82 percentách. Riaditelia stavebných spoločností by zo strany štátu najviac ocenili odbúranie zdĺhavého a administratívne náročného procesu prípravy a povoľovania stavieb.

Zákazky viac než na pol roka dopredu

Stavebné spoločnosti majú zazmluvnené zákazky v priemere na 7,3 mesiacov. Pre necelú tretinu spoločností (29 %) sa jedná o vyšší počet než mali v rovnakom období minulého roka. Viac než polovica riaditeľov hovorí o rovnakom počte (55 %), zhoršenie zaznamenalo iba 16 % spoločností. Veľké spoločnosti majú zazmluvnené zákazky na celý rok dopredu (12,2 mesiacov).

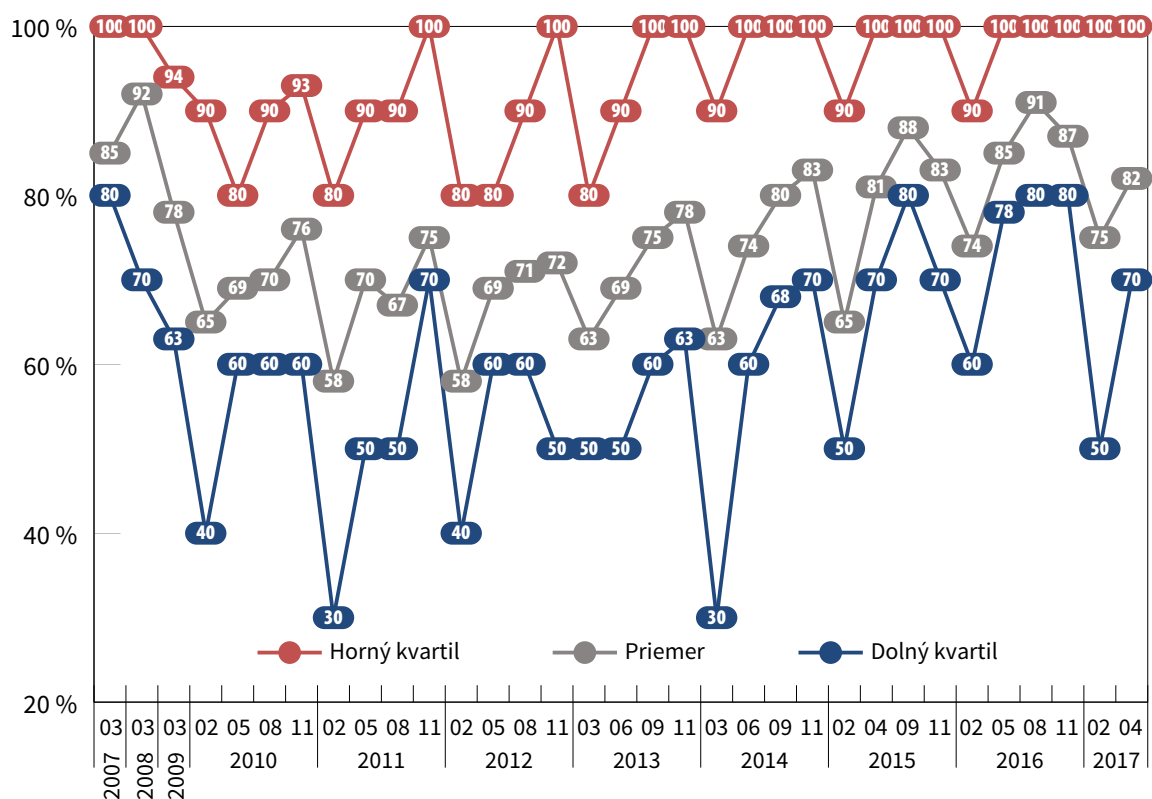
ZAZMLUVNENÉ ZÁKAZKY (porovnanie s minulým rokom)



Vyťaženie kapacít na 82 %

Riaditelia stavebných spoločností hovoria o vyťažení firemných kapacít v priemere na 82 %. V porovnaní s rovnakým obdobím predchádzajúceho roka sa jedná o nižšie vyťaženie o tri percentné body. Najviac sú vyťažované veľké spoločnosti (86 %).

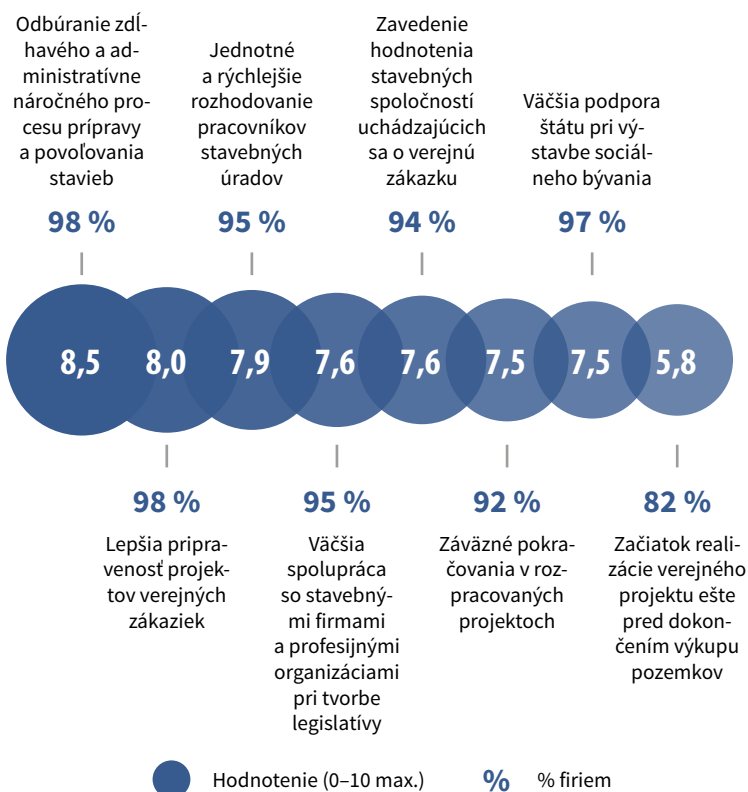
VÝVOJ VYŤAŽENOSTI KAPACÍT (v %)



Odbúranie zdĺhavého procesu povoľovania stavieb

Riaditelia stavebných spoločností by zo strany štátu najviac ocenili odbúranie zdĺhavého a administratívne náročného procesu prípravy a povoľovania stavieb. Na hodnotiacej škále 0 až 10 max, ohodnotili túto skutočnosť 8,5 bodmi. Ďalšie kroky zo strany štátu, ktoré by podporili rozvoj stavebníctva sú, podľa riaditeľov stavebných spoločností, lepšia pripravenosť projektov verejných zákaziek (8,0 bodov z 10), jednotné a rýchlejšie rozhodovanie pracovníkov stavebných úradov (7,9 bodov z 10). Najmenej bodov priradili možnosti začiatku realizácie verejného projektu ešte pred dokončením výkupu pozemkov (5,8 bodov z 10). Veľké spoločnosti kladú najvyššiu váhu na lepšiu pripravenosť projektov (8,9 bodov z 10).

AKÉ KROKY NA PODPORU STAVEBNÍCTVA ZO STRANY ŠTÁTU BY VAŠA SPOLOČNOSŤ OCENILA?



V prvom rade stanovenie priorít a koncepcie výstavby infraštruktúry. Toto by malo byť zakotvené v záväznom harmonograme výstavby na päť až sedem nasledovných rokov. Taktiež stavebná pripravenosť potencionálnych projektov a zmysluplné súťažné podklady. A v neposlednom rade spôsob zabezpečenia finančných zdrojov. Potom by sa dali zmysluplne plánovať výrobné kapacity stavebného trhu.

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



Uvítal by som koncepciu v plánovaní, to čo naše vlády predvádzajú za posledné dve desaťročia, je vysoko neodborné a poškodzuje to rozvoj Slovenska. Stranícky a vládny predstavitelia by mali dbať viac o Slovensko, čo je ich hlavná povinnosť.

Jozef Hric
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ, TuCon, a. s.



Základom funkčného štátu je kvalitná legislatíva. Pravidlá hry musia byť jasné, nemenné a férové. Ich porušenie musí byť rýchlo postihnuteľné a právo efektívne vymožiteľné.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.



Je nutné pripraviť záväzný plán výstavby. Týkať by sa mal nielen výstavby diaľnic a rýchlostných ciest, ale aj rekonštrukcie železničných koridorov, či rekonštrukcie ciest 1. triedy. Štát by mal jasne zadefinovať, čo považuje za svoje priority. Sme totiž svedkami toho, že čo nová vláda, to nové priority. Firmy musia zrazu zmeniť svoje fungovanie, lebo po nástupe každej vlády sa rozhoduje inak. To nie je dobrý signál. Okrem tohto plánu je najvyšší čas sa zamyslieť aj nad tým, akým spôsobom nahradíme financovanie budovania dopravnej infraštruktúry po tom, čo skončí ich financovanie zo strany Európskej únie. Považujem za vhodné, aby štát garantoval na každý rok istý objem financií na infraštruktúru tak, aby sme mohli čo najrýchlejšie dobudovať základnú, nadradenú dopravnú sieť a plynule pokračovať v budovaní ostatných častí dopravnej infraštruktúry.

Marián Moravčík
generálny riaditeľ, VÁHOSTAV - SK, a. s.

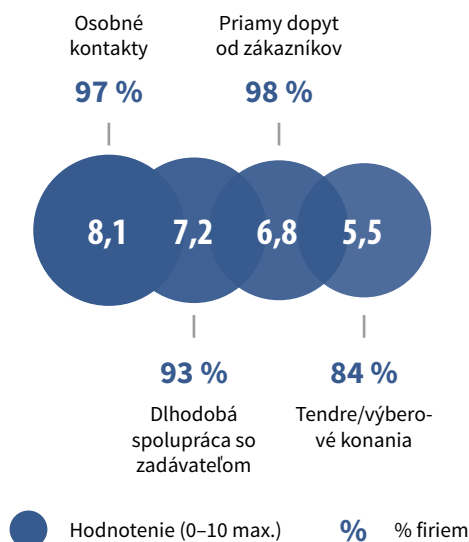
4

Najviac zákaziek získavajú stavebné spoločnosti vďaka osobným kontaktom. Aktuálnu úroveň cien stavebných prác hodnotí 60 percent riaditeľov ako podhodnotenú. Takmer polovicu verejných súťaží riaditelia vidia ako vopred pripravenú „na mieru“ pre konkrétneho uchádzača.

Najviac získaných zákaziek cez osobné kontakty

Stavebné spoločnosti svoje zákazky získavajú najviac vďaka osobným kontaktom a dlhodobej spolupráci so zadávateľom. Riaditelia stavebných spoločností tieto spôsoby ohodnotili 8,1, respektíve 7,2 bodmi z maximálnych 10. Najmenšiu váhu priradili tendrom/výberovým konaniam (5,5 bodov z 10). Inžinierske spoločnosti najmenej bodmi ohodnotili priamy dopyt od zákazníkov.

AKÝM SPÔSOBOM VAŠA SPOLOČNOSŤ ZÍSKAVA SVOJE ZÁKAZKY?



Ceny stavebných prác sú podhodnotenú

Necelé dve tretiny (60 %) stavebných spoločností považujú aktuálnu úroveň cien realizovaných stavebných prác za podhodnotenú. Za primeranú ju hodnotí 36 % riaditeľov a ako nadhodnotenú 4 %.



V rokoch 2015 a 2016, v dôsledku dostatočnej zákazkovej náplne na trhu, boli ceny po dlhom čase primerané a darilo sa firmám aj generovať zisk a investovať do rozvoja firiem. Aktuálne objem zákaziek na trhu ubúda, úmerne s tým stúpa nervozita na trhu a víťazné ceny v niektorých tendroch sa preukázateľne dostávajú už pod reálne náklady. Obávam sa, že smerujeme s cenami na predkrízovú úroveň.

Róbert Šinály

generálny riaditeľ a podpredseda predstavenstva, EUROVIA SK, a. s.



Po ukončení stavieb z rokov 2012 až 2013, ktoré priniesli prepád cien niekedy až pod úroveň nákladov, považujem aktuálnu úroveň cien stavebných prác inžinierskych stavieb za primeranú.

Ján Záhradník

obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.



Obecne sa zdá, že väčšina firiem má za sebou už z minulosti dostatok negatívnych skúseností so stratovými stavbami a nikomu sa nechce zopakovať si to.

Miroslav Potoč

generálny riaditeľ, SKANSKA SK, a. s.



Po období, keď stavebné firmy ponúkali v tendroch ceny, ktoré nekryli ani ich vlastné náklady a následných konkurzoch a reštrukturalizáciách, ktoré si takýmito krokmi navodili, si dnes všetci uvedomujú, že získať zákazku za každú cenu nie je tá správna voľba. Samozrejme aj dnes ceny určuje súťaž a množstvo potenciálnych zákaziek, ale súčasná úroveň cien odráža reálne náklady. Je predpoklad, že pri stúpajúcom nedostatku kvalifikovaných pracovníkov, ako aj z dôvodu nutnosti strojného vybavenia a investícií do nových technológií, budú ceny stavebných prác ešte rásť.

Juraj Škorvánek

obchodný riaditeľ, INGSTEEL, spol. s r. o.

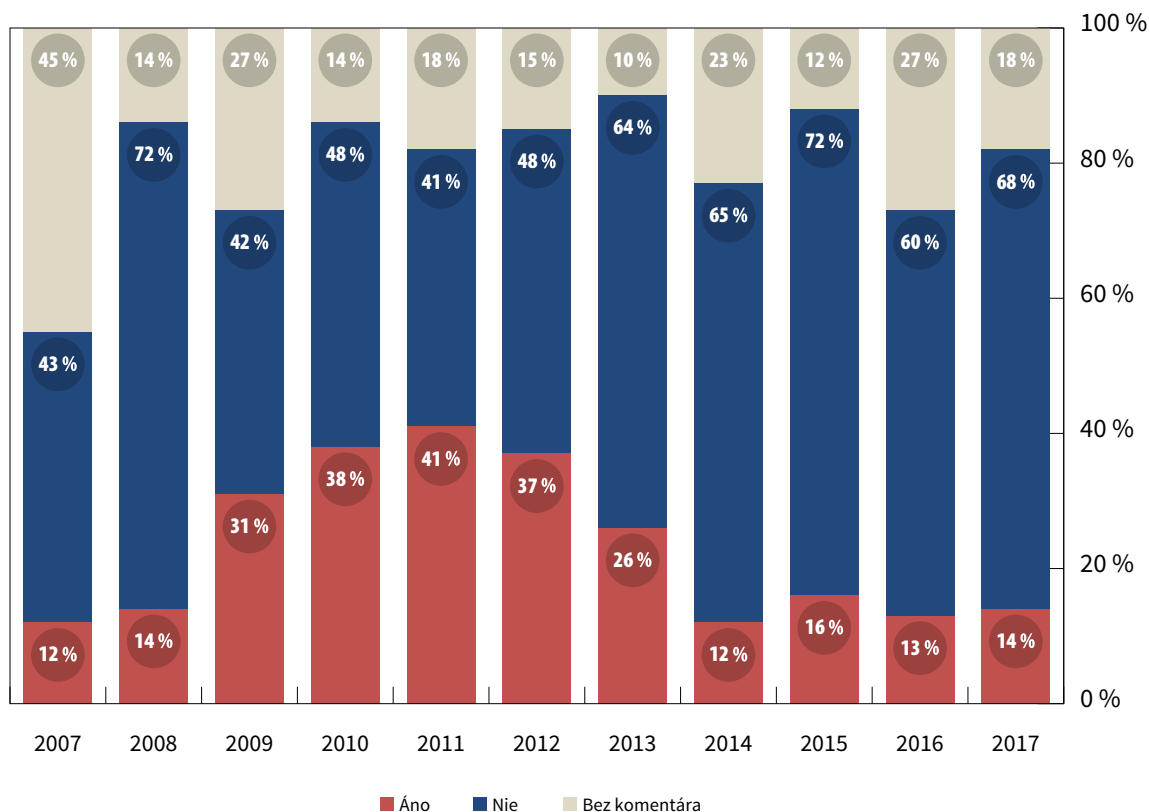
Polovica súťaží pripravená pre konkrétneho uchádzača

Takmer polovicu (47,4 %) verejných súťaží riaditelia hodnotia ako dopredu pripravené „na mieru“ pre konkrétneho uchádzača. Najvyššie percento dopredu pripravených verejných projektov vidia stavebné spoločnosti zameriavajúce sa na pozemnú výstavbu (49,5 %).

Požiadavka na úplatok prebehla u 14 % spoločností

Dve tretiny (68 %) stavebných spoločností sa s požiadavkou na úplatok nestretli pri získavaní zákaziek v minulom roku. S požiadavkou sa stretlo 14 % riaditeľov a 18 % riaditeľov otázku ohľadom požiadavky na úplatok nekomentovalo. Najmenej sa s požiadavkou na úplatok stretávajú v inžinierskom staviteľstve (7 %).

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



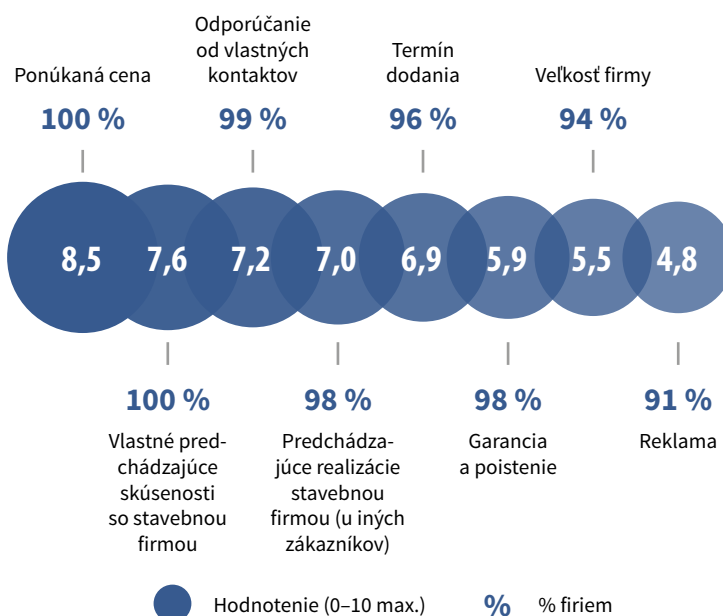
5

Pri výbere stavebnej spoločnosti sa zákazník rozhoduje predovšetkým podľa ponúkanej ceny (8,5 bodov z 10) a podľa vlastných predchádzajúcich skúseností so stavebnou firmou (7,6 bodov z 10). Na tomto hodnotení sa zhodlo 100 percent riaditeľov stavebných spoločností. S nekvalifikovaným zadaním predmetu plnenia sa pri vyhlásenej zákazke stretlo 62 percent stavebných spoločností.

Hlavným kritériom výberu je cena

Podľa skúseností riaditeľov sa zákazník pri výbere stavebnej spoločnosti najviac rozhoduje podľa ponúkanej ceny. Toto kritérium riaditelia stavebných spoločností ohodnotili 8,5 bodmi z maximálnych 10. Ďalej výber najviac ovplyvňujú vlastné predchádzajúce skúsenosti so stavebnou firmou (7,6 bodov z 10). Najmenej sa zákazník rozhoduje podľa reklám stavebných spoločností (4,8 bodov z 10). Hodnotenie bolo rovnaké bez rozdielu zamerania a veľkosti.

AKÉ SÚ KLÍČOVÉ KRITÉRIA, PODĽA KTORÝCH SA ZÁKAZNÍK PRI VÝBERE STAVEBNEJ FIRMY ROZHODUJE (PODĽA VAŠICH DOTERAJŠÍCH SKÚSENOSTÍ)?



S nekvalifikovaným zadaním sa stretlo 62 % spoločností

Minulý rok sa s nekvalifikovaným zadaním predmetu plnenia pri vyhlásenej zákazke stretlo 62 % stavebných spoločností. O opaku hovorí 38 % riaditeľov stavebných spoločností.

Vplyv kontinuity na cenu a kvalitu stavebného diela

Takmer tri štvrtiny stavebných spoločností sú presvedčené, že časová nadväznosť vyhlásených ponúk ovplyvňuje cenu a kvalitu dodaného stavebného diela. O opaku hovorí 26 % spoločností.



Niekedy sa vyskytnú obdobia, keď sa kumuluje viacero termínov ponúk obstarávateľov v rovnakom časovom období. Sme profesionálna spoločnosť, všetky ponuky sú v našej spoločnosti zodpovedne kalkulované, pričom u rozsiahlych projektov sa nezriedka spájame s partnermi do združení. Dovolím si tvrdiť, že časový súbeh viacerých vypísaných ponúk nemá vplyv na ich kvalitu. S nekvalifikovaným zadáním predmetu plnenia pri vypísanej zákazke sa začíname stretávať čoraz častejšie. Dôvodov je viacero, ale všetky súvisia s tým, ako zainteresovaní investori narábajú s kompetentnosťou a zodpovednosťou. Neurčené priority, laxný prístup v počiatočnej fáze prípravy projektu a neschopnosť rozhodnúť sa pri riešeníach problémov. Investori majú vždy dosť času na prípravu, ale vlastným nerozhodným konaním sa dostávajú do časovej tiesne, pričom výsledkom je nekvalifikované zadanie predmetu diela.

Ján Záhradník
obchodný riaditeľ, Doprastav, a. s.



Nikdy sa nestane, že súťažné podklady sú 100 % v poriadku. Dôležité však je, či sa súťaží férovo a transparentne a či sú zmeny včas a riadne odkomunikované.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.



Vstupujeme len do takých projektov, keď sme presvedčení, že dodáme to, čo si náš zákazník objednal. S nekvalifikovaným zadáním predmetu, niekedy až zmätočným, sa stretávame často.

Miroslav Potoč
generálny riaditeľ, SKANSKA SK, a. s.



Je len veľmi málo investorov, ktorí si nechajú spracovať kvalitné technické zadanie, na základe ktorého vypíšu súťaž. Neuvedomujú si, že peniaze investované do projektu a jasného tendrového podkladu sa mnohonásobne vrátia nielen výškou ceny uchádzačov, ale aj možnosťou vyhodnocovať jasné a porovnateľné riešenia. Pri kúpe auta si všetci všímame jeho doplnkovú výbavu, pri stavbách, ktorých životnosť je mnohonásobne dlhšia, sa zväčša investori pozerajú len na výslednú cenu. Je obrovská škoda, že aj verejní obstarávatelia vypisujú súťaže z nekompletných podkladov (hlavne projektových), čo pri porovnávaní len výsledných cien nemusí viesť k výberu toho najvýhodnejšieho uchádzača. Zmeny zadania počas realizácie a následne cenové dodatky sú toho príkladom. Kvalitné verejné obstarávanie nie je len o Zákone o verejnom obstarávaní, ale hlavne o jasnom zadaní, ktoré v stavebníctve predstavuje práve projektová dokumentácia.

Juraj Škorvánek
obchodný riaditeľ, INGSTEEL, spol. s r. o.

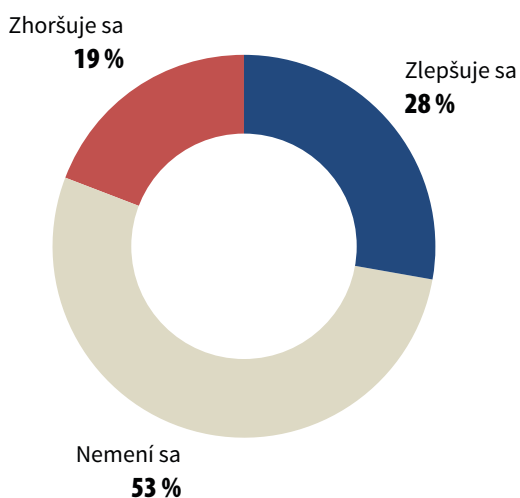
6

Nadpolovičná väčšina riaditeľov stavebných spoločností nezaznamenala zmenu v platobnej morálke zákazníkov. Stavebné spoločnosti evidujú 17,1 percenta pohľadávok po splatnosti, 10,2 percenta pohľadávok považujú za nedobytné. Viac než polovica riaditeľov svoje interné smernice pre získanie zákazky neprekráča.

Platobná morálka zákazníkov zostáva rovnaká

Viac ako polovica (53 %) stavebných spoločností nepociťuje zmenu platobnej morálky svojich zákazníkov. Zlepšenie, respektíve zhoršenie platobnej morálky zaznamenalo 28 %, respektíve 19 percent spoločností.

MENÍ SA NEJAKO PLATOBNÁ MORÁLKA VAŠICH ZÁKAZNÍKOV?



Výrazný rozdiel sme nezaznamenali. Naša spoločnosť neeviduje pohľadávky po splatnosti. Dôležité je výber partnera a zmluvné podmienky definovať tak, aby minimalizovali možnosť vzniku pohľadávok po splatnosti.

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



Zdá sa, že sa platobná morálka zlepšuje a spoločnosti sa snažia uhrádzať svoje záväzky zodpovednejšie ako pred pár rokmi. Naša spoločnosť eviduje jednu pomerne veľkú pohľadávku, ktorú nám partner bezdôvodne odmietol uhradiť, hoci stavbu sme dokončili a odovzdali do užívania investorovi. O túto pohľadávku sa súdime a verím, že súd spravodlivo rozhodne.

Jozef Hric
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ, TuCon, a. s.



Platobná disciplína našich zákazníkov je ustálená. Problematické pohľadávky, ktoré nám vznikli najmä z predaja stavebného materiálu, pokladáme za nedobytné.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS STAVBY, s. r. o.



Problémy, na rozdiel od minulosti, sme mali skôr vo verejnom sektore. Mimoriadne dlho trvá administrácia a preplatenie akýchkoľvek zmien objednaných verejným sektorom. Hlavne projekty hradené z eurofondov sú dnes v podstate prefinancované dodávateľmi, čo by nemal byť normálny stav. V súkromnom sektore nie je možné zovšeobecniť stav, snažíme sa spolupracovať so zákazníkmi, s ktorými máme dobré skúsenosti a u ktorých je možné preveriť ich platobné schopnosti. Čo nás teší je, že u našich poddodávateľov máme povest' seriózneho partnera, ktorý platí včas svoje záväzky.

Miroslav Potoč
generálny riaditeľ, SKANSKA SK, a. s.

17,1 % pohľadávok po splatnosti

V priemere evidujú stavebné spoločnosti 17,1 % pohľadávok po dobe splatnosti z celkového objemu svojich pohľadávok. Najmenej percent pohľadávok po splatnosti evidujú spoločnosti zamerané na inžinierske staviteľstvo (14,2 %).

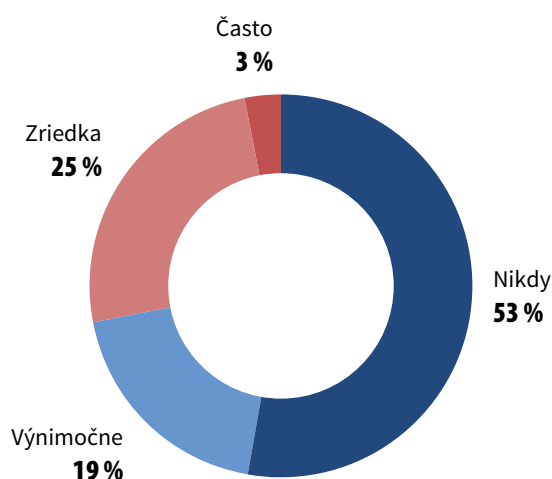
10,2 % nedobytných pohľadávok

Riaditelia stavebných spoločností považujú 10,2 % pohľadávok už za nedobytné. Najnižšie percento nedobytných pohľadávok evidujú veľké spoločnosti (2,2 %).

Viac než polovica spoločností svoje interné smernice nikdy neprekračuje

Viac než polovica riaditeľov stavebných spoločností svoje interné smernice nikdy neprekračuje. Výnimočne, respektíve zriedka, ich prekročí pre získane zákazky 19 %, respektíve 25 %. Iba u 3 % spoločností dochádza k častému prekračovaniu. Tu došlo k jednotnému hodnoteniu spoločností bez rozdielu veľkosti aj zamerania.

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



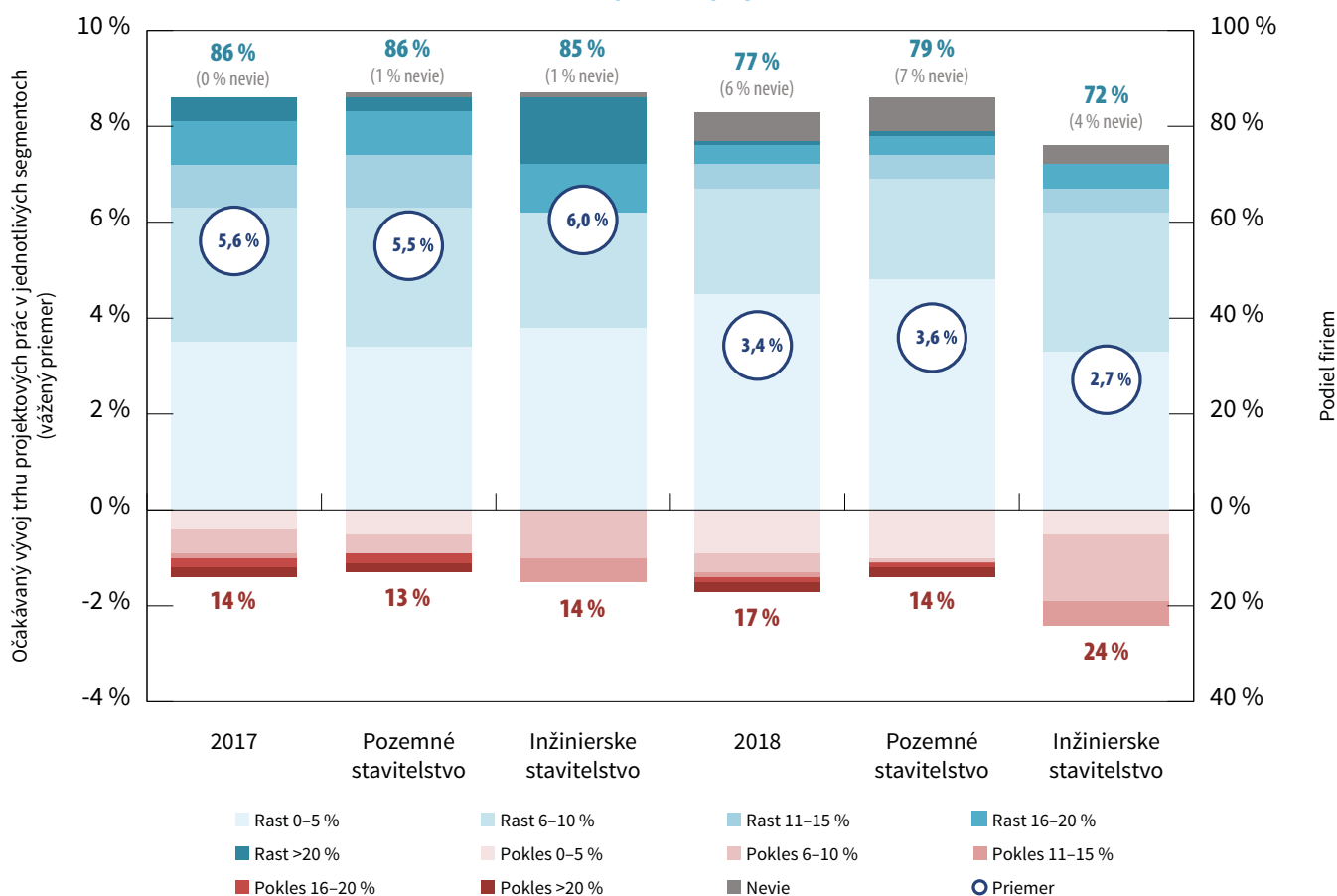
7

Objem projektových prác porastie ako v tomto roku, tak aj v roku 2018. Spoločne s objemom porastú aj tržby projektových spoločností, konkrétne sa jedná o 6,3 percenta. Projektové spoločnosti využívajú svoje kapacity na 90 percent, najviac im chýbajú projektanti a vedúci projektov.

Rast trhu projektových prác o 5,6 %

Riaditelia projektových spoločností predikujú rast trhu projektových prác o 5,6 % v roku 2017. Trh porastie aj v roku 2018, a to o 3,4 %. Inžinierske spoločnosti predikujú väčší rast (6,0 %) oproti spoločnostiam zameriavajúcim sa na pozemné stavitelstvo.

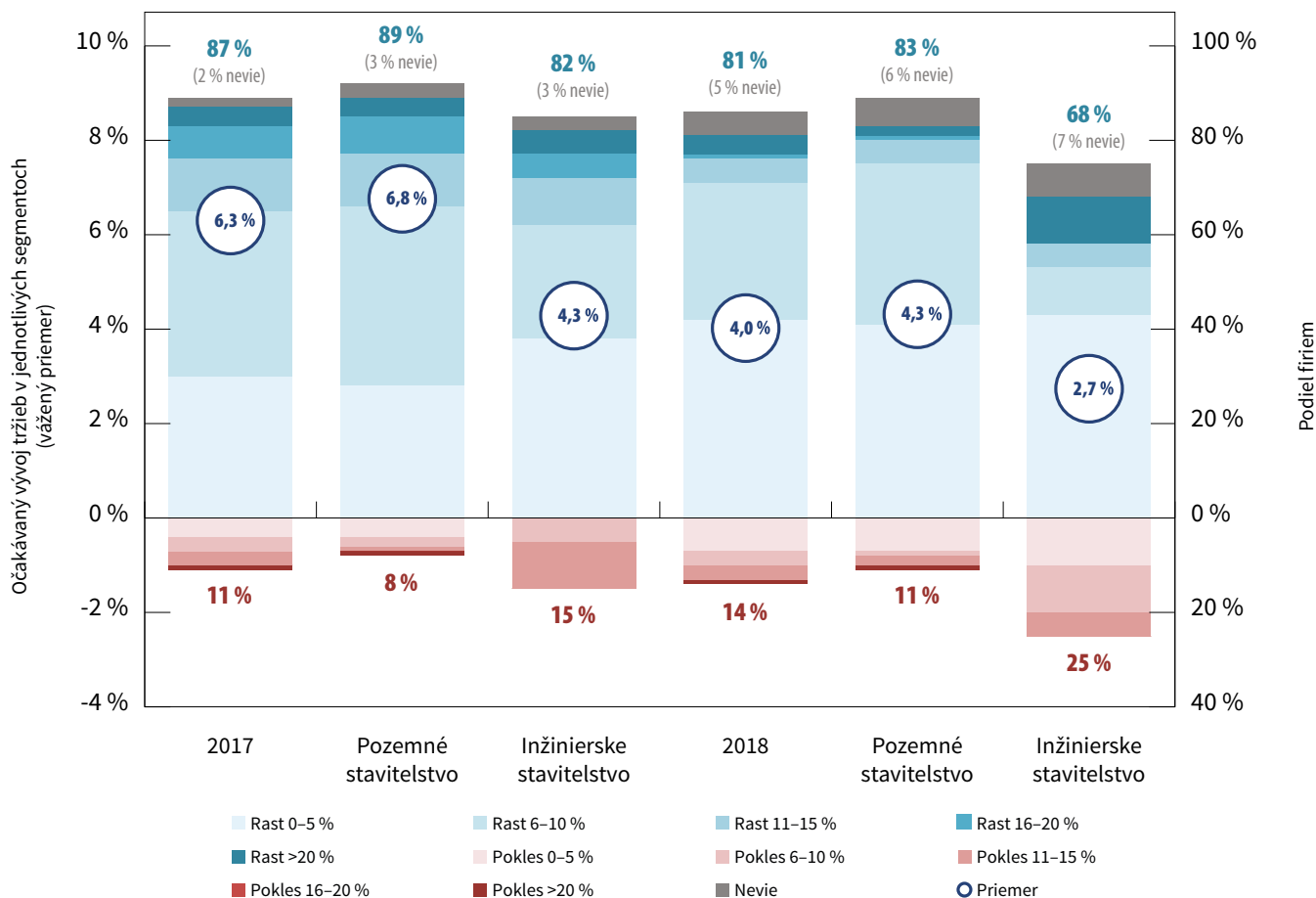
OČAKÁVANÝ VÝVOJ TRHU PROJEKTOVÝCH PRÁČ V JEDNOTLIVÝCH SEGMENTOCH 2017 – 2018



Nárast tržieb o 6,3 %

Tržby spoločnostiam porastú nad rámec projektového trhu, 87 % spoločností očakáva rast tržieb v priemere o 6,3 %. Spoločnosti zamerané na inžinierske stavitelstvo očakávajú menší nárast tržieb v podobe 4,3 %.

OČAKÁVANÝ VÝVOJ TRŽIEB V JEDNOTLIVÝCH SEGMENTOCH 2017 – 2018



Zatiaľ sme mierni optimisti. Predpokladáme nárast objemu projektových prác v roku 2017. Kľúčovým faktorom, ktorý bude určovať vývoj trhu v oblasti vodohospodárskych stavieb, nielen v tomto roku, bude vývoj v oblasti eurofondov. Ak sa niečo podarí rozbehnúť ešte v tomto roku, možno očakávať nárast, ak sa eurofondy v našej oblasti konať nebudú, očakávame skôr stagnáciu a vývoj veľmi podobný minulému, nie veľmi úspešnému roku.

Peter Gemeran

konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, spol. s r. o.



Predpokladám, že objem projektových prác v oblasti dopravnej infraštruktúry sa oproti roku 2016 výrazne zvýši. Dôvodom je stabilizácia politickej situácie a rozbeh druhého programovacieho obdobia. Okrem toho budú objemové trendy projekčných prác určovať aj už rozbehnuté verejné obstarávania pre zákazky typu „Naprojektuj a Postav“. Prvý kvartál tiež jasne prezentuje zvýšený záujem o projekčnú a inžiniersku prípravu stavieb zo strany miest a vyšších územných celkov.

Vladislav Janota

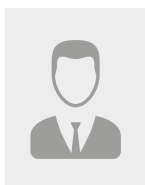
MBA obchodný riaditeľ/commercial director, PRODEX, spol. s r. o.



Začiatok roka 2017 sa ukazuje ako pozitívny v náraste objemu projektových prác. Ohlasované investičné ambície súkromných investorov dávajú predpoklad potvrdenia pozitívneho objemu projektových prác na rok 2017 a ukazuje, sa že aj na rok 2018.

Ján Majerský

generálny riaditeľ, PROMA, s. r. o.



V roku 2017 bude pokračovať rast objemu projektových prác. Jedným z hlavných faktorov je pokračujúci developerský optimizmus realitných hráčov a vonkajší dopyt. Druhým faktorom, ktorý z hľadiska objemov je zatiaľ menšinový, ale už je citelný a bude, podľa nás, trvalejší, je čoraz väčší záujem "inteligentnejších" investorov (či už z privátnej, alebo biznis sféry) o kvalitné riešenia zohľadňujúce náročné individuálne požiadavky a osobný prístup.

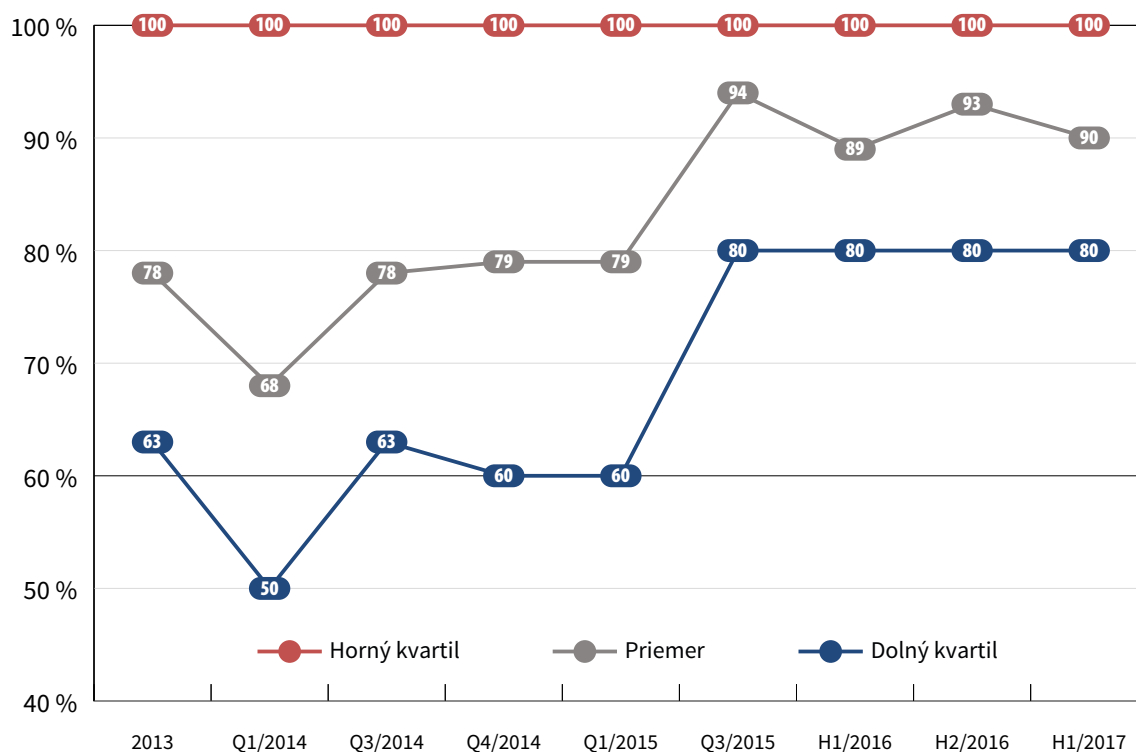
Štefan Moravčík

architekt, ARCHINFO, spol. s r. o.

Vytaženie kapacít na 90 %

Projektové spoločnosti sú kapacitne vyťažené na 90 %. Väčšinu projektových prác tvoria pre stáleho zákazníka. Pomer medzi zákazkami od stálych a nových zákazníkov je v priemere 57 % ku 43 %.

VÝVOJ VYTAŽENOSTI KAPACÍT (v %)





Naplnenosť našich kapacít sa v súčasnej dobe pohybuje na 95 %. Snažíme sa o zvýšenie kapacity, hlavne projektantov v inžinierskom stavebníctve.

Viliam Piták

riaditeľ organizačnej zložky Slovensko,
HBH Projekt, spol. s r. o. – organizačná zložka Slovensko



V súčasnej dobe je projektový trh dostatočne nasýtený ako verejnými investíciami, tak aj súkromnými investíciami. Pomaly jediná možnosť zvýšenia kapacity firmy je získať do svojich radov dobrých absolventov. Problém je ale v tom, že na technických školách končí veľmi málo absolventov.

Peter Gemeran

konateľ-riaditeľ, Hydrocoop, spol. s r. o.



Vo všeobecnosti rapídne klesá počet profesijných projektantov zameraných na oblasť železníc. Veľmi citelný je nedostatok najmä v elektroprofesiách (nie len v SR, ale aj ČR a väčšine krajín Európy). Systém vzdelávania je pre oblasť (nie len) stavebníctva a dopravy kritickým faktorom. V niektorých profesiách neukončí príslušný odbor ani päť študentov, a pritom máme minimálne päť segmentov (projekcia, realizácia stavieb, investori, stavebný dozor, výroba komponentov), ktoré nevyhnutne potrebujú pre svoje prežitie a rast nových zamestnancov. Krátke zhrnutie: pre ďalší rast a expanziu nám chýbajú profesijní projektanti zo všetkých oblastí.

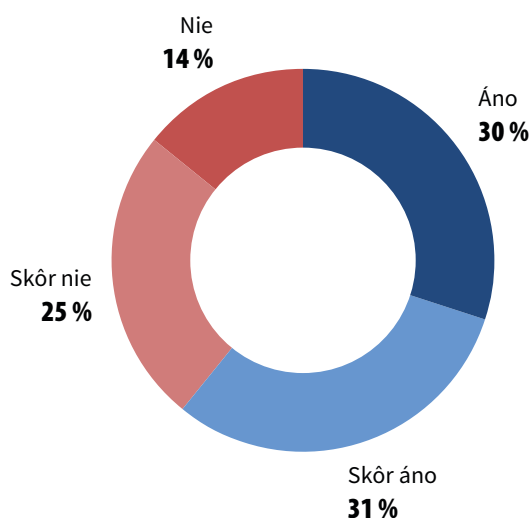
Vladislav Janota

obchodný riaditeľ/commercial director, PRODEX, spol. s r. o.

Nedostatok projektantov a vedúcich projektov

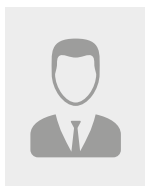
Riaditelia projektových spoločností hovoria o nedostatku, respektíve skôr nedostatku zamestnancov v 14 %, respektíve 25 %. Najviac potrebujú doplniť projektantov a následne vedúcich projektov.

MÁTE DOSTATOK VAŠICH INTERNÝCH ĽUDSKÝCH KAPACÍT PRE ROK 2017?



IT procesy budú za 3 až 5 rokov pre spoločnosť nedostatočné

Viac než polovica riaditeľov (53 %) projektových spoločností sa domnieva, že úroveň firemných IT procesov nebude dostatočná pre potreby spoločnosti za 3 až 5 rokov. Dostatočnú úroveň očakáva 40 % riaditeľov, 7 % riaditeľov zvolilo odpoveď „Neviem“.



Myslíme si, že všetky firmy v stavebníctve musia byť závislé na IT technológiách a inovácia v systéme BIM, ktorou aktuálne stavebníctvo prechádza, je bez IT nemysliteľná. V našej firme sú aktuálne najväčšie investície do IT technológií.

Pavol Kollár
architekt, IN VEST, s. r. o.



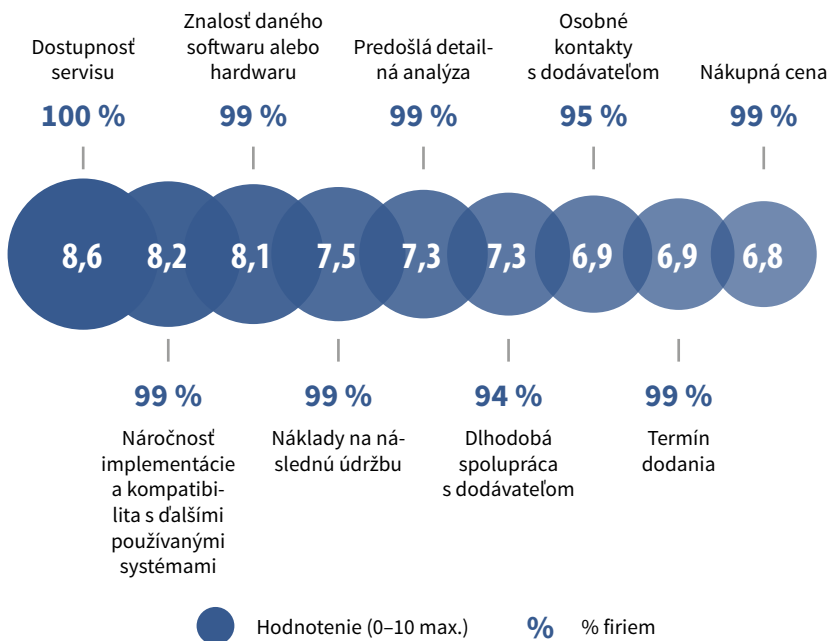
Investície do IT technológií predstavujú značnú nákladovú položku pre firmy, nielen v rámci stavebného sektora. V súčasnosti sa bez kvalitného softvéru alebo hardvéru, ako základného pracovného nástroja, zaobíde málokterá firma. Cieľom tejto investície je zautomatizovať a optimalizovať pracovné postupy. Je dôležité vybrať si správne nástroje a tieto naplno využívať. V oblasti softvéru sa často stretávame s problémom jeho optimálneho využívania a tiež s nedostatočným nastavením kooperácie medzi jednotlivými účastníkmi projektu. Priepasť medzi možnosťami súčasného softvéru a jeho reálnym využívaním je veľká. Poslaním našej firmy je pomôcť klientom nastaviť interné procesy vo firme, s cieľom optimalizovať pracovné a výrobné postupy a zvyšovať produktivitu.

Martin Hudec
managing director, ŠTOR CAD - GRAITEC, s. r. o.

Pri výbere IT technológií je rozhodujúca dostupnosť servisu

Pri výbere IT technológií/systému je pre riaditeľov projektových spoločností najviac dôležitá dostupnosť servisu a následne náročnosť implementácie a kompatibilita s ďalšími používanými systémami. Tieto dva faktory riaditelia ohodnotili 8,6, respektíve 8,2 bodmi z maximálnych 10. Najmenšiu úlohu pri rozhodovaní hrá nákupná cena (6,8 bodov z 10).

PODĽA ČOHO SA ROZHODUJETE PRI VÝBERE IT TECHNOLOGIÍ/SYSTÉMU?



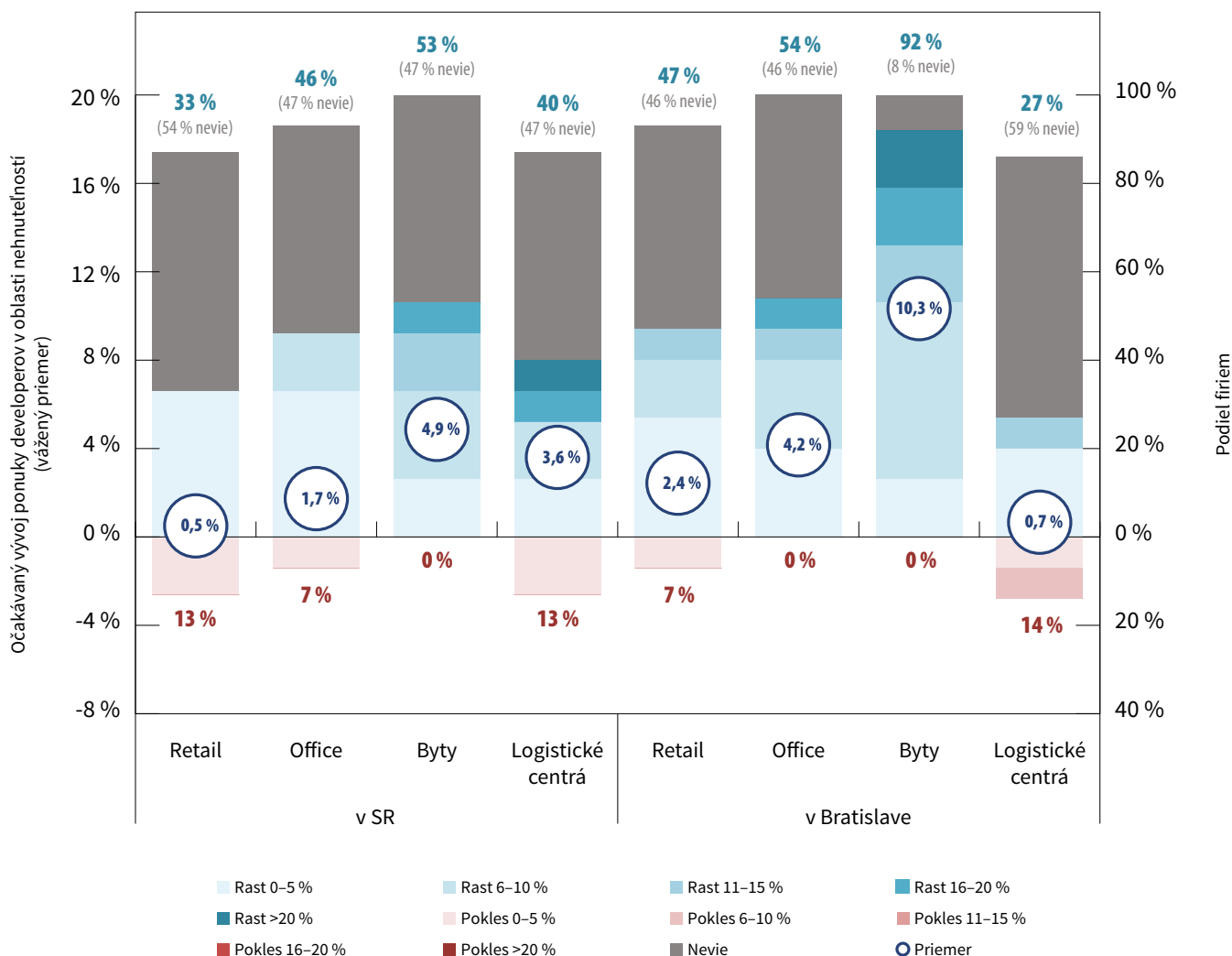
8

K najvyššiemu nárastu dopytu aj ponuky dôjde v oblasti bytov. Pri výbere nehnuteľnosti hrá najväčšiu úlohu cena a lokalita. Riaditelia developerských spoločností plánujú navýšenie cien nehnuteľností o 4,0 percenta. Sociálne byty sa chystá stavať iba 13 % developerských spoločností. Nízka vymožitelnosť práva a dlhotrvajúce právne spory sú najväčším negatívom developerského trhu.

Nárast ponuky bytov v Bratislave o 10,3 %

Ponuka developerov narastie najviac v oblasti bytov, v Bratislave dôjde k rastu o 10,3 % (v regiónoch dôjde k rastu o 4,9 %). Rovnako tiež rast ponuky office a retail developmentu bude vyšší v Bratislave oproti regiónom. Naopak, ponuka logistických centier porastie hlavne v regiónoch, jedná sa o 3,6 % (v Bratislave rast iba o 0,7 %).

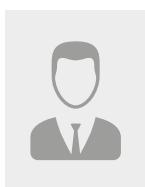
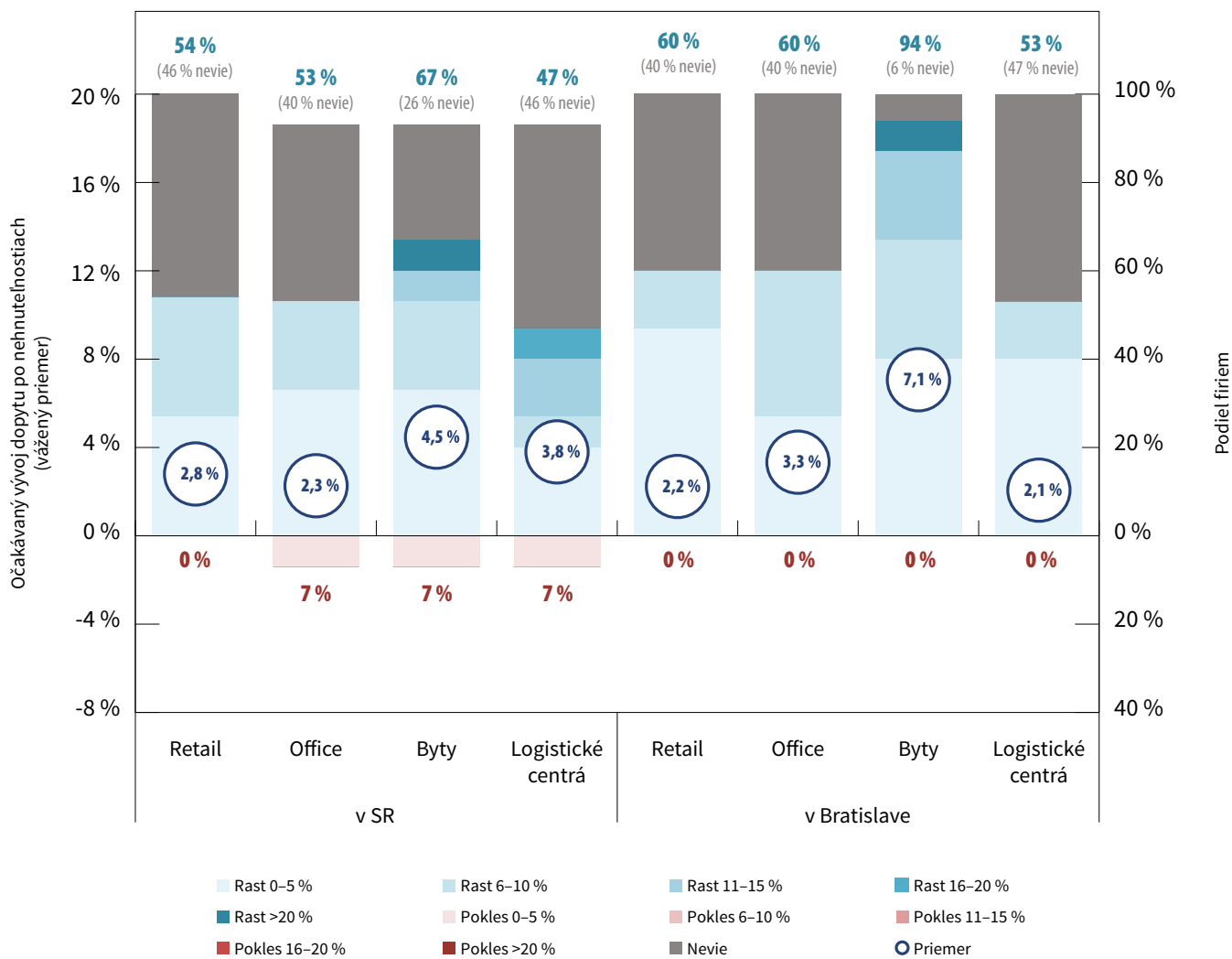
OČAKÁVANÝ VÝVOJ PONUKY DEVELOPEROV V OBLASTI NEHNUTEĽNOSTÍ V ROKU 2017



Najväčší nárast dopytu bytov v Bratislave

Rovnako ako ponuka, tak aj dopyt najviac porastie v oblasti bytov. Výška rastu dopytu bude nižšia než ponuky. Jedná sa o rast 7,1 % v Bratislave a 4,5 % v regiónoch. Ďalej bude najväčší záujem o logistické centrá v regiónoch (rast 3,8 %) a kancelárske priestory v Bratislave (rast 3,3 %).

OČAKÁVANÝ VÝVOJ DOPYTU PO NEHNUTEĽNOSTIACH V ROKU 2017



Výstavba a ponuka nových rezidenčných nehnuteľností je primárne ťahaná silným dopytom. Postupne sledujeme vyčerpávanie naakumulovaného dopytu z krízových rokov a dostávajú sa do „normálu“. V roku 2017 preto očakávame najsilnejšie predaje nových nehnuteľností od krízových rokov 2007/2008. Následne, aj v súvislosti s očakávaným rastom trhových úrokových sadzieb a novými pravidlami NBS pre poskytovanie hypotekárnych úverov, očakávame postupné utlmovanie investičného dopytu po rezidenčných nehnuteľnostiach. Dopyt po nehnuteľnostiach na vlastné bývanie zostane stabilný.

Marek Vážan

chief analyst, Penta Investments, s. r. o.



Vo všetkých oblastiach realitného developmentu môžeme očakávať kontinuitu historicky úspešného roka 2016. Dopyt je stabilný, a tým pádom vytvára priestor pre developerov realizovať nové projekty.

Peter Bahnik

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



Domnievam sa, že vývoj na realitnom trhu núti developerov k opatrnosti. V roku 2016 banky poskytli rekordné objemy hypotekárnych úverov a veľký dopyt po bývaní tlačil na rast cien nehnuteľností. Preto aj NBS zakročila a v roku 2017 už platia sprísnené podmienky pre poskytovanie hypoték. Keďže Bratislava v súčasnosti ponúka veľké množstvo developerských projektov, konkurenčné prostredie a sprísnené podmienky pre poskytovanie hypoték sa, podľa mňa, odrazia v miernom poklese predaja oproti roku 2016.

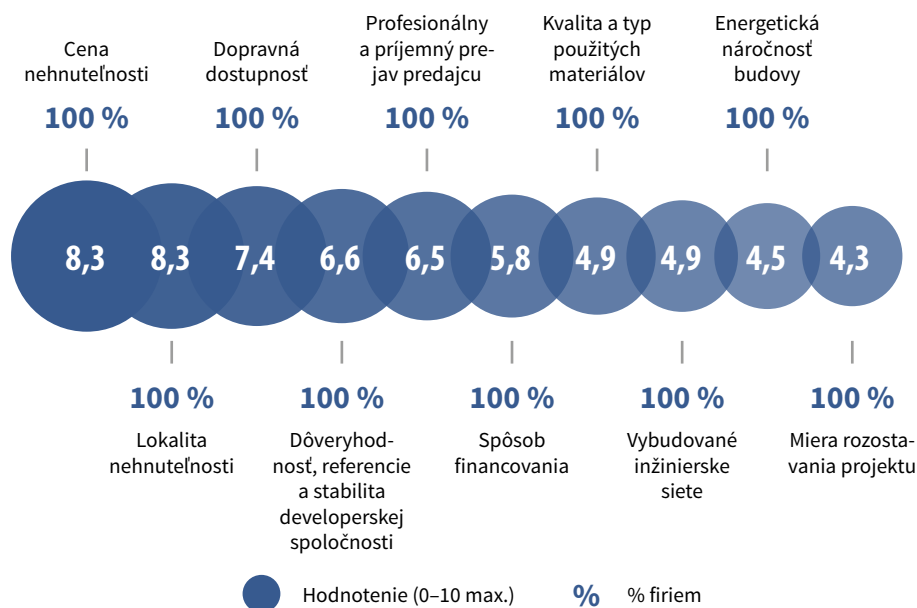
Olga Petkova

riaditeľka spoločnosti, FINEP SK, a. s.

Výber nehnuteľnosti podľa ceny a lokality

Zákazník sa pri výbere nehnuteľnosti rozhoduje hlavne podľa ceny a lokality nehnuteľnosti. Tieto faktory ohodnotili riaditelia developerských spoločností zhodne 8,3 bodmi z maximálnych 10. Najmenej sa zákazník rozhoduje podľa miery rozostavanosti projektu (4,3 bodov z 10).

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



Optimálna cena nového bytu v širšom centre Bratislavy 3 746 €/m²

Developerské spoločnosti plánujú navýšenie ponúkaných nehnuteľností o 4,0 % v roku 2017 a 2,1 % v roku 2018. Optimálna cena nových rezidenčných nehnuteľností v Bratislave je, podľa riaditeľov developerských spoločností, 3 746 €/m² v širšom centre a 2 792 €/m² v centre. Presne polovica riaditeľov očakáva navýšenie svojich marží v tomto roku.

Najväčší záujem o 2-izbové byty

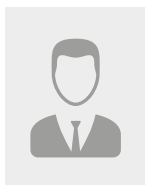
Nové rezidenčné projekty budú najviac zamerané na byty s lepšou občianskou vybavenosťou a na menšie byty. Riaditelia to zhodne ohodnotili 7,0 bodmi z maximálnych 10. Najväčší záujem bude o 2-izbové byty v Bratislave 5.



Záujem bude hlavne o investičné byty s výmerou do 60 m².

Peter Bahník

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



V roku 2017 bude stále pokračovať zvýšený dopyt po malých bytoch (1-izbové, 2-izbové) ťahaný najmä silným investičným dopytom. Z hľadiska lokalít očakávame pokračovanie výstavby v zóne Mlynské Nivy/nábregie Dunaja. Rovnako tiež bratislavská Koliba zažíva pravý developerský ošiaľ. V oboch uvedených lokalitách veľkým otáznikom zostáva doriešenie infraštruktúry, predovšetkým dopravnej. Myslíme si, väčšia účasť v mesta, respektíve mestských časti, v riešení infraštruktúrnych otázok je viac ako potrebná.

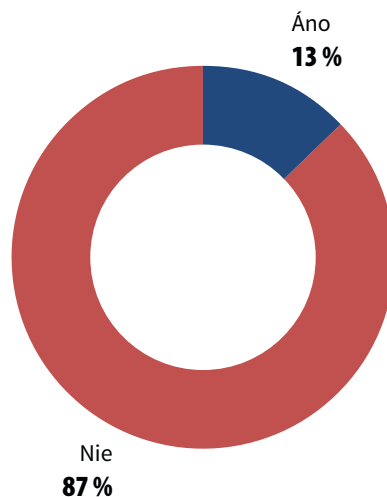
Rovnako silný rozvoj bude pokračovať aj v prímestských lokalitách ako napr. Slnčnice, Bory, Záhorská Bystrica a Stupava. Neevidujeme žiadne nové veľké pozemkové developmenty, skôr majitelia existujúcich sa snažia dopredať zostávajúce jednotky (Malý raj, Záhorské sady, Pod vrškami a iné).

Marek Vázan

chief analyst, Penta Investments, s. r. o.

Sociálne byty iba u 13 % developerov

Štát by nemal zastávať úlohu developera u sociálneho bývania podľa 53 % riaditeľov. Sociálne byty sa chystá stavať iba 13 % developerských spoločností. Rekonštrukciu alebo prestavbu starších objektov plánuje 47 % developerských spoločností.

CHYSTÁTE SA STAVÄŤ SOCIÁLNE BYTY?**Nízka vymožitelnosť práva a dlhotrvajúce právne spory**

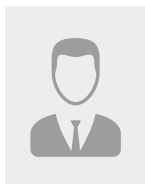
Podľa developerských spoločností bude mať zavedenie tzv. „developerského poplatku“ vplyv hlavne na pretavenie vyrubeneho poplatku do ceny nájmu/ceny nehnuteľnosti. Najväčšie negatívum slovenského trhu developmentu vidia riaditelia v nízkej vymožitelnosti práva a dlhotrvajúcich právnych sporoch a následne v nekvalitnej legislatíve, ktorá nezohľadňuje reálny stav a súčasné trendy a potreby trhu.



Územný plán mesta Bratislavy nespĺňa požiadavky na rozvoj moderného hlavného mesta, a preto jeho kvalitné obstaranie a spracovanie považujem za veľmi dôležitú úlohu pre Bratislavu. Kvalitný, dobre čitateľný územný plán je základným predpokladom pre kvalitné rozhodovanie stavebných úradov a skrátene konania na úrovni miest a obcí bez toho, aby sme sa museli odvolávať na starý stavebný zákon. Všetko je o politickej vôli na úrovni miest a obcí, ako dokážu využiť štátom zverené kompetencie na úseku územného plánovania.

Olga Petkova

riaditeľka spoločnosti, FINEP SK, a. s.



Zastaraná právna úprava (najmä Zákon o nájme a podnájme nebytových priestorov), nereflektujúca trendy a požiadavky trhu, má veľmi negatívny vplyv na trh developmentu, najmä pokiaľ ide o retailové a kancelárske budovy, obchodné centrá alebo logistické parky. K neistote investorov prispieva aj rozdielna súdna prax a nejednoznačný výklad právnych predpisov, najmä pokiaľ ide o možnosť odchyliť sa od niektorých ustanovení právnych predpisov, ktoré nie sú vôbec vhodné na tieto investičné celky.

Michal Zeman

partner, Advokátska kancelária Zárecký Zeman

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



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.“

Považská cementáreň, a. s.

ul. Janka Kráľa
018 63 Ladce
www.pcla.sk

Tel.: +421/42/4603 111

Fax: +421/42/4603 386

E-mail: pcla@pcla.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 00 800

www.stor.sk / www.CADcentrum.sk

Strediská:

Bratislava, Trenčín, Banská Bystrica, Košice



REMING 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.: 00 421 2 / 55 56 61 61

Stredisko v Žiline

Na bráne 4, 010 01 Žilina

Slovenská republika

Tel.: 00 421 41 / 701 07 10

Advokátska kancelária Zárecký Zeman

Advokátska kancelária Zárecký Zeman patrí medzi vedúce advokátske kancelárie v Slovenskej republike v oblasti práva nehnuteľností, stavebníctva a infraštruktúrnych projektov. Kvalitu jej práce potvrdzuje aj medzinárodné uznanie zo strany klientov, keďže je pravidelne oceňovaná najvýznamnejšími svetovými špecializovanými agentúrami, ako napríklad Legal 500 alebo IFRL 1000. Advokátska kancelária Zárecký Zeman je aktívnym členom medzinárodnej siete nezávislých advokátskych kancelárií Association of European Lawyers (AEL), kde sú jej partnermi vedúce advokátske kancelárie jednotlivých európskych jurisdikcií.

Advokátska kancelária Zárecký Zeman disponuje rozsiahlymi skúsenosťami v oblasti práva a developmentu nehnuteľností, najmä v sektore kancelárskych priestorov, rezidenčného sektora, logistických priestorov, priemyselných budov a nákupných centier, pričom poskytuje pravidelné právne poradenstvo domácim aj zahraničným developerom, stavebným firmám, private equity fondom, spoločnostiam facility manažmentu, bankám a iným poskytovateľom financovania, ako aj rôznym typom predávajúcich a nadobúdateľov vo vzťahu k nehnuteľnostiam. Právnici advokátskej kancelárie Zárecký Zeman často pôsobia v multidisciplinárnych tímoch spolu s konzultantmi pre oblasť nehnuteľností, projektovými manažérmi, architektmi, stavebnými inžiniermi a ďalšími profesionálmi.

K jej najvýznamnejším referenciám v oblasti stavebníctva a dopravnej infraštruktúry patrí právne poradenstvo hlavnému dodávateľovi projektových a stavebných prác na 51 km úseku rýchlostnej cesty R1 predstavujúcich historicky prvý PPP projekt na území Slovenskej republiky v oblasti dopravnej infraštruktúry.

Špecializáciou kancelárie sú infraštruktúrne projekty diaľnic a rýchlostných ciest ako aj železničných tratí, kde zastupuje stavebné spoločnosti najmä pri príprave zmlúv o dielo založených na pravidlách FIDIC a pri súvisiacich procesoch verejného obstarávania. Kancelária taktiež poskytovala komplexné právne poradenstvo jednému zo štyroch finálnych uchádzačov vo verejnom obstarávaní na koncesiu týkajúcu sa projektových a stavebných prác na diaľnici a rýchlostnej ceste D4/R7, PPP projekt obchvatu Bratislavy. Advokátska kancelária Zárecký Zeman zároveň disponuje unikátnymi skúsenosťami v oblasti práva verejného obstarávania, kde úspešne radí svojim klientom pri príprave ponúk v procese verejného obstarávania a pravidelne zastupuje klientov v konaniach pred verejnými obstarávateľmi a Úradom pre verejné obstarávanie, vrátane prípravy žiadostí o nápravu alebo námietok.

Advokátska kancelária poskytuje právne poradenstvo aj v ďalších oblastiach súvisiacich s hlavnou podnikateľskou činnosťou developerov a stavebných firiem, ako napríklad príprava zmlúv o dielo, realizácia právneho auditu nehnuteľností, komplexné poradenstvo pri akvizíciách nehnuteľností (či už prostredníctvom „share“ alebo „asset“ dealu), financovanie a zmluvy s bankami, zastupovanie klientov v sporových konaniach pred súdmi alebo rozhodcovskými orgánmi, ako aj v správnych konaniach (napríklad v otázkach týkajúcich sa práva životného prostredia), v pracovnoprávných vzťahoch alebo v otázkach práva obchodných spoločností.

Advokátska kancelária Zárecký Zeman

Tel: 02 5277 5611, Fax: 025277 5677

Medená 18, 811 02 Bratislava

www.zareckyzeman.sk

Kontakt: Tomáš Zárecký, partner

tomas.zarecky@zareckyzeman.sk



Generali Poistovňa, a. s.

Poistovňa Generali patrí do prvej trojky najsilnejších poistovní na slovenskom trhu. Je súčasťou jednej z najväčších poistovacích 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 poistovne 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 poistovne 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 poistky, 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:

841 04 Bratislava

Generali Poistovňa, a. s.

Tel.: 0850 111 117

Lamačská cesta 3/A

www.generalisk



HSF System SK, s. r. o.

Spoločnosť HSF System SK pôsobí na slovenskom stavebnom trhu od roku 2010. Vznikla ako dcérska spoločnosť HSF System, a. s., ktorá je na českom stavebnom trhu od roku 2002.

Spoločnosť HSF System SK je spoľahlivým generálnym dodávateľom stavieb. Investorom ponúka vysoký podiel vlastných prác, ktoré tvoria až tretinu objemu zákazky. Zaisťuje projekčné práce a inžiniersku činnosť. Zaoberá sa developerskými aktivitami.

Realizuje kompletné strešné a fasádne opláštenie moderných administratívnych, komerčných a priemyselných objektov vrátane ich rekonštrukcií. Dodáva ocelové konštrukcie, hliníkové výplne otvorov (okná, dvere, presklené fasády a svetlíky) a široký sortiment stavebného materiálu so zameraním na tepelné izolácie, hydroizolácie striech a profilované plechy.

HSF System SK, s. r. o.

Kysucká cesta 3

010 01 Žilina

Telefón: +421 914 336 067

E-mail: hsfssystem@hsfssystem.sk

www.hsfssystem.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
www.dopravoprojekt.sk



Doprastav, a. s.

Doprastav je modernou stavebnou spoločnosťou s viac ako šesťdesiatročnou históriou, ktorá je schopná ponúknuť realizáciu stavieb akéhokoľvek druhu. Počas svojho vývoja sa vyprofiloval na úspešnú spoločnosť, ktorá svojim potenciálom a skúsenosťami dokáže premieňať trhové príležitosti na kladné výsledky a zároveň vytvárať trvalé hodnoty – kvalitné stavebné diela pre verejnosť.

Výhodami spoločnosti Doprastav sú skúsenosti, angažovaní a odborne zdatní zamestnanci, výkonnosť techniky, kvalita technológií a dokonalé poznanie požiadaviek stavebného trhu, s ktorými dokáže vyhovieť a prispôbiť sa potrebám a požiadavkám každého zákazníka. Tradičná značka Doprastav je pre každého investora zárukou, že jeho projekt bude dokončený včas a v kvalite, ktorá je porovnateľná so svetovým štandardom.

Spoločnosť realizuje stavby na celom území Slovenska, no má rozvinuté aktivity tiež v zahraničí. Predmetom činnosti spoločnosti je komplexná dodávka stavebných objektov a prác vo všetkých segmentoch stavebníctva.

Doprastav realizuje stavebnú činnosť prostredníctvom svojich organizačných jednotiek. Komplexnosť dodávky stavebného diela spočíva nielen v jeho realizácii, ale aj dodávke projektu a inžinieringu. Spoločnosť disponuje vlastným výskumno-vývojovým pracoviskom pre vývoj nových technológií a riešenie špecializovaných úloh a akreditovanými laboratóriami pre skúšanie stavebných procesov a materiálov.

Doprastav, a. s.

Generálne riaditeľstvo
Drieňová 27
826 56 Bratislava

Sekretariát generálneho riaditeľa

Tel.: +421 2 48 271 500

E-mail: sekrngen@doprastav.sk

www.doprastav.sk



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 zdokolaovaný vďaka zvyšujúcim sa požiadavkám zákazníkov z najrôznejších odvetví, prostredia a kontinentov.

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

Kontaktné údaje:

TATRA TRUCKS, a. s.
Areál Tatry 1450/1, 742 21 Kopřivnice
www.tatra.cz



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 vrtačky, 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 vrtanie 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 vrtačky, 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



INFRAM, a. s. - inžinierska a konzultačná firma

Spoločnosť INFRAM, a. s. riadi a kontroluje významné zákazky z oblasti dopravnej infraštruktúry, priemyselnej a občianskej výstavby v Českej republike aj v zahraničí. Hlavnými domácimi zákazníkmi sú Ministerstvo dopravy, cestné a diaľničné spoločnosti, železničné organizácie, obce i súkromní klienti. Prostredníctvom svojich dcérskych spoločností operuje INFRAM, a. s. aj na Slovensku a v Bulharsku.

Project management, posudzovanie, supervízia a inžiniering stavieb:

- dopravného stavitelstva (diaľnice, cesty, mosty, tunely, železničné koridory, električkové a trolejbusové trate a pod.)
- pozemného stavitelstva (občianska vybavenosť, elektrárne, priemyslové stavby a pod.)
- vodohospodárske infraštruktúry (rozvody vody, kanalizácie, rybníky, ČOV a pod.)
- sanácie betónových konštrukcií

To vo všetkých výkonových fázach procesu prípravy a realizácie projektov.

Členstvo INFRAM, a. s. v odborných združeniach

- Česká asociácia konzultačných inžinierov - CACE, riadneho člena EFCA a FIDIC.
- Česká betonárska spoločnosť
- Združenie pre sanácie betónových konštrukcií
- Česká cestná spoločnosť

Spoločnosť je zapísaná do Zoznamu kvalifikovaných dodávateľov MMR ČR EN ISO 9001:2009 / EN ISO 14001:2005 / OHSAS 18001:2008

INFRAM, a. s. Peluškova 1407, 198 00 Praha 9

Tel: 281 940 151, 602 272 418

E-mail: recepce@infram.cz



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 obchodnoservisnými 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 zákazníčkovi presne na mieru na základe nim zadaných 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 zákazníčkovi šetrnú, bezpečnú a jednoduchú logistiku tovaru a osôb v priemyselných objektoch po ich logistických trasách. Slogan We take care presne vystihuje firemný prístup k zákazníčkovi.

TYROS LOADING SYSTEMS SK, S.r. o.

Ing. Roman Drobny – riaditeľ spoločnosti

Tel.: 0907 733 438

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

Sídlo spoločnosti:

Šteruská cesta 21

922 03 Vrbové

www.tyros-loading-systems.sk

Mediálni partneri



stavebnictví

STAVEBNISERVER.com

BUILDING
NEWS



Parlamentný
Kuriér



TREND
Týždenník o osobnom a podnikaní

aktuálne.sk

STAVEBNÉ NOVINY

MAGAZÍN
STROJE A MECHANIZÁCIA

EURO
STAV

RTS MAGAZIN
Stavby • coloty • vsta

SaB STAVEBNÍCTVO
BYVANTÉ

BILNICE
ŽELEZNICE



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