



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA STAVEBNÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING

ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

VARIANTNÍ ŘEŠENÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

VARIANT SOLUTIONS FOR THE DEVELOPMENT PROJECT

DIPLOMOVÁ PRÁCE

DIPLOMA THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. Nora Halabřínová

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. EVA VÍTKOVÁ, Ph.D.

BRNO 2020



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ FAKULTA STAVEBNÍ

Studijní program	N3607 Stavební inženýrství
Typ studijního programu	Navazující magisterský studijní program s prezenční formou studia
Studijní obor	3607T038 Management stavebnictví
Pracoviště	Ústav stavební ekonomiky a řízení

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Student	Bc. Nora Halabrinová
Název	Variantské řešení developerského projektu
Vedoucí práce	Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Datum zadání	31. 3. 2019
Datum odevzdání	10. 1. 2020

V Brně dne 31. 3. 2019

doc. Ing. Jana Korytářová, Ph.D.
Vedoucí ústavu

prof. Ing. Miroslav Bajer, CSc.
Děkan Fakulty stavební VUT

PODKLADY A LITERATURA

HEJDUKOVÁ, A., HRONÍKOVÁ, M. Financování stavební zakázky. Studijní opora. Brno: VUT v Brně, FAST, 2007

MARKOVÁ, L. Stavební podnik. Studijní opora. Brno: VUT v Brně, FAST, 2007

PETŘÍK, T.: Ekonomické a finanční řízení firmy, Grada Publishing, 2009, ISBN 978-80-247-3024-0

ROUŠAR, I. Projektové řízení technologických staveb, Grada Publishing, 2008, ISBN 978-80-247-2602-1

HÁJEK, V. a kol. Řízení stavební firmy, ČKAIT, Praha, 1999, ISBN 80-902697-7-X

SVOZILOVÁ, A.; Projektový management, Grada Publishing, Praha, 2006, ISBN 80-247-1501-5

ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ

Zadání:

1. Charakteristika developerského projektu
2. Identifikování systému řízení developerského projektu
3. Definování jednotlivých fází developerského projektu
4. Případová studie

Cílem práce je popsat mechanismus developerského projektu a nastínit jeho finanční řízení.

Výstupem práce bude případová studie, na které budou deklarovány různé varianty řešení developerského projektu z pohledu jeho ziskovosti.

STRUKTURA DIPLOMOVÉ PRÁCE

VŠKP vypracujte a rozčleňte podle dále uvedené struktury:

1. Textová část závěrečné práce zpracovaná podle platné Směrnice VUT "Úprava, odevzdávání a zveřejňování závěrečných prací" a platné Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání a zveřejňování závěrečných prací na FAST VUT" (povinná součást závěrečné práce).
2. Přílohy textové části závěrečné práce zpracované podle platné Směrnice VUT "Úprava, odevzdávání, a zveřejňování závěrečných prací" a platné Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání a zveřejňování závěrečných prací na FAST VUT" (nepovinná součást závěrečné práce v případě, že přílohy nejsou součástí textové části závěrečné práce, ale textovou část doplňují).

Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Vedoucí diplomové práce

ABSTRAKT

Diplomová práca má za úlohu definovať pojem developerský projekt, identifikovať jeho jednotlivé fázy. Ďalej identifikuje finančné riadenie a systém riadenia developerského projektu.

Praktická časť diplomovej práce má za úlohu opísať na konkrétnom developerskom projekte na Slovensku variantné riešenie projektu z pohľadu ziskovosti.

KLÍČOVÁ SLOVA

Development, developer, developerský projekt, zisk, rezidentské developerské projekty, varianty projektu

ABSTRACT

The point of the diploma thesis is to define what a development project is, to identify its different phases. The next point of the thesis is to identify the financial and personal management in development projects.

The practical part of this thesis has to cover on one specific development project in Slovakia the variant solutions from the point of profit.

KEYWORDS

Development, developer, the development project, residential development, the variations of project

Bc. Nora Halabřínová *Variantní řešení developerského projektu*. Brno, 2020. 117 s., 38 s. příl. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Ing. Eva Vítková, Ph.D.

PROHLÁŠENÍ O SHODĚ LISTINNÉ A ELEKTRONICKÉ FORMY ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Prohlašuji, že elektronická forma odevzdané diplomové práce s názvem *Variantní řešení developerského projektu* je shodná s odevzdanou listinnou formou.

V Brně dne 7. 1. 2020

Bc. Nora Halabrinová
autor práce

PROHLÁŠENÍ O PŮVODNOSTI ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci s názvem *Variantní řešení developerského projektu* zpracoval(a) samostatně a že jsem uvedl(a) všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 7. 1. 2020

Bc. Nora Halabrinová
autor práce

POĎAKOVANIE

Ďakujem vedúcej mojej diplomovej práce, Ing. Eve Vítkovej, Ph.D., za odborné, trpezlivé a náučné vedenie a za všetok venovaný čas.

Obsah

1. ÚVOD.....	10
2. DEVELOPERSKÉ PROJEKTY A ICH ROZDELENIE	11
3. FÁZY DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU.....	12
3.1 Pred-investičná fáza	13
3.2 Investičná fáza.....	15
3.3 Fáza predaja	18
3.4 5 štádií developerských projektov	19
4. FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE DEVELOPERSKÝ PROJEKT	20
4.1 ANALÝZA MAKROEKONOMICKÝCH FAKTOROV.....	21
4.2 MIKROEKONOMICKÉ FAKTORY	26
5. RIZIKÁ DEVELOPERSKÝCH PROJEKTOV	27
6. LEGISLATÍVNY PROCES SPREVÁDZAJÚCI DEVELOPERSKÝ PROJEKT	30
7. FINANČNÉ RIADENIE DEVELOPERSKÝCH PROJEKTOV.....	34
7.1 Spôsoby financovania developerských projektov	35
8. EKONOMICKÉ HODNOTENIE A FINANČNÁ USKUTOČNITEĽNOSŤ PROJEKTOV	39
8.1 FINANČNÁ USKUTOČNITEĽNOSŤ PROJEKTU	41
9. OSOBY ZODPOVEDNÉ ZA PRIEBEH DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	46
9.1 Štruktúra zodpovedných osôb developerského projektu	51
10. PRAKTICKÁ ČASŤ.....	53
10.1 KÚPA STAVEBNÉHO POZEMKU.....	56
10.2 KONCEPT DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	57
10.3 ETAPA SÚHLASOV, DIZAJNU A KONEČNÁ PROJEKTOVÁ DOKUMENTÁCIA	59
10.4 FINANCOVANIE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	62
10.5 POROVNÁVANIE VARIANTNÝCH RIEŠENÍ VÝSTAVBY VZHĽADOM NA VÝVOJ NÁKLADOV A ZISKOVOSŤ V ČASE	63
10.6 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 1.1.....	66
10.7 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 2.1.....	69
10.8 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 3.1.....	75
10.9 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 1.2.....	80
10.10 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 2.2.....	81
10.11 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 3.2.....	83
10.12 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 1.3.....	85
10.13 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 2.3.....	86
10.14 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 3.3.....	88
10.15 NOVÁ VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	90

10.16	NOVÁ VARIANTA - POZEMKY	94
10.17	NOVÁ VARIANTA – ETAPOVÁ VÝSTAVBA	97
10.18	NOVÁ VARIANTA – CELKOVÁ VÝSTAVBA.....	101
10.19	RIZIKÁ VPLÝVAJÚCE NA ZISK A NÁKLADY PRI VÝSTAVBE	103
11.	ZÁVER	106
12.	ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV	110
13.	ZOZNAM SKRATIEK A SYMBOLOV	112
14.	ZOZNAM TABULIEK	113
15.	ZOZNAM OBRÁZKOV.....	114
16.	ZOZNAM GRAFOV	116
17.	ZOZNAM PRÍLOH.....	117

1. ÚVOD

História vie byť dobrým učiteľom prítomnosti a hovorí sa, že nie je nič v histórii ekonomiky, čo by sa neopakovalo.

Nástupy nových technológií, zmeny v demografii, sťahovanie sa z veľkých miest do menších a naopak, zmeny v dopyte po nehnuteľnostiach, ekonomické cykly sprevádzajúce zmeny vo vývoji nových stavieb a ich množstve, meniace sa potreby a vkus. To všetko odzrkadľujú developerské projekty.

Developerské projekty zamerané na výstavbu sú dobrým príkladom na možný opis dnešnej doby, dokončené projekty tej minulej a počínajúc dneskom a novou výstavbou zase budúcej.

Prinášajú so sebou aktuálne trendy, odrážajú vývoj doby vo využívanej technológii, exteriér aj interiér stavieb sleduje najnovšie módne trendy, potreby ľudí a prostredia sa zobrazujú zase na konečných cenách projektov a aj napriek tomu, že sú zasadené do ekonomiky, kde by sa mala história len opakovať, je posledných pár rokov na nich niečo nezvyčajné.

Developerské projekty sa stali medzi verejnosťou akýmsi hanlivým slovom. Kvôli výstavbám nad rámec priemeru, čoraz na menších a menších rozlohách, hlučnosti a povrchného pohľadu na problematiku sa začalo medzi širokou verejnosťou spájať slovo developer s vysokým ziskom a ničím okrem toho.

Cieľom tejto práce bude popísať developerské projekty, ich jednoduchosť či zložitosť, proces developerského projektu, čo so sebou nesie a na záver čo najpodrobnejšie popísať cestu, ktorá stojí za existujúcou ziskovosťou projektov.

2. DEVELOPERSKÉ PROJEKTY A ICH ROZDELENIE

Development je mnohostranný biznis, ktorý zahŕňa výstavby a aktivity ako akvizície, renovácie, konvertovanie stavebných pozemkov, na ktorých sú existujúce budovy do čistých stavebných pozemkov k novej výstavbe, výstavbu ciest, železníc, administratívnych budov panelových domov, rybníkov, nových štvrtí, sídlisk a pod. [8]

Pri vymenovávaní aktivít, ktoré development zahŕňa je vhodné kategorizovať do jednotlivých odvetví, s ktorými súvisí a ktoré zahŕňa. Ak by sa k vysvetleniu slova pristupovalo len na základe jeho prekladu z anglického jazyka, mohol by sa zjednodušene tento typ biznisu nazvať ako zveľadenie, rozvin a vývin niečoho súčasného do budúceho, lepšieho, novšieho, funkčnejšieho. A ako to už v biznise chodí, za účelom zisku.

Hlavný, najrozšírenejší development výstavby je rozdelený do 5 hlavných skupín:

- Rezidentský – domy (rodinné, bytové, radové atď.)
- Komerčný – nákupné centrá.
- Industriálny – priemyselné parky.
- Administratívny – administratívne budovy.
- Development pozemkov – najčastejšie odkúpenie pozemku a následne predaj stavebného pozemku aj s pripravenými inžinierskymi sieťami. [8]

Praktická časť tejto diplomovej práce je zameraná na rezidentskú výstavbu, preto budú aj všetky kapitoly zahrnuté v teoretickej časti diplomovej práce kvôli komplexnosti problematiky zamerané na developerské projekty zamerané na rezidentskú výstavbu.

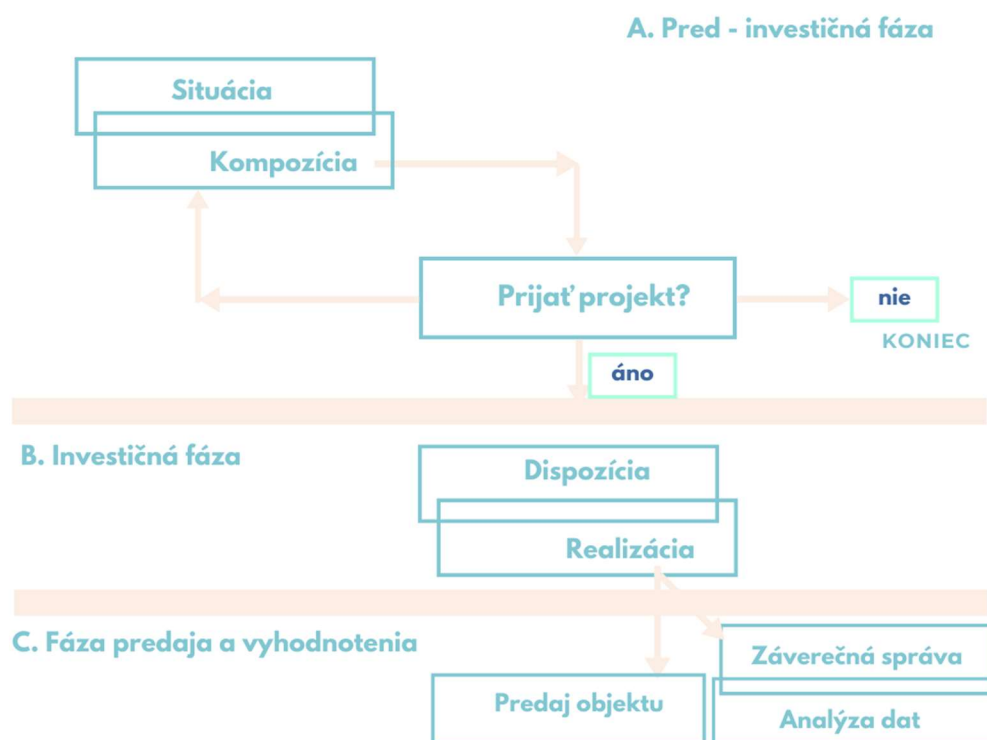
Rezidentské developerské projekty budú reprezentovať projekty zamerané na výstavbu viacerých domov, napríklad rodinných, radových a bytových a budú určené k bývaniu. Tento typ projektov je vysoko cyklický. Typicky, v časech nízkych úrokových sadzieb, začína rozkvet tohto typu projektov a môže byť aj na bežné oko obyvateľov v okolí projektu viditeľný rýchly vývoj novostavieb. Na druhej strane, v časech vysokých úrokových sadzieb a spomalenej ekonomiky bude výstavba značne upadať. Ďalším faktorom pri výstavbe budú demografické trendy. Výstavba developerských projektov bude vždy zameraná na cieľovú skupinu, takže pri projekte s cieľovou skupinou ľudí v produktívnom veku sa budú sledovať trendy produktívneho veku v oblasti a štátu. [8]

Developer je človek, ktorý iniciuje a riadi aktivity, od prvého nápadu až do konečnej výstavby projektu. Musí byť vizionárom, ekonómom, odborníkom v odbore a zároveň kvôli tomu, že riadi okolo seba tím ľudí aj dobrým vodcom. Viac už bude popisované aj k rezidentskej výstavbe v kapitolách teoretickej časti diplomovej práce.

3. FÁZY DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Projekt je dynamický systém, ktorý sa vyvíja v uzavretom životnom cykle. Každý developerský projekt prebieha v troch hlavných fázach:

- A. Pred - investičná fáza – najdôležitejšia časť celého projektu. V tejto fázy sa stanovujú ciele (čo sa má dosiahnuť), definuje sa stratégia projektu (spôsoby ako postupovať) k dosahovaniu cieľa. V pred – investičnej fázy sa na základe štúdií, zhromaždených informácií a štatistík určí, či je cieľ reálne dosiahnuteľný a vytyčujú sa riziká, ktorým bude projekt čeliť.
- B. Investičná fáza – najprácejšie a najnákladnejšia, najvýznamnejšie pre túto fázu je vhodný pracovný tím, ktorý sleduje, či projekt po malých krokoch dosahuje cieľ, ktorý bol vymedzený pre projekt v pred – investičnej fáze.
- C. Predaj a vyhodnotenie – projekt sa predáva do užívania, v rámci developerského projektu novým majiteľom a investorom. Vo vyhodnocovacej fáze sa porovnáva dosiahnutý cieľ s plánom. [2]



Obrázok 3.1 – Fázy developerského projektu [2]

3.1 Pred-investičná fáza

V pred-investičnej fáze sa analyzujú požiadavky a podmienky developera ku všetkým dotknutým osobám, ktoré budú naďalej rozhodovať o projekte. V prvom kroku rozboru situácie je nutné objasnenie, čoho sa chce dosiahnuť. Dielnym rozčlenením cieľu je potrebné určiť podmienky a postup, ako sa k cieľu developer vie dopracovať.

Nezávisle od veľkosti či typu developerského projektu, očakáva sa splnenie troch základných prvkov (cieľov):

- Dokončenie projektu v stanovenom termíne.
- V požadovanej kvalite.
- V rozmedzí naplánovaných nákladov. [20]

Pri rôznych typoch projektov budú mať imperatívy rôznu váhu dôležitosti. Napríklad pri vysokej konkurencii a dlho očakávanej možnej príležitosti k novému projektu môže byť v pred – investičnej fáze dôležitejší čas a kvalita ako náklady. [20]

Definícia cieľov projektu musí byť špecifická a merateľná, z čoho vyplynie, či sú predstavy reálne k plánovanému zhotoveniu. Na konci definície cieľov a stratégie k dosiahnutiu sa vypracováva štúdia prevedenia. V tejto fáze projektu sa už začínajú kumulovať náklady projektu.

Úvodná štúdia prevedenia

Úvodná (predbežná) štúdia prevedenia pri jednoduchých projektoch je dostatočným materiálom k rozhodnutiu či pokračovať do investičnej fázy projektu. U komplexných a veľkoformátových projektoch je dôležité rozhodnutie vypracovania štúdií prevedenia, ktorá je však veľmi nákladná. Prvým krokom, ktorý sa predpokladá na základe cieľov projektu je ten, že investor alebo developer vedia, na akom mieste bude projekt situovaný a o aký konkrétny typ projektu sa bude jednať. [2]

Časťami úvodnej štúdie prevedenia sú analýza a vývoj dopytu, na základe ktorej sa určuje trhový potenciál. Trhový potenciál sa určuje na geograficky ohraničenom trhu, v ktorom plánuje byť developerský projekt situovaný. Vývoj dopytu sa stanovuje na časovej osi po celkovú dobu životného cyklu projektu. [2]

Účelom ďalšej časti štúdie je stanoviť (odhadnúť) pre projekt potrebné množstvo finančných prostriedkov, ktoré budú musieť byť vynaložené za životný cyklus projektu. Odhadom nákladov sa zistí výška finančných prostriedkov slúžiacich k pokrytiu nákladov. Spolu s percentuálnym odhadom zisku, tieto ukazovatele slúžia na stanovenie pomeru využitia vlastného/cudzieho kapitálu k dostatočnému financovaniu projektu.

Potom na základe finančnej a ekonomickej analýzy bude rozhodnuté o ďalšom osude projektu. Pri finančnej analýze zisťujeme efektívnosť investície, na základe výpočtov návratnosti, rentability, čistou súčasnou hodnotou či vnútornou mierou výnosu. Výpočty a použité ukazovatele sa budú opäť líšiť vzhľadom na veľkosť a konkrétny typ projektu.

Nasledujúcou časťou bude technické riešenie projektu, z hľadiska použitej techniky, technológie a organizácie. Tým, že developeri spolupracujú so stavebnými firmami, bude na odhade stavebnej firmy na základe komunikácie ohľadom cieľa projektu aké technológie a technika budú využité.

Rozvrhnutie štruktúry pracovných síl, ktorá je ďalšou časťou štúdie, bude mať každý developerský projekt inú. Štruktúra bude záležať hlavne na zložitosti a type projektu.

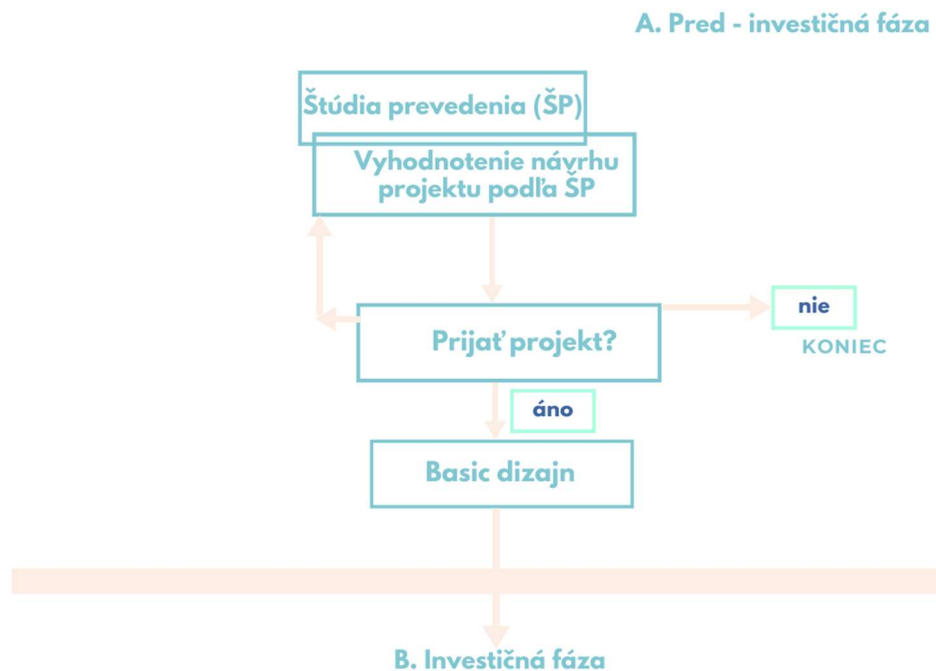
Po súhrne informácií sa rozhoduje o výbere najvhodnejšej varianty riešenia projektu. Varianta môže byť vybraná na základe laického porovnania výhod a nevýhod jednotlivých možností. Táto metóda síce nie je najpresnejšia, no na začiatok je dostačujúca. Varianty sa môžu rozšíriť o hodnotenie jednotlivých činiteľov, akými sú napríklad prikladanie váhy a bodov ku kritériám hodnotenia (naším cieľom bude minimalizácia nákladov, uprednostníme variantu s najnižšími nákladmi). [2]

Na konci, už pri vybranej potenciálnej variante projektu, hodnotíme ekonomickú efektívnosť investícií (doba návratnosti investícií, rentabilita, čistá súčasná hodnota, vnútorná miera výnosu, analýza kritického bodu, porovnateľná efektívnosť).

Štúdia prevedenia (Feasibility study)

K spracovaniu štúdií prevedenia je vhodný podklad publikácie vydané organizáciou United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), oproti úvodnej štúdii prevedenia je rozsiahlejšia, obohatená novými kapitolami. [4]

1. Súhrnný prehľad výsledkov štúdie – informácie pre rozhodovanie.
2. Pozadie a história návrhu projektu – vonkajšie podmienky.
3. Kapacita trhu – dopyt, následný vývoj.
4. Materiál a výrobné postupy.
5. Lokalita a pozemok – umiestnenie projektu a dopad na životné prostredie.
6. Technické riešenie projektu – rovnako ako v ÚŠP.
7. Organizácia projektu a režijné náklady.
8. Pracovné sily - štruktúra, počet, kvalifikácia.
9. Realizácia projektu.
10. Finančná a ekonomická analýza – podrobnejšie ako v ÚŠP – preukáže výhodnosť projektu. [2]



Obrázok 3.1 – Pred-investičná fáza projektu [2]

Cieľom štúdie prevedenia je poskytnúť technické, ekonomické, finančné, manažérske a špecifické informácie, ktoré sú potrebné k realizačnému rozhodnutiu. [12]

Po stanovení príjmov a výdavov projektu v rokoch, stanovení výnosov a nákladov, alokácie projektu, detailného skúmania trhu, vývoja trhu, rozvrhnutia pracovnej štruktúry projektu, sa podľa výsledkov ŠP rozhoduje vrcholový management o prijatí projektu. Ak sa projekt prijíma, nasleduje investičná fáza projektu. [2]

3.2 Investičná fáza

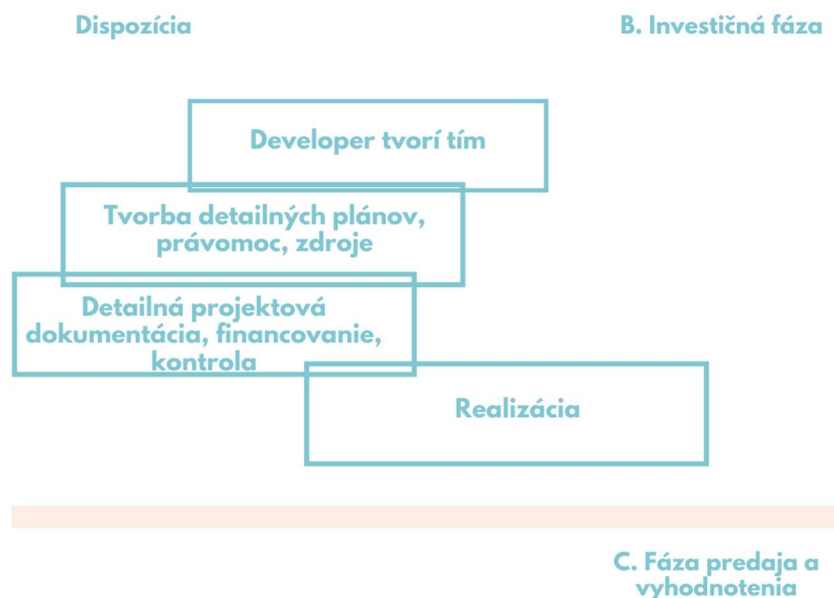
Investičná fáza začína okamihom, kedy je rozhodnuté o zahájení projektu. Skladá sa z dvoch častí, dispozície a realizácie. [2]

Dispozícia

V časti dispozície, developer tvorí na základe vybranej pracovnej sily štruktúru v riadení, kedy predstavuje sám v tíme manažéra, lídra, manažéra risku a niekedy aj investora – komplexnejšiu úlohu ako lídra a predávajúceho konečného projektu. (vid' kapitola 9)

Tím developera bude závisieť na obsahu projektu a vecnej dekompozícii na úlohy a etapy.

Bude aj záležať, či budú v tíme pracovníci priamo podriadení developerovi alebo svojmu súčasnemu zamestnávateľovi (stavebná firma), či budú pracovať na projekte po celý životný cyklus či jednorazovo (geodet), či budú na projekte pracovať na plný úväzok alebo len čiastočne. [2]



Obrázok 3.2 – Investičná fáza projektu [2]

Developer tak musí koordinovať, kedy a kto na akú pozíciu nastúpi a na ako dlho, v presný čas a presné miesto pracovníkov na pozície dosadzovať, zároveň ich adekvátne ohodnocovať z celkových finančných prostriedkov vymedzených na profesie po celú životnosť projektu. Organizácia tímu developera je komplexnou avšak nesmierne dôležitou činnosťou projektu. [2]

Pred realizáciou je taktiež kľúčový plánovací proces. Plány sú nutné preto, že napomáhajú v komunikácii medzi viacerými subjektami zúčastnených pri realizácii projektu a koordinácii ich práce. Sú základom pre sledovanie projektu, pri riešení odchýlok od plánu. Pri plánovacom procese sa vecne dekomponuje projekt na menšie celky, aby bolo uľahčené jeho riadenie a kontrola. [2]

Pri plánovaní v čase sa zostaví zoznam činností s požiadavkami na ich logickú nadväznosť a určí sa predpoklad doby ich trvania. Tomuto kroku hovoríme analýzy štruktúry procesu a následne analyzujeme čas, čiže celkové trvanie doby projektu. [2]

Každá činnosť má svoje vlastnosti:

- Niektoré činnosti musia byť ukončené skôr, ako začne činnosť A.
- Niektoré činnosti nemôžu začať skôr, ak neskončí činnosť A.
- Niektoré môžu prebiehať paralelne s danou činnosťou A. [2]

V prípade developerských projektov výstavby to budú napríklad činnosti:

- Vytvorená projektová dokumentácia pred stavebným povolením.
- Odkúpenie pozemku a následne jeho rozparcelovanie.
- Tvorba projektovej dokumentácie rozvodu elektriny a zdravotníckej k stavebnému povoleniu. [2]

Z činností sa vedia tvoriť sieťové grafy. Zo sieťových grafov činností kritické cesty, to znamená najkratšie možné cesty pre trvanie projektov bez rezerv. [2]

Na každú činnosť sa dajú naviazať zdroje a náklady. V poslednom kroku plánovacieho procesu sa plánujú riziká.

V tretej časti, dispozície sa tvorí detailná projektová dokumentácia k realizácii (Detail design – podrobnejší Basic design). Najneskôr v tejto etape musí byť jasný spôsob financovania realizácie projektu. [2]

Realizačná dokumentácia musí spĺňať:

- Hygienické, bezpečnostné, požiarne, ekologické predpisy a technické normy.
- Dokumentácia má umožniť komplexnú realizáciu projektu.
- Umožňuje prevedenie kolaudácie. [2]

Na základe projektovej dokumentácie stavebná firma stavbu vykonáva. Výber dodávateľa závisí na type projektu ako aj zmluvné zaistenie stavebnej firmy. Líši sa typom projektu (súkromný, verejný). Výber dodávateľa je tak cez napr. konkurzy (verejné zákazky) alebo priamym kontaktom stavebnej firmy (súkromné zákazky) vybraný na zhotovenie stavby. Zmluvné zaistenie s firmou býva najčastejšie pomocou: Kúpnej zmluvy, Zmluvy o dielo, Zmluvy o uzavretí budúcich zmlúv.

Pred realizáciou projektu z finančného hľadiska developer:

- Plánuje náklady na realizáciu projektu.
- Uvoľňuje včas finančné prostriedky podľa dohodnutého plánu.
- Kontroluje priebeh realizácie z hľadiska čerpania nákladov vzhľadom na činnosti a etapy. [2]

Cieľom procesu výstavby je splniť:

1. Projektovanie, teda spracovanie dokumentácie k povolovacím riadeniam a končí predaním dokumentácie skutočného prevedenia na záver stavby.
2. Legislatívna príprava stavby – od územného a stavebného povolenia po konečné kolaudačné rozhodnutie.
3. Dodávka stavby – proces začína prevzatím staveniska a končí odovzdaním stavby developerovi. Súčasťou dodávky stavebnej firmy je strojné zabezpečenie, potrebného personálu, služieb, dozoru nad kvalitou a bezpečím.
4. Legislatívne odovzdanie do užívania - končí kolaudačným rozhodnutím.
5. Odstraňovanie vád – končí po uplynutí záručnej doby so stavebnou firmou [4]

Realizácia projektu

Je prechod z „papierového“ k fyzickému uskutočneniu projektu. Všetky činnosti projektu je nutné riadiť, hlavne kontrolovať ich plnenie z hľadiska času, nákladov a kvality. Užívanie stavby začína kolaudačným rozhodnutím. [2]

3.3 Fáza predaja

Koniec projektu

V záverečnej fáze developerských projektov zameraných na rezidentskú výstavbu sa projekt ukončuje kolaudáciou stavieb a následným predajom (celého projektu alebo jeho stavieb). Málokedy sa u tohto typu projektov stáva, že by po kolaudácii projekt zostával vo vlastníctve developerov a prešiel by len do užívania za účelom prenájmu.

Pri odovzdávaní stavby môže dôjsť k situácii, kedy nastanú problémy, ktoré bránia hotový projekt prevziať a požaduje sa ich odstránenie. Ak sú námietky oprávnené, stavebná firma musí nedostatky odstrániť. Niekedy sú však námietky taktické. V tom prípade sa odvoláva na zadávanie projektu, kde sú presne špecifikované kvantifikované ciele s overiteľnými parametrami času, kvality a nákladov.

Vyhodnotenie

Záverečné vyhodnotenie projektu od zadania až po predaj je dôležité pre poučenie do budúcnosti. Sú to cenné informácie získané vlastnými skúsenosťami, podľa ktorých developer vie, čoho sa pri budúcich projektoch vyvarovať alebo ktoré metódy používať k zefektívneniu činností, poprípade za nižšie náklady. [2]

3.4 5 štádií developerských projektov

Iný typ delení developerských projektov môže byť aj podľa fáz:

1. Fáza konceptu – Počas tejto fázy má developer víziu projektu, ktorá obsadí miesto na konkrétnom trhu, pre ktorý na ňom bude dostatočný dopyt a výstavba dokáže prebehnúť za predstavované náklady a konečný projekt predaný za cenu, ktorá bude pre developera atraktívna. Tento nápad má štart v dobrej alokácii, dostatočne vysoký investičný kapitál. V tejto fáze sú už odhadnuté náklady na projekt, developerský tím, konceptuálny vzhlád projektu, s ktorými už navštevuje dotknuté úrady.
2. Fáza povolení – Od prvotného architekta sa tím developera rozrastá cez inžinierov, projektantov, finančných poradcov, právnikov (viď kapitola 9) a ukončuje sa stavebným a územným povolením. Projektová dokumentácia je vo fáze DSP – do stavebného povolenia.
3. Fáza dizajnu – projektová dokumentácia sa na základe možných zmien a detailov dostáva do fázy DPS – do prevedenia stavby.
4. Fáza výstavby.
5. Fáza predaja - Developer sa snaží predat' dokončený projekt v čo najrýchlejšom možnom čase. Ukončenie predaja nastáva až po predaní celého projektu. [6]

4. FAKTORY OVPLYVNÚJÚCE DEVELOPERSKÝ PROJEKT

K presnejšiemu vymedzeniu aké všetky faktory ovplyvňujú a pôsobia na developerský projekt si musíme developerský projekt umiestniť do konkrétneho trhu, na základe jeho zámeru výstavby, typu investora do sektoru a nakoniec alokácie do priestoru.

Vzhľadom na všeobecnosť a mnohostrannosť faktorov vplývajúcich na rôzne typy projektov, či už sú to výstavby administratívnej budovy, priemyselného parku, developerské projekty vo verejnom sektore, by zovšeobecnenie popisujúcich vplyvov nebolo jednoznačné a presné.

Napríklad tie faktory, ktoré vplývajú na súkromný sektor, nebudú všetky vplývať na verejný sektor a zároveň tie, ktoré ovplyvňujú výstavbu priemyselného parku vo veľkom meste nebudú ovplyvňovať výstavbu rodinných domov v malej obci.

Preto budú popisované v tejto kapitole faktory, ktoré vplývajú na výstavbu podľa zamerania praktickej časti práce, teda na súkromné developerské projekty, ktoré sa zaoberajú výstavbou rodinných domov.

Rodinné domy budú situované na trhu s nehnuteľnosťami, na ktorý vplývajú dve veľké skupiny: makroekonomické a mikroekonomické faktory.

FAKTORY OVPLYVNÚJÚCE DEVELOPERSKÝ PROJEKT



Obrázok 4.1 – Rozdelenie faktorov vplývajúcich na developerský projekt [14]

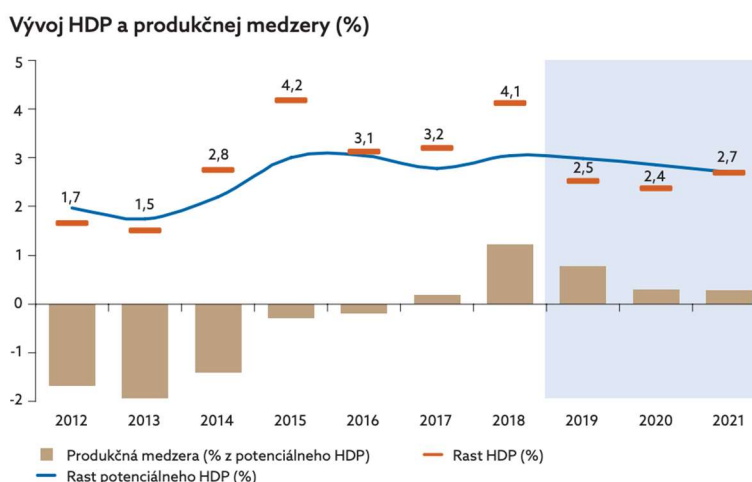
4.1 ANALÝZA MAKROEKONOMICKÝCH FAKTOROV

Analýza trhu

Rast ekonomiky sa v roku 2019 na Slovensku na konci posledného štvrťroka podľa očakávaní zmiernil. Ekonomika eurozóny rástla o 0,2 %, čo bolo o 0,2 % menej ako v 1. štvrťroku. Rast zamestnanosti sa v 2. štvrťroku mierne spomalil. Mzdy v 2. štvrťroku akcelerovali, k čomu prispel hlavne verejný sektor. Inflácia sa zvýšila na 2,6 % (2,4 % prvý štvrťrok 2019). Rast HDP eurozóny sa znížil vzhľadom na zahraničné spory na 1,1 %, v roku 2020 by sa však mal zvýšiť na 1,1 % a v roku 2021 dosiahnuť 1,4 %. [16]

Makroekonomická predikcia SR

Tempo rastu slovenskej ekonomiky bude nižšie. Predpoklad je o slabšej exportnej výkonnosti, spojennej s nevýrazným domácim dopytom sa očakáva značne nižšia dynamika ako v roku 2018, neskôr sa očakáva postupné oživenie. [16]

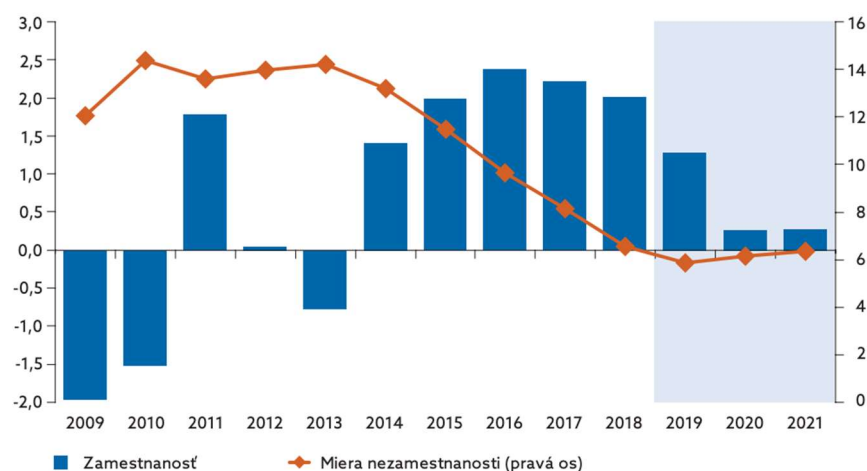


Graf 4.1 – Vývoj HDP na Slovensku [16]

Súkromné investície zostávajú na Slovensku tlmené. V prostredí pretrvávajúcej neistoty firmy odkladajú investície, avšak očakávajú sa výraznejšie aktivity vo verejnom sektore. Rast disponibilného príjmu by sa mal pomaly znižovať. V roku 2020 by ho však mali ovplyvniť administratívne opatrenia (zvýšenie rodičovského príspevku, zníženie DPH na vybrané potraviny). [16]

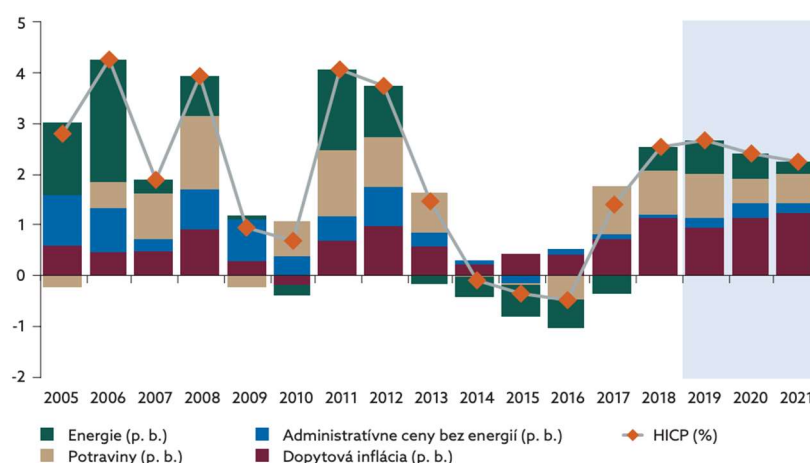
Tvorba pracovných miest bude utlmená. Rast zamestnanosti by sa mal výraznejšie spomaliť v horizonte predikcie. Bude to zodpovedať ochladzovaniu ekonomickej aktivity v rámci aktuálnej fázy ekonomického cyklu a do istej miery nasýtenosti pracovného trhu v niektorých odvetviach. [16]

Vývoj zamestnanosti a miery nezamestnanosti (medziročný rast a úroveň v %)



Graf 4.2 – Vývoj zamestnanosti a miera nezamestnanosti na Slovensku [16]

Štruktúra rastu inflácie (medziročný rast v %, príspevky v p. b.)



Graf 4.3 Vývoj inflácie na Slovensku [16]

Uskutočniteľnosť predaja konečného projektu je pre developera základom finančného úspechu.

Proces trhovej analýzy je logický z postupnosti prvotnej alokácie projektu do prostredia. Dopyt po konečnom projekte zodpovedá ekonomickým indikátorom, ktoré následne pomáhajú vytvárať predikcie dopytu po projekte. [10]

Pre alokáciu projektu sa najčastejšie sledujú trhové trendy:

- Rastúce trendy a klesajúce trendy – rast v populácii, rast zamestnanosti, rast HDP krajiny, rast inflácie, rast priemerných miezd, klesajúce úrokové miery na úveroch
- Developerská klíma – lokálne regulátory - miestna podpora úradov na základe uskutočnených minulých developerských projektoch a referencií vie byť pre niektorých developerov kľúčovým krokom k začatiu projektu. Patrí sem lokálna podpora, podpora územného plánu k zástavbe, environmentálne regulácie, štandardy vo výstavbe. [10]

Hľadanie budúcich príležitostí benefituje v zmenách v demografii a ekonomických indikátoroch. Štúdiom nedávnej minulosti a aktuálneho stavu danej oblasti developer vie, ako sa realitný trh vyvíjal, s aktuálnym stavom a indikátormi do budúcnosti vie aspoň s nadľahčením predpokladať, kam sa bude uberať. Medzi hlavné indikátory budú patriť:

- Rast populácie.
- Rast zamestnanosti a ekonomické cykly .
- Ponuka pozemkov (dopyt).
- HDP krajiny, národné bohatstvo a očakávaný vývoj, zamestnanosť.
- Trendy a očakávané zmeny v trendoch bývania. [9]

Oproti iným investíciám, napríklad do akcií, potenciálnosť realitného trhu je rovná potenciálu lokalite, v ktorom je nehnuteľnosť situovaná. Preto je kľúčové k úspechu developerského projektu porozumieť lokálnym faktorom, ako stav bohatstva a vzdelania a výška vplyvu okolitých developerských projektov. [9]

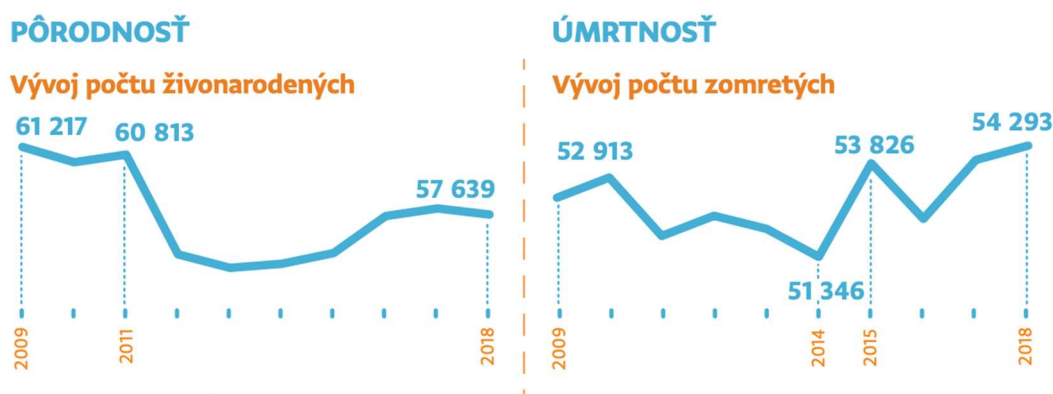
Štatistiky Slovenského štatistického úradu vzťahujúce sa na stavebníctvo

Podľa prieskumu v stavebníctve za rok 2019, ktorého sa zúčastnilo cez 300 respondentov, hodnotia úroveň objednávok stavebných prác 83% respondentov ako dostatočnú, viac ako dostatočnú 3% a nedostatočnú 14 % opýtaných. Medzi najvýznamnejšie faktory ovplyvňujúce v súčasnosti rast stavebnej produkcie zaradilo 34 % respondentov nedostatočné poveternostné podmienky, 31 % nedostatok zamestnancov, 26 % finančné obmedzenia, 26 % nedostatočný dopyt a 2 % nedostatok materiálu a mechanizmov. So znížením počtu zamestnancov uvažuje 30 % oslovených a len 7 % opýtaných očakáva zvyšovanie cien stavebnej produkcie. [16]

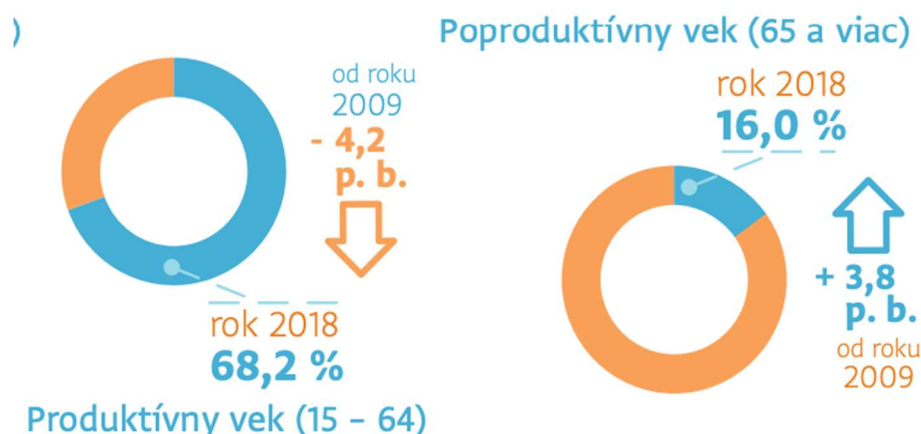
Demografické faktory

Rast v populácii, výstavba nových obydľí, zamestnanosť a vyššie priemerné príjmy domácností sú ukazovateľmi, ktoré odkazujú na dopyt na trhu s nehnuteľnosťami. [9]

Podľa najnovších štúdií však v niektorých krajinách hrozí nebezpečenstvo takzvanej zmeny demografickej štruktúry. Európa čelí posledné roky jednému problému: nadmernému a historicky bezprecedentnému podielu obyvateľov strednej a staršej generácie. Demografické starnutie môže mať nie len ekonomické, ale aj strategické a bezpečnostné dôsledky. [5]



Graf 4.4 – Vývoj demografických faktorov na Slovensku [16]



Graf 4.5 – Vývoj demografických faktorov na Slovensku [16]

Makroekonomické faktory v Českej republike

Vývoj Českej ekonomiky v 1. štvrtroku 2019 bol taktiež priaznivý, najdynamickejším rastom boli investície do fixného kapitálu (3 %), rast domácej spotreby dosiahol 2,9 %, vďaka rastu objemu miezd a plátov.

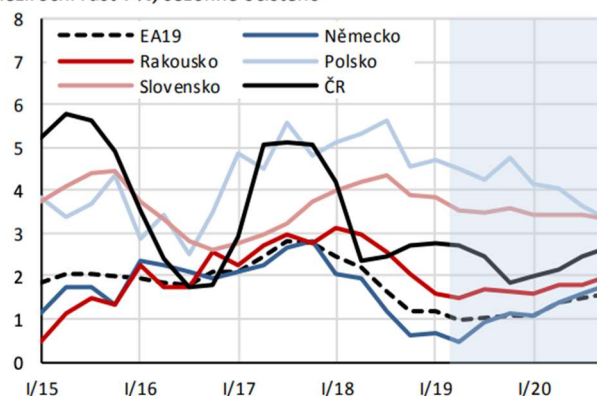
Vzhľadom na narastajúce riziká v spomalení ekonomiky (tie isté faktory ako v SR) sa predpokladá rast ekonomiky o 2,5 % v roku 2019 a vplyvom nižšej dynamiky 2,3 % v roku 2020. [15]

Ako aj na Slovensku a v predikcii makroekonomických faktorov, mení sa predikcia miery inflácie pre rok 2019 z 2,3 % na 2,5% a na rok 2020 sa mení predikcia z 1,6 % na 2,2 %. V 1. štvrťroku vzrástla zamestnanosť o 1 %, ktorá vzhľadom na demografiu a nízku mieru nezamestnanosti už podľa predpokladu bude stagnovať. [15]

Na základe porovnania makroekonomických faktorov dvoch susedných krajín môžeme sledovať podobný, priaznivý ekonomický vývoj rastúceho charakteru. V oboch krajinách sa už od roku 2018 predpokladá spomalenie ekonomiky, no meniacim sa predikciám k skôr rastúcemu vývoju sa stagnácia a spomalenie ekonomiky predpokladá až na rok 2020. Pre developerov by malo byť sledovanie ekonomických cyklov krajiny, v ktorej chcú projekt situovať kľúčové. Ako bolo spomínané vyššie, rastúce ekonomické hodnoty sú pozitívnym symbolom každého developera.

Graf 1.1.2: Reálny hrubý domáci produkt

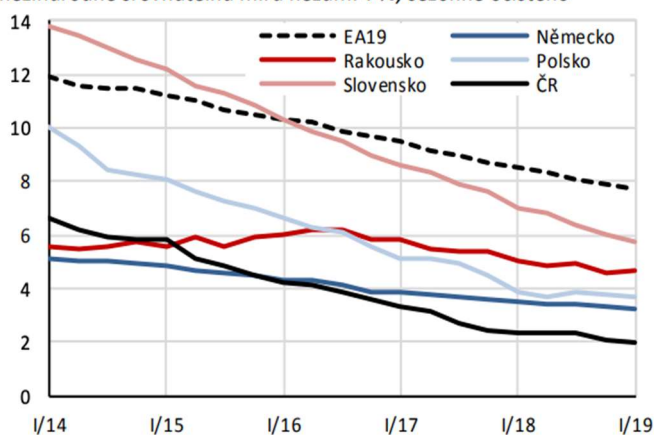
meziroční růst v %, sezónně očištěno



Graf 4.6 – Vývoj HDP v České republice [15]

Graf 1.1.4: Míra nezaměstnanosti

mezinárodně srovnatelná míra nezam. v %, sezónně očištěno



Graf 4.7 – Vývoj míry nezamestnanosti v České republice [15]

4.2 MIKROEKONOMICKÉ FAKTORY

Okrem makroekonomických faktorov na umiestnený projekt na konkrétnom mieste budú vplývať ďalšie faktory, ktoré môžu aj napriek priaznivým makroekonomickým vplyvom razantne ovplyvniť úspešnosť projektu.

Faktory ovplyvňujúce projekt vzhľadom na lokalitu projektu:

- Fyzická vhodnosť lokality pre development: pôda, ovzdušie, nezastavané pozemky, kvalita vody.
- Miestne politické regulácie.
- Možný prístup k potenciálnemu projektu a okolitá technická infraštruktúra.
- Vzdialenosť k zamestnaniam, školám, škôlkam.
- Vzdialenosť do okolitých obchodov.
- Susedstvo: vek, hlučnosť, možnosť výskytu kriminality. [14]

Vhodnosť k výstavbe

Na základe zhodnotenia vyššie uvedených faktorov by sa dalo povedať, že k výstavbe developerského projektu zameraného na rezidentskú výstavbu je vhodné:

- Aby čas realizácie projektu bol v čase priaznivej ekonomiky štátu a ekonomické predikcie, ktoré pri dobrom vývoji majú naberať kladných hodnôt nenaberali vysokých záporných hodnôt a naopak.
- Aby pozemok, na ktorom developer plánuje výstavbu, bol v súlade s územným plánom a aby bol projekt napojený na technickú infraštruktúru.
- Ak bude cieľová skupina projektu ľudia v produktívnom veku bol projekt v blízkosti zamestnaní, škôl, škôlok, obchodov.
- Aby bolo prostredie projektu zdraviu neškodné a kriminalita a akékoľvek možné problémy so susedstvom nízke.

5. RIZIKÁ DEVELOPERSKÝCH PROJEKTOV

Široká verejnosť vidí poväčšine developerov ako ľudí zarábajúcich veľa peňazí bez žiadnych rizík. Development vie byť lukratívny, avšak lukratívne veci zvyknú byť vysoko rizikovými a development je vysoko rizikový biznis. Takže ak chce človek uspieť medzi developermi, musí mať aj apetít riskovať, aj mať objektívne videnie značného profitu. Manažovať rizikovosť znamená byť trpezlivým vo verejnom procese a ekonomických cykloch a nakoniec, mať dobré načasovanie. [6]

Pred developerom stojí už od začiatku nespočetne mnoho rôznych rizík a najlepší spôsob, ako im predísť, minimalizovať ich a hlavne sa na riziká pripraviť je vytvorenie určitej „mapy rizík“, teda zhromaždiť si všetky riziká ku každej fáze projektu.

Následne sa k rizikám priradí stupeň dôležitosti, pretože čím vyšší dopad jednotlivé riziko má, o to viac sa musí developer zamerať na možný negatívny scenár spôsobený rizikom. Po určení rizík a ich dôležitosti prichádzajú na rad konkrétne opatrenia, aby sme rizikám predišli, minimalizovali ich alebo sa na riziká minimálne prichystali najlepšie, ako je to možné.

Riziká sa dajú rozdeliť do rôznych kategórií (niektoré riziká sú z pohľadu jedného developera menej významné ako z pohľadu druhého, niektorým rizikám sa vyhnúť nedá, za niektoré nezodpovedá priamo developer a pod.) a keďže kategórií je mnoho, tie najhlavnejšie budú:

- Vonkajšie (ovplyvňujú projekt z vonkajšieho prostredia, predstavujú hrozby a príležitosti) a vnútorné(silné a slabé stránky projektu, pôsobiace vo vnútornom prostredí, napr. vplyv zamestnancov) – zistíme pomocou SWOT analýzy.
- Ovplyvniteľné (dá sa pripraviť aspoň minimálne) a neovplyvniteľné (ovplyvniť ich sa nedá ani pri najväčšej snahe, môžeme len letmo pozorovať dopad na projekt).
- Systematické (vzniká zmenou vývoja makroekonomických veličín v štáte, je mimo pôsobenia účastníkov trhu, napr. výška HDP, inflácia).
- Nesystematické (non-systematic risk, spôsobí ho podnikateľský subjekt – havárie, vstup silného konkurenta na trh).
- Primárne a sekundárne (sekundárne riziko môže vzniknúť prijatím opatrení na primárne riziko).

- Čisté (pure risk, vzniká prírodnými katastrofami, ľudským a technickým zlyhaním) a podnikateľské (business risk, vzniká stanovenými očakávaniami návratnosti investície). [12]

Všetky spomínané kategórie sa ďalej delia na pod-kategórie:

- Finančné.
- Ekonomické (trhové).
- Stavebné.
- Realizačné.
- Projektové.
- Tímové.
- Lokálne.
- Legislatívne a pod.



Obrázok5.1 – Riziká developerských projektov

Riziko spojené s duševným zdravím

Vystavovanie sa nátlaku splatenia, či negatívnych scenárov prináša aj negatívne vplyvy na mentálne zdravie človeka. Čomu by sa dala venovať pozornosť a hlavne, kde existuje aj otázka, či ísť do developerského projektu alebo nie, je stav duševného zdravia developera. Nie vždy kladený dôraz na mentálne zdravie môže viesť k vyhoreniu či zručeniu, čo projekt môže komplikovať alebo úplne pozastaviť.

Developer, či chce či nie, bude vystavený konštantnému riziku. Ako sme si na schéme ukázali, počas každej fázy projektu prichádzajú na rad nové typy rizika. Nové výzvy, voči ktorým musí byť odolný. Preto je na zváženie každého developera, či je mentálne odolný a schopný čeliť nátlakom.

6. LEGISLATÍVNY PROCES SPREVÁDZAJÚCI DEVELOPERSKÝ PROJEKT

Niekedy developerský projekt, aj keď sa naplánuje v pred-investičnej fáze napríklad na rok, trvá len po začiatok výstavby aj niekoľko rokov. Niekedy bohužiaľ tento proces vzhľadom na legislatívu nie je možné skrátiť, no veľakrát sa stáva, že developer vďaka nedostatočnému právnomu vzdelaniu, nedostatočnému plánovaniu a jednoducho aj kvôli nedostatočným skúsenostiam predĺži zbytočne legislatívny proces o mesiace či roky. Pri predĺžení často „premešká“ ekonomicky vhodný čas k výstavbe a projekt sa stane práve kvôli tomuto dôvodu neúspešným.

Pod pojmom legislatíva stavby rozumieme činnosti spojené so získaním oprávnenia zahájiť stavbu a po jej dokončení ju užívať. K zahájeniu stavby je to u developerských projektov najčastejšie získanie stavebného povolenia (stavebné ohlásenie sa v tomto prípade používa zriedkakedy). Každé povoľovacie riadenie sa prevádza na základe príslušného zákona. [4]

Stavbou sa podľa § 2 odst.3 stavebného zákona rozumejú všetky stavebné diela, ktoré vznikajú stavebnou alebo montážnou technológiou, bez zreteľa na ich stavebne technické prevádzanie, pri tom použité stavebné výrobky, materiály a konštrukcie, na účel využitia a dobrú trvania. Taktiež sa za stavbu považuje výrobok plniaci funkciu stavby. [3]

V závislosti na typu stavby bude legislatívny proces zahrňovať tri kroky:

1. Posúdenie vplyvu na životné prostredie (Enviromental Impact Assessment – EIA)
 - zákon stanovuje, ktoré stavby budú posudzované na vplyv na životné prostredie, budú to ale hlavne technologické stavby.
2. Územné riadenie.
3. Stavebné riadenie. [4]

Pred zahájením každého riadenia je nutné vypracovať príslušnú projektovú dokumentáciu. [4]

Územné riadenie

Územné riadenie rozhoduje, či stavba s daným účelom a s cieľným využitím môže byť postavená na určenom pozemku. Proces územného riadenia sa riadi stavebným zákonom. Výsledkom územného riadenia je územné rozhodnutie alebo územný súhlas. Územné riadenie vedie stavebný úrad v mieste stavby. Ak sa developer zamýšľa nad rezidentskou výstavbou, prvým najčastejším krokom bude sledovanie územného plánu v mieste projektu, ktorý určuje funkciu územia, reguluje a zaoberá sa priestorovým usporiadaním. [4]

Postup získania územného rozhodnutia

Prvým krokom je spracovanie projektovej dokumentácie. Približne to trvá asi dva mesiace. Spracovaná dokumentácia sa pojednáva s dotknutými orgánmi, dokumentácia sa následne s kladnými stanoviskami dodá so žiadosťou o územné povolenie na stavebný úrad. Maximálna lehota od podania žiadosti do územného rozhodnutia je 90 dní. [4]

Pozemok, parcela, poľnohospodársky a stavebný pozemok

Pozemkom sa podľa katastrálneho zákona rozumie časť zemského povrchu oddelená od jeho susedných častí nejakou hranicou (územnej jednotky, hranicou katastrálneho územia, vlastníckou hranicou a pod.). [3]

Podľa § 3 odst.2 katastrálneho zákona sa pozemky členia podľa druhov na:

- Poľnohospodárske pozemky (orná pôda, chmeľnice, vinice, záhrady, ovocné sady, trvalé porasty). Pri zamýšľanej výstavbe, ak pozemok spadá pod ochranu poľnohospodárskeho pôdneho fondu (ZPF) musí žiadať developer o vyňatie z pôdneho fondu, čo je jedna z podmienok územného rozhodnutia.
- Lesné pozemky.
- Vodné plochy.
- Zastavané plochy a nádvoria.
- Ostatné plochy. [3]

Pozemok, jeho časť alebo súbor pozemkov vymedzených a určených k umiestneniu stavby územným rozhodnutím alebo regulačným plánom je podľa § 2 odst.1 písm. b) stavebného zákona stavebným pozemkom. [3]

Podľa § 506 občianskeho zákonníku je súčasťou pozemku priestor nad povrchom aj pod povrchom, stavby zriadené na pozemku aj iné zariadenia (ďalej len stavba). [3]

V praktickej časti okrem názvu stavebný pozemok bude spomínané často slovo parcela.

Pozemok geometricky a polohovo určený na katastrálnej mape s katastrálnym číslom sa nazýva parcelou. Stavebnou parcelou je pozemok evidovaný v druhu pozemku ako zastavaná plocha a nádvorie. [3]

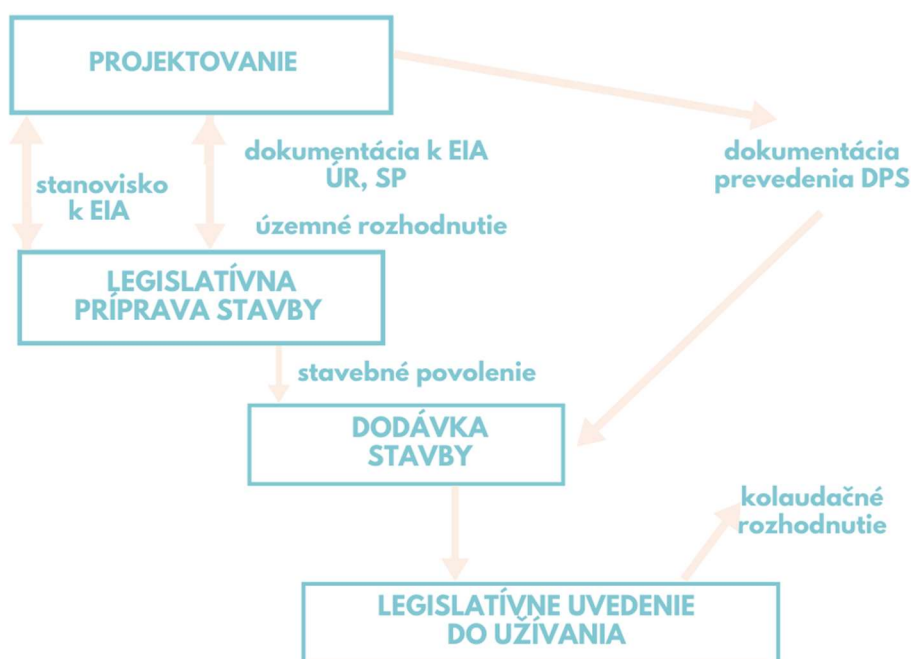
Kataster nehnuteľností

Verejným zoznamom, do ktorého sa zapisujú vlastnícke práva k nehnuteľnostiam je kataster nehnuteľností, vedený katastrálnym zákonom.

Kataster nehnuteľností figuruje aj v konečnej fáze projektu pri predaji, kedy prebieha podpis zmluvy medzi kupujúcim a predávajúcim, teda kúpnej zmluvy a nové vlastnícke práva sa potom následne ukladajú vkladom na kataster. [3]

Stavebné riadenie k stavebnému povoleniu

Posledným stavebným krokom je stavebné konanie, ktoré sa riadi stavebným zákonom. Stavebné konanie vedie stavebný úrad v mieste stavby a výsledkom je vydanie stavebného povolenia (v niektorých prípadoch súhlas s ohlásenou stavbou). Stavebný zákon stanovuje termíny k vydaniu povolenia alebo súhlasu, lehoty platnosti povolenia alebo súhlasu a aj pripúšťa možnosť skrátenia stavebného konanie. [4]



Obrázok6.1 – Legislatívny proces od výstavby až po užívanie projektu [4]

Tri hlavné kroky k udeleniu stavebného povolenia sú:

1. Spracovanie projektovej dokumentácie podľa požiadaviek ako stanovuje zákon.
2. Pojednávanie projektovej dokumentácie – rozposielanie dotknutým orgánom, ktoré určuje stavebný úrad. Stanoviská by mali byť kladné, no môžu obsahovať pripomienky.
3. Vlastné stavebné riadenie – dokumentácia s kladnými stanoviskami a so žiadosťou o stavebné povolenie sa dodáva na stavebný úrad. [4]

Dokumentácia skutočného prevedenia

V priebehu výstavby spravidla dochádza k mnoho zmenám. Keď prídu zmeny nad rámec stavebného povolenia, je nutné žiadať stavebný úrad o povolenie zmeny stavby pred dokončením. Stavebný úrad pri kolaudácii vyžaduje dokumentáciu skutočného prevedenia (DPS) v rozsahu povolení s vyznačením všetkých zmien. [4]

Kolaudačný súhlas

Stavby, ktorých vlastnosti nemôžu budúci užívatelia ovplyvniť, ďalej stavby, u ktorých bolo stanovené prevedenie skúšobného prevozu a zmeny stavieb, ktoré sú kultúrnou pamiatkou, môžu byť podľa stavebného zákona užívané len na základe kolaudačného súhlasu vydané na žiadosť stavebníka (tj. investor, developer) príslušným stavebným úradom. Po kolaudačnom rozhodnutí a prevode vlastníka nasleduje už spomínaný vklad na kataster. Skúšobná prevádzka stavby overuje funkčnosť a vlastnosti stavby podľa dokumentácie či projektovej dokumentácie. Stavebný úrad ho povolí na základe žiadosti stavebníka alebo dotknutého orgánu alebo v inom odôvodnenom prípade. [3]

Dotknuté orgány

Najčastejšími dotknutými orgánmi povolení sú:

- Stavebný úrad v mieste stavby.
- Odbor územného rozvoja.
- Orgány protipožiarnej ochrany.
- Orgány životného prostredia.
- Orgány dopravy.
- Vodohospodársky orgán.
- Orgány inšpekcie životného prostredia.
- Orgány ochrany poľnohospodárskeho pôdneho fondu.
- Orgány štátnej pamiatkovej ochrany. [4]

7. FINANČNÉ RIADENIE DEVELOPERSKÝCH PROJEKTOV

Žiadny developerský projekt by nemohol byť uskutočnený bez dostatočných finančných prostriedkov, ktoré vedú pokryť všetky náklady projektu. Pretože veľa projektov nemôže byť realizovaných bez využitia cudzích zdrojov kapitálu, musí byť strategicky naplánované nie len finančné pokrytie samotných nákladov projektu, predstavovaný zisk, ale aj dostatočné zabezpečenie spätnej platby poplatkov za cudzí kapitál.

Developeri musia chápať finančné analýzy a predikcie tak dobre ako musia rozumieť trhu s nehnuteľnosťami, v ktorom chcú umiestniť projekt. Musia byť schopní chápať základné odhady nákladov celého projektu a na základe projektovej dokumentácie a predbežných nákladov na výstavbu vhodne nastaviť následnú trhovú cenu nehnuteľností, aby potenciálny zisk z predaja projektu bol odvodený čo najreálnejšie z dostatočnej štúdie prevedenia

V pred – investičnej fáze by si mal developer položiť nasledujúce otázky:

- Aký bude zisk z projektu, keď bude dokončená výstavba a aké sú predstavy o nákladoch, od prvej investície až po konečnú prezentáciu dokončeného projektu?
 - Aké sú potenciálne možné zdroje financovania projektu?
 - Aká bude výška nákladov, ktoré vzniknú na základe využitia cudzieho kapitálu?
- [7]

Odpovede na tieto otázky musia byť zodpovedané v pred – investičnej fáze, na základe dostatočných podkladov, vrátane prieskumu konkrétneho trhu, vývoja dopytu po nehnuteľnostiach a všetkých faktorov, ktoré by mohli ovplyvniť konečný predaj projektu. Po zodpovedaní otázok prichádzajú na rad finančné ukazovatele projektov.

Náklady projektu

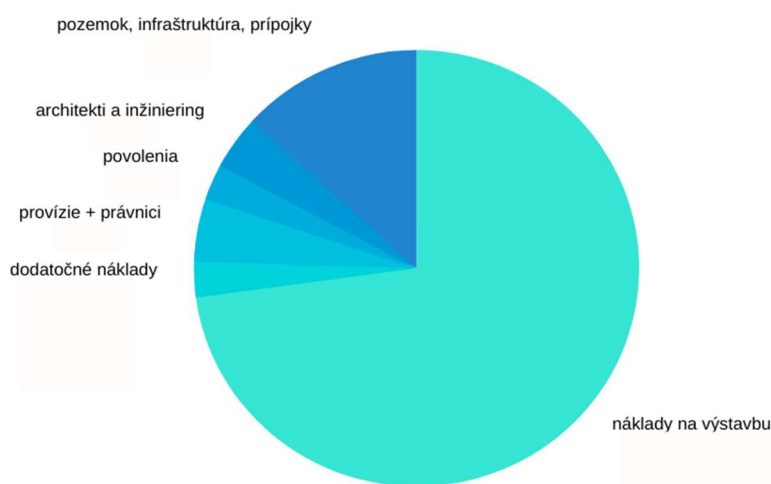
Náklady na výstavbu rezidentných developerských projektov sú zahrnuté vo všetkých fázach projektu. Už v pred – investičnej fáze sa investujú financie do štúdie prevedenia a prvotného konceptu projektu ešte pred realizačnou projektovou dokumentáciou.

Tri hlavné fázy projektu sú vzhľadom na rizikovosť straty:

- Pred – investičná fáza, 5 – 15 % z projektových nákladov.
- Investičná fáza, 80 – 90% nákladov.
- predaj projektu, zahrňujúci provízie realitným kanceláriám, marketing, predaj, prenájom, 5 – 8 % celkových nákladov. [7]

Vzhľadom na jednotlivé fázy projektu sú hlavnými skupinami nákladov:

- Na výstavbu developerského projektu.
- Pozemok, inžinierske siete, parkovanie a technická infraštruktúra (v niektorých projektoch sú zahrnuté v nákladoch na výstavbu).
- Vedľajšie náklady (dopravné značenie, opravy poškodenej technickej infraštruktúry po výstavbe).
- Demolácie (stávajúcich stavieb na pozemku).
- Projektová dokumentácia (konzultanti, inžinieri, architekti a pod.).
- Marketing.
- Daňové poplatky počas výstavby.
- Provízie realitnej kancelárii. [7]



Graf 7.1 – Náklady developerského projektu [7]

Hlavné kategórie sa pre presné finančné plány rozdeľujú na jednotlivé články a v každý článok by mal obsahovať odhady nákladov k realizácii projektu. Pri developerských projektoch býva častou chybou neuvažovanie s možným odchýlením od predstáv nákladov. Takáto rezerva znižuje riziko v odchýlení od prvotných predstáv nákladov a môže sa pohybovať od 5 – 10 %. Nie je zo zákona stanovená, ale je stanovovaná developerom, takže presné percento rezervy je určené subjektívne a malo by byť u každého projektu individuálne. [7]

7.1 Spôsoby financovania developerských projektov

Financovať developerský projekt sa dá pomocou vlastného a cudzieho kapitálu.

Vlastný kapitál

Pod pojem vlastný kapitál patria všetky finančné zdroje, ktoré si developer zaobstará „z toho, čo už teraz vlastní“, to znamená, že projekt je financovaný z prostriedkov, ktoré nie sú zabezpečované z externých zdrojov a hlavne bez dodatočných poplatkov. Výhodou financovania projektu pomocou vlastného kapitálu je nižšia rizikovosť z pohľadu vzniknutých sankcií pri nedostatočnom predaji projektu.

ZABEZPEČENIE:

Záložné právo v prospech banky na:

1. pozemky projektu v 1. rade
2. rozostavanú stavbu projektu 1. rade; po zápise priestorov na list vlastníctva – záložné právo na všetky takto vzniknuté priestory
3. 100% obchodného podielu dlžníka
4. 100% pohľadávok vyplývajúcich zo zmlúv o budúcich kúpnych zmluvách uzatvorených v súvislosti s predajom priestorov objektu
5. všetky účty dlžníka vedené bankou vrátane zberného účtu

Obrázok 7.1 – Zabezpečenie banky z ponuky úveru Ďateľinky

Pri realizovaní projektu z vlastných zdrojov musí mať developer dostatok finančných prostriedkov k pokrytiu nákladov počas celého cyklu projektu. Realizácia developerských projektov sa len zriedkavo uskutočňuje bez cudzích zdrojov financovania. Ak by sa však developer rozhodol realizovať projekt s pomocou vlastných zdrojov financovania, musí počítať nie len s pokrytím nákladov, ale aj s dostatočne vysokou rezervou pri vzniknutých rizikách, ktoré by spôsobili navýšenie nákladov projektu. Zároveň musí počítať s alternatívou, ak by predaj konečného projektu nevyšiel podľa očakávania. Príkladom je predstava, že si developer predstavuje z projektu ročnú kapitálovú návratnosť a kvôli nedostatočnému dopytu bude návratnosť dva roky. Ak už ale využije financovanie pomocou cudzieho kapitálu, musí si dávať pozor na časovú splatnosť úverov.

Internými zdrojmi financovania sú:

- Základný kapitál (vlastný kapitál) - vzniká pri založení spoločnosti.
- Nerozdelený zisk – nerozdelený zisk z minulých období, projektov.
- Dlhodobé finančné rezervy.
- Príjmy z predaja nehnuteľností pri etapovej výstavbe projektu. [1]

Cudzí kapitál

Pod pojem cudzí kapitál sa dokážu podpísať všetky zdroje financovania, ktoré nie sú vlastným kapitálom a pramenia z externého prostredia developera.

Skôr tradične sa uplatňuje zásada, že vlastný kapitál má byť, ak je to možné, o niečo vyšší než cudzí vzhľadom k tomu, že cudzí kapitál je nutné splatiť. Nízky pomer vlastného kapitálu k cudziemu sa považuje za určitú finančnú slabosť a ohrozuje stabilitu vzhľadom k spoliehaniu sa na cudzí kapitál. [1]

Externými zdrojmi financovania sú:

- Úvery.
- Pred – predaj nehnuteľností.
- Kapitálový vklad. [4]

Úvery

Úvery sa delia na krátkodobé, strednodobé a dlhodobé, podľa doby splatnosti. Krátkodobé sú so splatnosťou do 1 roka, strednodobé v lehote 1 – 5 rokov a dlhodobé s dlhšou splatnosťou ako 5 rokov. [11]

Dlhodobé úvery môže získať subjekt dvomi spôsobmi:

- Bankový (finančný) úver vo forme peňazí.
- Dodávateľský úver vo forme dodávok fixného majetku dodávateľskou firmou. [11]

Úvery sa poskytujú s režimom splácania (ročné, štvrťročné, mesačné splátky – úmor). Cena za poskytnuté finančné prostriedky sú úroky, ktoré predstavujú nákladovú položku podnikateľského zámeru. [11]

Najčastejším výberom pre úver je komerčná banka a tá, ktorá ponúkne žiadateľovi najlepšie podmienky pre úver. Ponuky bánk sa vytvárajú v pred-investičnej fáze, kedy základnými podkladmi sú napríklad kúpna zmluva na pozemok, rozpočet stavebných prác, projektová dokumentácia a zmluva o dielo. [16]

Pri spracovaní ponuky komerčnej banky je vhodné sledovať:

- Pokrytie rizík projektom a nehnuteľnosťami – splatenie úveru je závislé len na výnosoch z realizovaného projektu
 - Základným ukazovateľom banky je trhovú hodnotu nehnuteľnosti k pomeru výšky poskytovaného úveru alebo tzv. LTV (Loan-To-Value) určované externým odhadcom banky. Obvyklá výška býva 80 %, zároveň musí žiadateľ do projektu investovať minimálne 20 % z celkových nákladov.
 - Tretia osoba – poskytnutie developerského úveru sa odvíja výhradne od kvality osôb, ktoré budú zaisťovať budúci výnos (kupujúci). Žiadatelia o úver hrajú v schvaľovacom procese druhoradú úlohu. Zámer by mal byť mierený predovšetkým na kvalitu trhu. [16]
- LTV (Loan to Value)* max. 70% verifikované bankou (alternatívne vypracované znalcom banky), pričom do trhovej hodnoty sa bude počítať trhovú budúcu predajnú cenu bytov a ostatných objektov v rámci projektu. Verifikované predajné ceny budú použité na financovanie kupujúcich cez hypoúvery

Obrázok 7.2 – Loan To Value z úveru Ďatelinky

Pred – predaj nehnuteľností

Ak nehnuteľnosť ponúka developer na predaj ešte pred tým, ako sa začne jej výstavba, v čase, keď má už potenciálny záujemca k dispozícii projektovú dokumentáciu a vizualizáciu, prvou fázou predaja je podpísanie rezervačnej zmluvy, pričom sa skladá rezervačný poplatok. Rezervačná zmluva slúži k rezervácii nehnuteľnosti, ktorá sa už ďalej neinzeruje.

Druhá fáza je podpis zmluvy o budúcej kúpnej zmluve, pri čom potenciálny záujemca vypláca druhú časť obvykle vo výške 20% z trhovej ceny. Táto fáza sa uskutoční za vopred dohodnutých podmienok (napr. ak bude hotová hrubá stavba alebo ak nehnuteľnosť bude zapísaná v katastri ako rozostavaná stavba). Môže to byť aj 30% z kúpnej ceny, túto čiastku však už má už k dispozícii developer a môže s ňou začať financovať projekt. Zvyšnú sumu vypláca kupujúci po skolaudovaní stavby a pri podpise kúpnej zmluvy.

Kapitálový vklad

Ak cudzí investor vloží vklad do spoločnosti, nazýva sa to kapitálovým vkladom. Investor získava zároveň vkladom aj podiel na rozhodovaní spoločnosti. Výdajom za kapitálový vklad je časť zisku úmerná vkladom do spoločnosti, ktorá pripadne investorovi. [4]

8. EKONOMICKÉ HODNOTENIE A FINANČNÁ USKUTOČNITEĽNOSŤ PROJEKTOV

Medzi najpoužívanéjšie metódy stanovenia ekonomickej efektívnosti podnikových investícií a hodnotenia projektov v trhovej ekonomike patrí:

1. Čistá súčasná hodnota (Net Present Value – NPV)
2. Vnútorne výnosové percento (Internal Rate Of Return – IRR)
3. Doba návratnosti (PayoutTime)

Čistá súčasná hodnota (NPV)

Predstavuje prírastok zdrojov podniku vyvolaný investovaním a umožňuje hodnotenie ekonomickej efektívnosti projektov v dlhšom časovom období. Čistú súčasnú hodnotu stanovuje mechanizmus, ktorým sa prevádzajú všetky predpokladané budúce výnosy na ich súčasnú (dnešnú) hodnotu. Tieto presuny umožňuje princíp diskontovania. Rozhodujúcim pravidlom je, že sa akceptujú investície s kladnou alebo nulovou čistou súčasnou hodnotou (tvoria výnos vyšší alebo zhodný s nákladmi do nich vloženými). (ekonomika investícií).

$$\check{S}H = \sum_{n=1}^N P_n \frac{1}{(1+i)^n} - K \quad (8.1)$$

alebo

$$\check{S}H = \frac{P_1}{(1+i)} + \frac{P_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{P_N}{(1+i)^N} - K \quad (8.2)$$

kde:

$\check{S}H$ = čistá súčasná hodnota

P_N = peňažný príjem očistený o výdaje (peňažný tok) každého jednotlivého roku životnosti

K = kapitálový výdaj

i = úrok (požadovaná výnosnosť)

N = doba životnosti

n = jednotlivé roky životnosti [11]

Diskontná sadzba

Diskontná sadzba má dve funkcie:

- Slúži na prepočet čiastky, ktorá má byť vydaná alebo prijatá na súčasnú hodnotu.
- Slúži ako miera výnosnosti očakávaná investorom pri budúcich peňažných tokoch s ohľadom na riziko spojené s možnosťou výnos získať. [12]

Diskontná sadzba teda reprezentuje očakávanú výnosnosť projektu, kedy zohľadňuje aj riziko viazané s projektom. Slúži k prepočtu čiastky na súčasnú hodnotu. Je rovná výnosnosti investičného nástroja, s ktorým porovnávame investíciu. [12]

Vnútorne výnosové percento

Niekedy sa nazýva aj diskontovaná mierou návratnosti toku hotovosti (Discounted Cash – Flow Rate of Return) a je vysoko zodpovedajúcim kritériom ziskovosti, kedy zohľadňuje korekcie na rôznu dĺžku a veľkosť projektu a zohľadňuje časovú hodnotu peňazí. Vyjadruje percentuálnu výnosnosť projektu za celé hodnotené obdobie. [4]

Je to taká diskontná sadzba, pri ktorej bude mať projekt nulovú súčasnú hodnotu. Táto diskontná sadzba bude práve vnútorným výnosovým percentom alebo aj diskontovanou mierou návratnosti tokov hotovosti celého projektu.

$$\sum_{n=1}^N P_n \frac{1}{(1+i)^n} = K \quad (8.3)$$

Symbody sa zhodujú ako pri vzorci Čistej súčasnej hodnoty. Dosadením do interpolačného vzorca dostaneme skutočnú hodnotu IRR:

$$VVP = i_N + \frac{\check{SH}_n}{\check{SH}_n + \check{SH}_v} (i_v - i_n) \quad (8.4)$$

kde

VVP = vnútorné výnosové percento

i_N = nižšia úroková miera

$\check{SH}_n$ = Čistá súčasná hodnota pri vyššom úroku

$\check{SH}_v$ = Čistá súčasná hodnota pri vyššom úroku

i_v = vyššia úroková miera [11]

Doba návratnosti

Je doba (v rokoch) potrebná k redukcii pôvodnej investície na nulu. Inak povedané, je to doba, ktorá trvá od začiatku projektu až do okamihu, kedy sa kumulované príjmy rovnajú kumulovaným nákladom. Čím kratšia je doba návratnosti, tým je to pre projekt výhodnejšie. Za predpokladu konštantných príjmov sa jednoducho dajú do pomeru investičné náklady s ročným výnosom. [12]

8.1 FINANČNÁ USKUTOČNITEĽNOSŤ PROJEKTU

Okrem príjmov a výdajov (peňažné toky) bude vzhľadom na projekty potreba skúmať vývoj výnosov a nákladov projektu. Účelom a zmyslom finančnej analýzy je previesť a poukázať s pomocou metodík a analýz finančné hospodárenie spoločnosti, podniku, kohokoľvek, kto bude vykazovať zisky z developerského projektu. Uspokojivá finančná situácia sa potom pomenováva „finančným zdravým“ projektu. [1]

Účtovný výkaz, ktorý sa bude ku koncu roka vykazovať a bude zobrazovať výnosy, náklady a po odčítaní konečný zisk (alebo stratu) sa bude volať výkaz zisku a strát. Bude slúžiť k spätnej väzbe medzi predpokladaným efektom riadiacich rozhodnutí a skutočnosťou. [1]

Čo sa týka ziskovosti, spravidla sú vykazované nasledujúce kategórie zisku:

- EDBIT – zisk pred odčítaním odpisov, úrokov a daní.
- EBIT – zisk pred odčítaním úrokov a daní.
- EBT – zisk pred zdanením.
- EAT – zisk po zdanení. [1]

Metodickými nástrojmi finančnej analýzy sú finančné pomerové ukazovatele. [1]

Základnými ukazovateľmi budú:

- Ukazovatele rentability -návratnosti investície.
- Ukazovatele zadlženosti -vzhľadom na využitie cudzieho kapitálu.
- Ukazovatele likvidity – schopnosť hradiť záväzky
- Analýza postavenia podniku na kapitálovom trhu [1]

Analýza rentability

Rentabilita teda výnosnosť vloženého kapitálu je meradlom schopnosti vytvárať nové zdroje, dosahovať zisk pomocou investovaného kapitálu. Všeobecne je definovaná ako pomer zisku a vloženého kapitálu:

$$R = \frac{Z}{K} \quad (8.5)$$

kde

R = rentabilita

Z = zisk

K = vložený kapitál [1]

Iné ukazovatele rentability:

- Rentabilita celkového kapitálu.
- Rentabilita vlastného kapitálu.
- Rentabilita dlhodobo investovaného kapitálu. [1]

Zadlženosť developerských projektov

Pojem zadlženosti bude vyjadrovať, že podnik alebo spoločnosť používa k financovaniu vlastné a cudzie zdroje (dlhy). [1]

V rámci finančnej štruktúry je treba posudzovať a analyzovať pomer medzi vlastným a cudzím kapitálom. K analýze slúži ukazovateľ zadlženosti, ktorý vyjadruje podiel celkových dlhov (krátkodobých aj dlhodobých) k celkovému majetku (kapitálu). Ukazovateľ zadlženosti odkazuje aj na mieru zaistenia pohľadávok veriteľovi: čím vyššia zadlženosť existuje, tým väčšie je riziko veriteľov. Preto je aj tento ukazovateľ využívaný k meraniu finančného rizika. K hodnoteniu finančnej štruktúry sa používa niekoľko ukazovateľov zadlženosti, tým základným je pomer celkových záväzkov (krátkodobých aj dlhodobých) k celkovým aktívam, nazývaný tiež ukazovateľ veriteľského rizika. Ďalej sa používa ukazovateľ pomeru vlastného kapitálu k celkovým aktívam, ktorý je doplnkovým ukazovateľom k predchádzajúcemu. Ich súčet sa rovná 1, resp. 100 %.

Dlhodobí veritelia (banky) sledujú úroveň s ukazovateľom zadlženosti a aj schopnosť dlžníka hrať úrokové záväzky z úveru. [1]

- splnenie podmienok predpredaja v súlade s nasledovnou definíciou:

definícia predpredaja – pre prvé čerpanie úveru:

predloženie zmlúv o budúcej kúpnej zmluve vo forme a obsahu akceptovateľnom pre banku, pričom zazmluvnenosť musí dosiahnuť **min. 25% pričom zálohové platby vo výške min. 20% z predajnej** ceny každého zazmluvneného rodinného domu budú poukázané na zberný účet v banke, resp. investované do projektu nad rámec vlastných zdrojov. **Priemerná predajná cena plochy rodinného domu nesmie byť nižšia ako sumy uvádzané na strane 2 (časť Projekt) tejto ponuky.**

Obrázok 8.1 - Podmienky banky k úveru k Ďateľinkám

Čím je perspektíva vyššieho zisku a jeho stability z projektov, tým vyšší podiel cudzieho kapitálu si môžu developeri dovoliť používať. V prípade dosahovania nižšieho zisku by mali obmedzovať výšku zadlžovania pretože je spojené s požiadavkami splácania stálych úrokov, bez ohľadu na vývoj zisku. [1]

Pri kalkulovaní výhodnosti využitia spôsobu financovania projektu (napr. pomocou stavebného úveru, investorov) sa porovnávajú náklady, ktoré súvisia s využitím financovania rôznych druhov kapitálov po dobu životnosti (napr. úrokové náklady z úveru). Keďže sú tieto náklady vynaložené v jednotlivých rokoch životnosti, je opäť potrebné náklady aktualizovať na súčasnú hodnotu. [1]

Ukazovateľ úrokového krytia – pomer prievozného zisku (EBIT) s celkovým ročným zaťažením:

$$ÚK = \frac{EBIT}{ú} \quad (8.6)$$

kde

$ÚK$ = úrokové krytie
 Z = zisk pred zdanením a úrokmi
= celkový úrok [1]

Analýza ziskovosti

Prvým krokom analýzy neistoty bude hranica, kedy má zmysel daný projekt realizovať, to znamená, pod akú je schopný vytvárať kladné efekty a prinášať zisk.

Touto hranicou bude ziskový bod, v ktorom sa výnosy budú rovnať nákladom. Kritický bod bude bodom, v ktorom sa výnosy budú rovnať nákladom. [1]

Pri projektoch zameraných na rezidentskú výstavbu, kde konečným predajom budú jednotlivé nehnuteľnosti kupujúcim z dôvodu vlastného bývania, bude kritická cena pri predaji nehnuteľnosti cenou, ktorá sa bude rovnať nákladom spojeným s developerským projektom k výstavbe domu. Ak developer predá nehnuteľnosť za túto cenu, stane sa pre neho projekt produkujúcim nulový zisk. [1]

Faktor času pri rozhodovaní

Pri rozhodovaní o výbere varianty projektov sa posudzuje efektívnosť jednotlivých investičných variant s rôznou dobou životnosti. Čím dlhšia doba výstavby, tým sú peňažné prostriedky dlhšie umŕtvené, neprinášajú žiadne efekty, ani v podobe najnižších depozitných úrokov. [1]

Výnosy sú behom životnosti posudzované aj z hľadiska času: očakávané výnosy v budúcnosti sú menej hodnotné ako výnosy získané okamžite. Pri stanovovaní očakávanej efektívnosti investície je potrebné investičné vklady aj efekty z investícií aktualizovať o vplyv doby výstavby projektu a dobu životnosti investície. [1]

Plánovanie ziskovosti

Názory na vymedzenie cieľov v podnikaní a finančných cieľov sa medzi odborníkmi neustále menia a prechádzajú vývojom. Najskôr existoval predpoklad, že základným cieľom podnikania je dosiahnutie maximálneho zisku. Takto formulovaný cieľ má však veľa negatív, no možno jedným z tých najdôležitejších je ten, že maximalizácia zisku ako základný cieľ neberie do úvahy rôzny stupeň rizika, s ktorým je zisk dosahovaný. Predpokladá sa, že vyšší zisk je dosahovaný pri rovnakom stupni rizika. Tento predpoklad je priam nereálny – obvykle ziskovejšie varianty so sebou prinášajú aj vyššie riziko. Rast zisku z projektu by tak mal byť spojený vždy s možnou výškou rizika spojenou s výberom varianty riešenia. Príkladom môže byť nadhodnotenie konečných trhových cien nehnuteľností projektu nad rámec priemerných trhových cien nehnuteľností v okolí projektu. S určením výdajov projektu je treba vymedziť aj očakávané ročné peňažné príjmy. Patrí to medzi najnáročnejšiu oblasť investičného rozhodovania, pretože očakávané príjmy z projektov sú ovplyvniteľné radou faktorov, ktorých predikcia pre dlhšie časové obdobie je veľmi náročná. [1]

Developer musí pri projekte:

- Plánovať náklady na realizáciu projektu
- Uvoľňovať finančné prostriedky včas
- Kontrolovať priebeh realizácie z hľadiska čerpania financií na pokrývanie nákladov [2]

Odolnosť projektu voči nepriaznivým zmenám

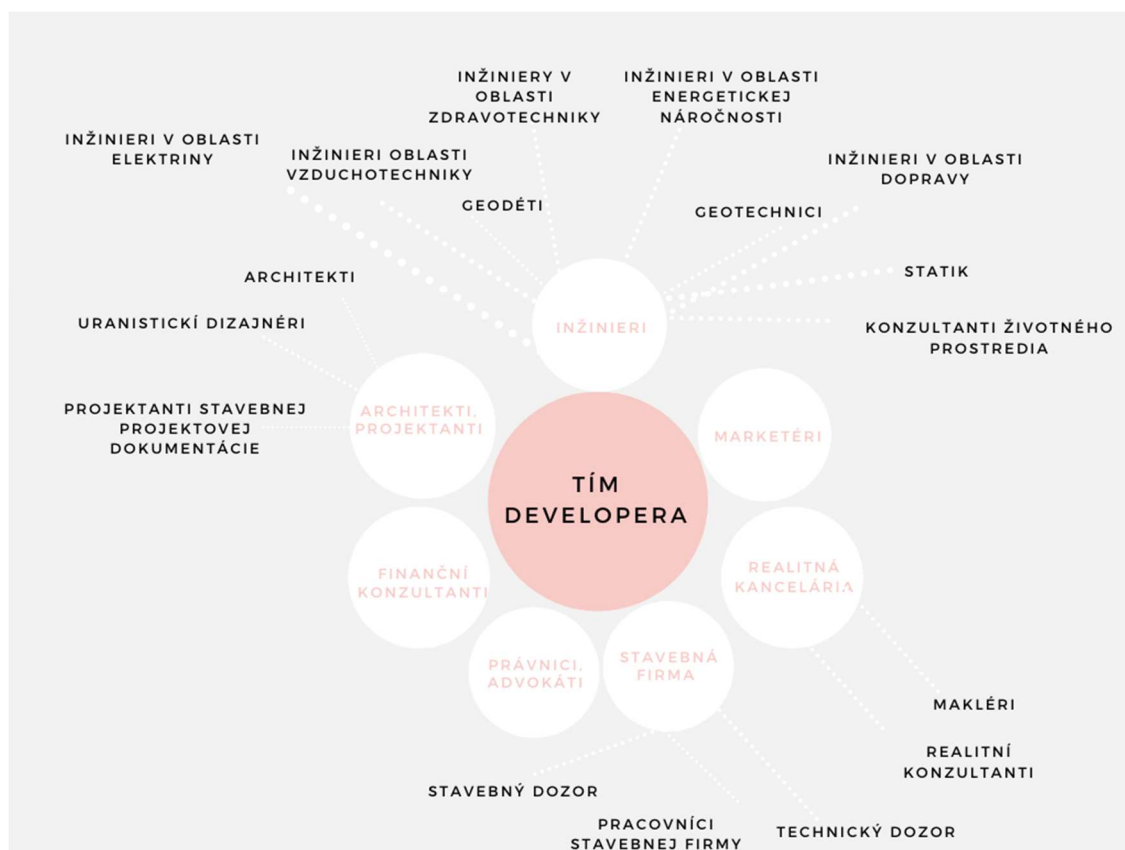
Odolnosť projektu určujú miera diverzifikácie a kritický bod projektu. Kritický bod je bod, kedy sa výrobné náklady rovnajú výnosom. V praktickej časti tejto práce bude opisovaná kritická cena, kedy sa výrobné náklady k výstavbe domu budú rovnať nákladom k jeho výstavbe. [12]

9. OSOBY ZODPOVEDNÉ ZA PRIEBEH DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Zhromaždenie a výber tímu profesionálov z oblasti stavebníctva, ekonomiky, politiky lokálnej aj štátnej je pre komplexný úspech developerského projektu kritický. Úspech developera závisí na schopnosti koordinovať sériu závislých a súčasne aj nezávislých aktivít efektívne a vo vhodnom čase.

V developerských projektoch je developerom len malá proporcia ľudí – sú predstaviteľmi, ktorí iniciujú a riadia projekt, avšak sami do projektu vstupujú minimálne, v zmysle tvorby projektovej dokumentácie, návrhov konceptov či výstavby projektu. [6]

Tím developera sa mení vzhľadom na typ a veľkosť projektu. Stáva sa, že developerské spoločnosti majú na rôznych projektoch iné tímy ľudí. Riadiacou jednotkou je však developer, ktorý spolupracuje v rôznych fázach projektu s odlišnými tímami ľudí.



Obrázok 9.1 – Tím developera [9]

Základom každého projektu je komunikácia a jedným z najčastejších dôvodov pri meškaní projektov, zvýšených nákladoch, zmeny v dizajne a celkových nákladoch nad vymedzený plán je nedostatočná komunikácia medzi developerom, architektom a inžiniermi.

Architekt

Architekti ponúkajú široké spektrum služieb a ako ostatní účastníci, môžu pracovať interne alebo externe v rámci developerského tímu. Držia v rukách dve dôležité funkcie:

1. Pomáhajú vytvárať koncept projektu, pričom vytvárajú detailný plán, ktorý bude predávaný stavebnej firme k výstavbe
2. Architekti sú súčasťou už najprvotnejšej fázy projektu, kde sprevádzajú developera alternatívnymi konceptmi, vytvárajú štúdie na projekt a po konzultáciách vyberajú na základe požiadaviek konečnú variantu riešenia
3. Architekti sú často súčasťou marketingu v rámci tvorby vizualizácie pre webové stránky. [9]

Môžu byť aktívnymi účastníkmi v regulárnom procese, pomáhajúc developerovi so súhlasnými rozhodnutiami, pracovať s komunitou, ktorá na základe ich vysvetlení lepšie pochopí koncept projektu. Architekti sú väčšinou tými najdôležitejšími komunikátormi s úradmi, susedstvom a komunitou. Dobrý architekt vie byť základom dobrého vyjednávania. Každý detail je zjednávaný medzi developerom a architektom, ktorý vo fáze dizajnu tvoria spoločný tím. [9]

Po fáze dizajnu nastáva fáza tvorby projektovej dokumentácie. V závislosti od spolupráce, bude buď tvoriť projektovú dokumentáciu k realizovaniu stavby ten istý architekt, alebo projektovú dokumentáciu bude tvoriť autorizovaný projektant.

Okrem tvorby konceptu projektu, štúdie a návrhu prevedenia, môžu tí istí architekti byť zároveň aj projektantmi developerského projektu.

Od začatia výstavby projektu, v závislosti na dohodnutej spolupráci, architekt býva väčšinou zodpovedný za občasné monitorovanie – ale nie vedenie výstavby. Niekedy architekti nebývajú vôbec súčasťou výstavby, spolupráca pre nich s developerom končí po tvorbe projektovej dokumentácie a kladného stanoviska stavebného úradu.

Výber architekta by mal byť precízny. Vhodným výberom je lokálny architekt, ktorý pozná okolitú klientelu a má za sebou úspešné projekty v okolí alebo stály architekt developera, ktorý už pozná developerove požiadavky, čím sa zrýchli stret záujmov ohľadom konceptu projektu.

Inžinieri

Všeobecne, inžinieri sú zodpovední za „preklad práce architektov“ v špecifickejšiu projektovú dokumentáciu a na základe ich technického vzdelania aspekty v štruktúre projektu. Sú kritickými bodmi a základom pre výstavbu do štádia kolaudačného súhlasu, konečný komfort a operatívu budovy. Nedodržanie zásad a zákonov pri projektovaní a profesné zlyhanie môže mať neskôr až fatálny dopad na ľudský život. Aj napriek svojej špecifikácii sú inžinieri naviazaní na prácu architektov, s ktorými musia udržiavať kontakt počas ich práce. Developer si vyberá inžinierov na základe ich pracovnej špecifikácie. Medzi tých najzákladnejších patria inžinieri v odbore elektrotechniky, ktorí projektujú príslušnú časť vzhľadom už na prácu architekta. Ďalej sú to inžinieri v oblasti zdravotníckej, vodotechniky, kanalizácie, prípadne plynu. Inžinieri v oblasti vzduchotechniky sa napríklad ohľadom rodinných domov často zaoberajú projektovaním rekuperácie. Geotechnici zisťujú detaily ohľadom podlažia stavby, či je priaznivé pre stavebné účely, geodéti budú zameriavať budovu a pod. [9]

Všetky zúčastnení inžinieri musia mať platné licencie, podľa ktorých stavebný úrad povoľuje projektovú dokumentáciu. Každý inžinier s platnou licenciou by mal disponovať špecifickou pečiatkou, ktorú je možno vidieť na projektovej dokumentácii. [9]

Častým krokom v developerských projektoch býva, že si architekt inžinierov spojených s výstavbou vyberá sám. Architekti si tak profesie zabezpečujú a najímajú, s jednotlivými projektantmi komunikujú sami, čo developerovi uľahčuje prácu a predchádza sa tak vzniknutým nedorozumeniam. [9]

Efektívny projekt spočíva v dobrej komunikácii. V pred-investičnej fáze architekti komunikujú s jednotlivými dotknutými profesiami o možných zmenách v projektovej dokumentácii.

Inžinieri v oblasti geotechniky sa zaoberajú prieskumami pôdy, ktorá určí podlažie pre developerský projekt. Sondy a vzorky odberu podlažia pod možným projektom sa často zanedbávajú a dodatočne môžu spôsobiť komplikácie napríklad vo forme neskorého zistenia skalného či sypkého podlažia pozemkov, čo skomplikuje výstavbu projektu a navýši realizačné náklady. [9]

Zvýšené environmentálne regulácie spôsobili špecializáciu projektov aj do dvoch environmentálnych skupín:

1. Mierená na zákonné súhlasy vzhľadom na ekonomickosť, sociálnosť a kultúrne aspekty projektu.
2. Vo fáze dizajnu, vzťahujúca sa na emisie, spolupracujúca s pôdnymi inžiniermi, celkový dopad projektu na životné prostredie. [9]

Environmentálny uhol pohľadu je neodlučiteľný od developerského projektu, meniaci sa s veľkosťou a detailmi projektu.

Ďalšími dopadmi projektu znevýhodňujúcimi životné prostredie sú zvýšená frekvencia dopravy, znečistenie ovzdušia, nedostatok slnečného svetla, znehodnotenie chránenej zelene a sťaženie podmienok pre život lokálnych chránených živočíchov, znehodnotenie pôdy a nedostatočné množstvo zelene. Výsledky potom musia byť zapracované inžiniermi, aby spĺňali legislatívne normy.

Stavebná firma

Dôležité kritériá pri výbere vhodnej stavebnej firmy:

1. Stavebná firma by mala mať skúsenosti s výstavbou podobných projektov (ak sa špecializuje na výstavbu administratívnych budov, môže mať menej skúseností s rezidenčnou výstavbou)
2. Spoločnosť musí byť preukázateľne finančne, profesionálne zodpovedná a taktiež zodpovedná v dodržiavaní časových limitov.
3. Referenčne preukázateľná.
4. Výška nákladov na výstavbu vybranej stavebnej firmy by mala zodpovedať kvalite prevedenia a predstavám developera z pred – investičnej fázy.

Stavebná firma je zodpovedná za vonkajší vzhľad budovy, za jej konštrukčný mechanizmus, za svojich pracovníkov, od stavebných dozorov, cez maliarov, murárov a pod. Firma taktiež stanovuje potrebný čas pre výstavbu projektu a je zodpovedná za časové dodržiavanie stavebných prác. Developer sa avšak musí uistiť, či stavebná firma limity dodržiava, kontrolami a vizitami stavby.

Realitné kancelárie

Realitné kancelárie sprostredkujú spektrum služieb, od inzercie projektov cez konečné predaje, spojené so zmluvným zaistením. Pre realitné kancelárie pracujú realitní makléri, zamestnanci kancelárií. Developer sa môže, ale aj nemusí rozhodnúť pre predaj projektu cez realitné kancelárie. Realitní makléri sú platení od sprostredkovania prenájmov/predaja nehnuteľností prenajímateľom/kupcom. Developeri vedia profitovať zo servisov realitných kancelárií spôsobom, že im maklér vie v krátkom časovom úseku nájsť vhodných záujemcov. Benéfom je bezstarostnosť z tvorby zmlúv, časová šetrnosť z obhliadok a stretnutí, bezstarostné zabezpečenie vhodnej klientely a jediným negatívom je nútený poplatok za sprostredkovanie predaja či prenájmu vo forme provízie.

Marketingoví špecialisti

Pri menších developerských projektoch si developeri zisťujú informácie o trhu, cieľovej skupine predaja projektu sami. Taktiež je častým javom aj vlastná stratégia inzercie či webových stránok. Pri väčších projektoch však nie je zlým riešením voľba tretej strany a to zjednanie si marketingovej agentúry. Databáza marketingových konzultantov by mala obsahovať užitočné indikátory, vzťahujúce sa k počtu obyvateľov, vytýčenie cieľovej skupiny pre projekt a následné zameranie marketingových stratégií na skupiny ako inzercie, príspevky cez sociálne siete či webové stránky. Novodobým sledovateľom je „psychografický“ pojem namiesto čisto demografického rozboru populácie. Psychografia zahŕňa správanie sa ľudí v oblastiach developerských projektov. [9]

Medzi to môže patriť napríklad náchylnosť okolia ku kúpe 4 – izbových jednopodlažných rodinných domov so 6 árovým pozemkom namiesto 6 – izbového dvojpodlažného rodinného domu so 4 árovým pozemkom

Právnicki, advokáti

Právnicki ovládajúci legislatívu, zákony, vyhlášky pripravujú zmluvy, akými sú najčastejšie zmluvy o dielo, kúpne zmluvy, pomáhajú pri vyplňovaní stavebných povolení, kolaudačných rozhodnutí. Pri zastupovaní developera sú často využiteľnými aj zastupovania na základe plnej moci developera či pracovné zmluvy pri spoluprácach. Prvotný proces súhlasov a stanovísk od dotknutých orgánov môže byť pre začiatočníckych developerov odstrašujúci a bez právneho vzdelania vyčerpávajúci. Developeri často prichádzajú do konfliktu s verejnosťou, ktorá tvorí na základe iného názoru konflikt záujmov a developeri sa musia vzhľadom na predlžujúci sa čas výstavby projektu adekvátne obhajovať. [9]

Najefektívnejším právníkom nie je vždy ten najtvrdší, búchajúci do stola, ani ten, ktorý so všetkým s developerom súhlasí. Najefektívnejším sa nakoniec stáva ten, ktorý vie

adresovať názory a vyvodiť vhodný záver oboch strán. Často sa stáva, že developeri vzhľadom na predĺžené výstavby nechcú načúvať právnikom, čo môže byť v konečnom dôsledku veľkou chybou.

Účtovníci

Ponúkajú prehľadné finančné hospodárenie developerov, zabezpečujú ich korektnosť a správnosť, certifikovaní účtovníci zabezpečujú audity spoločnosti, výpočty daní z príjmu, daní z pridanej hodnoty, sledujúce federálne regulácie a zákony. [9]

Nepriamo zasahujúci účastníci developerského projektu

Najpodstatnejšími nepriamo zasahujúcimi, ale naďalej vplyvnými osobami mimo vedenia projektu budú obyvatelia dotknutí výstavbou projektu, či už fyzicky alebo len v rámci života v spoločnej komunite. A v druhom rade štátni zamestnanci na dotknutých úradoch, s ktorými developer počas projektu jedná a sú osobami udeľujúcimi povolenia a stanoviská.

9.1 Štruktúra zodpovedných osôb developerského projektu

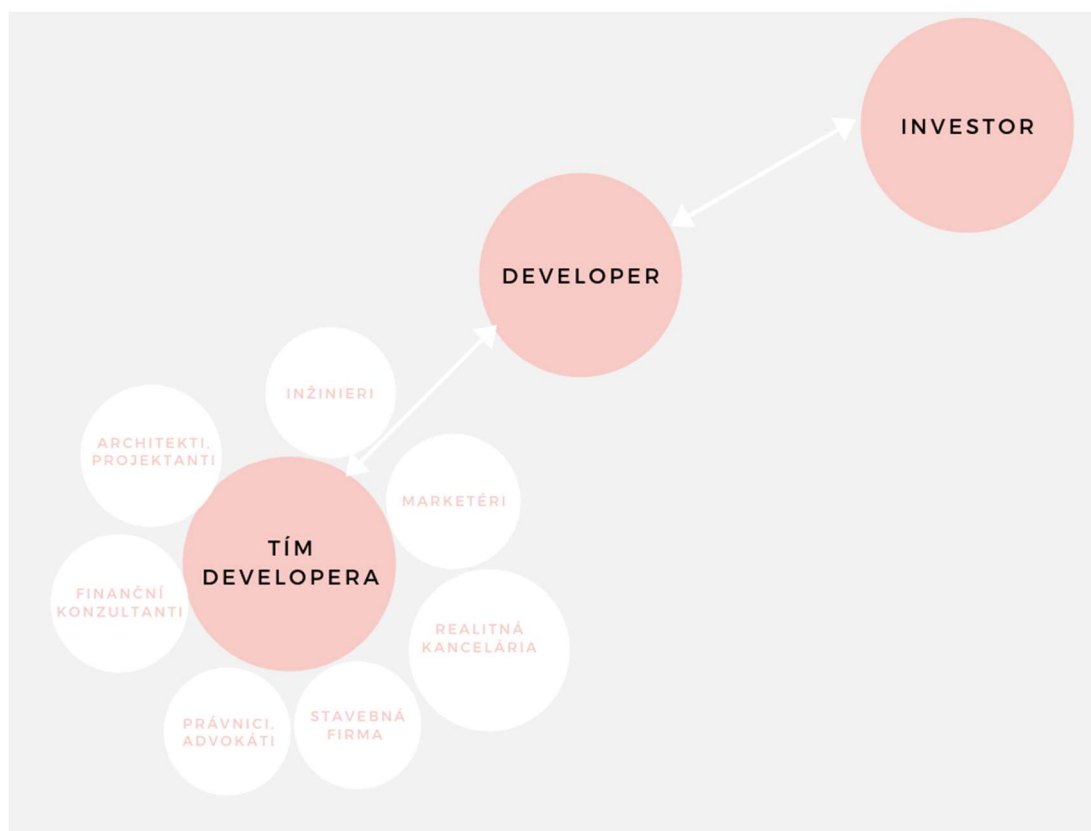
Ako bolo popisované v predchádzajúcich kapitolách tejto práce, developerský projekt v rámci rezidentskej výstavby končí predajom projektu konečnému užívateľovi. V prípadovej štúdii v praktickej časti tejto práce sú to jednotliví majitelia rodinných domov.

Investorom sa tak stáva kupujúci nehnuteľnosti, ktorý investuje do vlastného bývania, no nie za účelom zisku. Developer z počiatku uvažoval s variantou predaja konečného projektu investorovi s určitým ziskom (v praxi sa zisk pohybuje okolo 5-10 %), kedy by investor už sám ponúkal na predaj a predával jednotlivé rodinné domy projektu, taktiež s percentuálnym ziskom, čím by sa developerovi znížilo riziko predaja jednotlivých nehnuteľností projektu. [9]

Pri väčších projektoch, kde je cieľ projektu výstavba napríklad bytových komplexov budú investormi aj tí, ktorí spolufinancujú projekt investíciou za predpokladanej ziskovej návratnosti. Okrem tímu developera sa v štruktúre vzťahov nachádza teda na konci investor. Štruktúra sa bude líšiť pri rezidentskej výstavbe hlavne vzhľadom na veľkosť projektu. [9]

Pri projektoch o veľkosti prípadovej štúdie tejto diplomovej práce to bude väčšinou vzťah, kedy developer priamo predáva nehnuteľnosti projektu investorom, ktorí investujú do vlastného bývania (kupujúcim). Ak je developer konečným predajcom jednotlivých

nehnutelností projektu, hovorí sa niekedy aj o vzťahu, že je developer investorom projektu.



Obrázok 9.2 – Štruktúra zodpovedných osôb developerského projektu [9]

10. PRAKTICKÁ ČASŤ

V roku 2018 sa rozhodol developer kúpiť stavebný pozemok v meste Sered' – konkrétne časti Horný Čepň so zámerom výstavby developerského projektu, ktorého koncept bol mierený k stretu záujmov developera, realitného trhu, dopytu v okolí a to z pohľadu ziskovosti počas určitého časového obdobia, so zreteľom kvalitného zveľadenia prostredia a vhodného využitia priestoru.



Obrázok 10.1 - Úpravy kúpeného pozemku

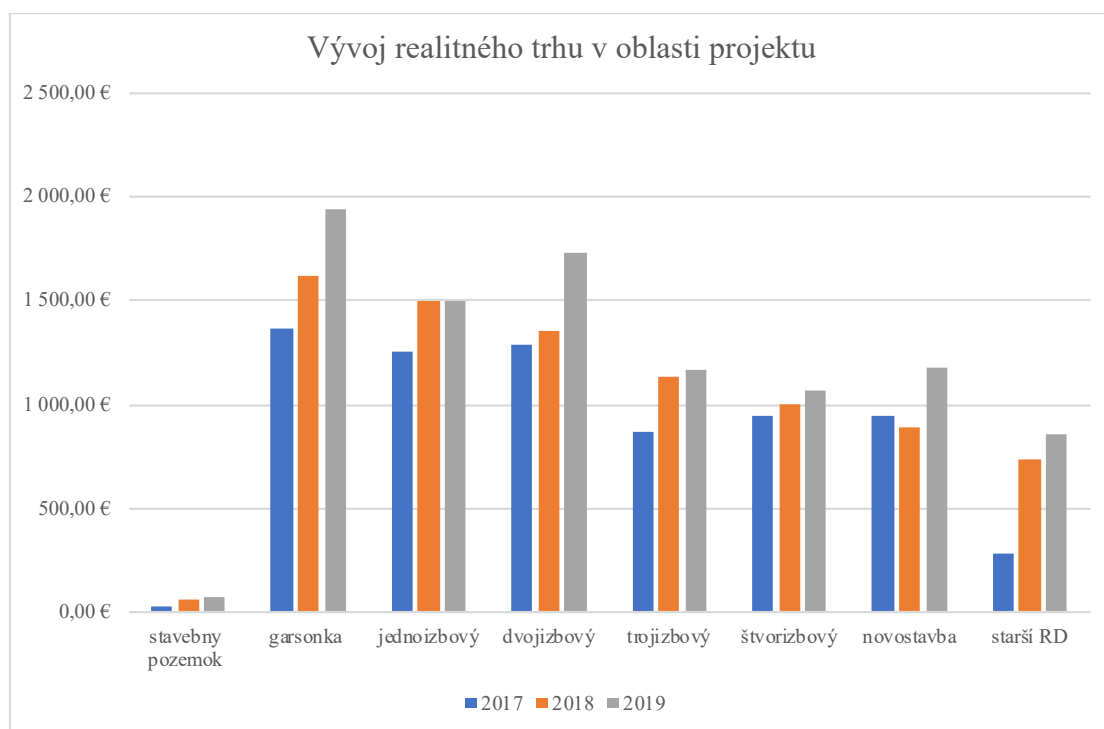


Obrázok 10.2 - Úpravy kúpeného pozemku

Mesto Sered' bolo v roku 2018, tak ako celé Slovensko súčasťou zvýšeného a stále sa zvyšujúceho záujmu o reality. Nízke úrokové sadzby na úveroch, prosperujúca ekonomika a mnoho ďalších faktorov otvárali priestor investovať do nehnuteľností. Sered' je známa kvôli rozvoju mesta od roku 2016, od príchodu logistických firiem ako Lidl, Amazon, ktoré ponúkli tisíce nových pracovných miest pre obyvateľov, má dostatočné sociálne a zdravotné služby a poskytuje dostačujúce zázemie pre bývanie.

Realitný trh bol ešte pred pár rokmi pre širšiu verejnosť neznámou, no v posledných rokoch môžeme pociťovať zvýšený záujem širokého okolia, ľudia sa začali o investíciách do nehnuteľností samovoľne vzdelávať, čo prispelo aj napriek inému aj investíciám do nehnuteľností za účelom zisku, zvyšovaniu trhových cien na úroveň, ktorá sa podobala tej z roku 2009, v čase ekonomickej krízy. Na základe prístupu k portálu realitnej kancelárie v Seredi som po vypísaní predaných nehnuteľností vypočítala priemer trhových cien v Seredi za roky 2017, 2018 a 2019, kde je stúpanie cien viditeľné. Situácia sa takisto odzrkadľovala aj na počte nových developerských projektov. Stáli investori sa v meste pustili do výstavby viacerých bytových domov, komerčných priestorov, rodinných domov. Za krátky časový úsek sa v meste, ktoré má približne 17 000 obyvateľov a územným plánom, ktorý účelovo obmedzuje zástavbu mesta, nenašiel už skoro žiadny lukratívny stavebný pozemok vhodný k developerskému projektu.

Zvyšujúci sa záujem a rivalita medzi developermi znamenali akúsi súťaž k výhodnej investícii, kde cena za výhru bola rýchla kúpa vhodného stavebného pozemku k výstavbe.



Graf 10.1 – Vývoj realitného trhu v oblasti projektu

Vývoj realitného trhu a rastúce ceny všetkých kategórií nehnuteľností odzrkadľovali jasne pozitívnu predpoveď pre developerský projekt, ktorý síce developer pre rok 2019 s určitosťou predpovedať nemohol, ale na základe ekonomických ukazovateľov a dopytu to bolo viac ako zrejmé. Pred prvou výraznou investíciou, teda investíciou do vhodného pozemku pre potencionálny projekt je prieskum realitného trhu nevyhnutným krokom k úspešnému dosiahnutiu cieľa projektu. Na základe typu výstavby projektu sa potom sleduje konkrétna štatistika typu nehnuteľnosti.



Graf 10.2 – vývoj cien stavebných pozemkov za m²



Graf 10.3 – Vývoj cien novostavieb za m²

10.1 KÚPA STAVEBNÉHO POZEMKU

Prvý krok k úspešnému developerskému projektu je teda výber vhodného pozemku, ktorý bude účelovo a polohovo stretávať očakávanie investora. Poloha pozemku nielenže umiestni stavbu do priestoru, ale zároveň kvôli nákladom spojeným s kúpou pozemku bude mať veľký podiel na výške následnej trhovej ceny, za ktorú bude konečná stavba ponúkaná.

Zaujímavosťou v roku 2018 podľa štatistík realitnej kancelárie v Seredi je vzhľadom na celkový predaj nehnuteľností nízky predaj stavebných pozemkov. Predali sa v roku 2018 len 4 a z toho 3 boli predaje v susedných obciach.

Pozemok v Hornom Čepeni developer cez realitnú kanceláriu nekupoval, pretože ho inzeroval súkromník a predal sa v extrémne rýchlom čase – do pár dní od inzerovania.

Dá sa špekulatívne uvažovať, prečo tomu v minulosti tak bolo. Dôvodov k nízkemu číslu predaja pozemkov mohlo byť aj viacero súčasne. Objektívnym pozorovaním by sme sa dostali k dôvodu, že jedným z nich je aj konkurencia realitných kancelárií v meste, rýchly predaj pozemkov mimo realitných kancelárií vzhľadom na pomer ponuky a dopytu, obmedzujúci územný plán a málo voľných stavebných pozemkov ku výstavbe.

Akékoľvek faktory mohli ovplyvniť počet predaní stavebných pozemkov, pri rozbere bude dôležitá vysoká cena kupovaného pozemku, za ktorý developer pozemok kúpil.

Realitná kancelária pôsobiaca v Seredi potvrdila, že pozemok aj napriek vysokej cene bol v roku 2018 jedinou lukratívnou ponukou v meste, ktorá prilákala mnoho investorov.

Za takýchto okolností musia investori jednať rýchlo, čo spôsobí urýchlenú kúpu bez dôkladnej štúdie developerského projektu.

V októbri 2018 developer kúpil pozemok o výmere 6 500 m² za 222 395 eur. Pozemky realitná kancelária okrem jedného v roku 2018 predala len v okolitých obciach bez vybudovaných inžinierskych sietí, takže pre lepšie porovnanie cien sa použili štatistiky z realitného portálu s vybudovanými inžinierskymi sieťami.

Tabuľka 10.1 –Priemerné ceny pozemkov v oblasti projektu

Stavebné pozemky	Dátum	Predaj	Priemer - m ²	Cena za m ²
Realitná kancelária	2018	48 000 €	1316	36 €
Realitný portál	2018	58 409 €	1052	56 €
Použitý priemer				56 €



Obrázok 10.3 – Miesto projektu Ďatelinky

10.2 KONCEPT DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Pred-investičná fáza, v ktorej investor vzhľadom na štúdie prevedenia, zozbierané dáta a na pomery dostupných finančných prostriedkov vytvára koncept a víziu projektu sa v prípade projektu Ďatelinky zanedbala alebo akosi „preskočila“ kvôli náhlej kúpe pozemku.

Developer bol v roku 2018 nezvyčajne v pozícii, kedy sa zamýšľal nad vhodným konceptom developerského projektu už vzhľadom na svoju prvotnú investíciu, ktorá v porovnaní s lokálnym trhom nebola nízka. V prepočte cena za m² pozemku bola približne 35 eur. Vzhľadom na dopyt po rodinných domoch a kúpu pozemku v časti mesta Sereď, kde prevládajú rodinné domy sa investor rozhodol realizovať developerský projekt – výstavbu rodinných domov.

Veľkosť pozemku bola dostačujúca na výstavbu niekoľkých rodinných domov. Tu však prišli na rad ďalšie otázky – koľko rodinných domov bude vystavaných, aké typy rodinných domov vzhľadom na dopyt budú vystavené, ako budú rozložené, akou výmerou pozemku a úžitnou plochou budú disponovať atď. Z priemeru štatistík realitnej kancelárie sme zistili, že priemerná cena novostavieb a novších rodinných domov bola 142 685 eur, domy mali v priemere 149 m² úžitnú plochu a pozemky mali výmeru 716 m².

Tabuľka 10.2 – Priemerná cena novostavieb a novších domov v roku 2018

	Priemerná cena	Úžitná plocha m ²	Pozemok m ²
Novostavba, novší RD	142 685 €	149	716

Developer si nechal vypracovať základný koncept projektu od architekta a na základe predpokladaných nákladov, rozlohy pozemku a svojho požadovaného zisku súhlasil, že developerský projekt bude pozostávať z troch rôznych typov domov. V prvej časti bude výstavba jednopodlažných rodinných domov, v druhej časti dvoj-domov a v tretej časti, ku koncu pozemku, bude kvôli úzkym zostatkovým pozemkom výstavba radových domov. Po schválení prišlo vypracovanie projektovej dokumentácie k stavebnému povoleniu a podrobné rozpočty k budúcim stavebným prácam. Na spracovanej vizualizácii je už podľa obrázkov poznať, že sa architekt vzhľadom na požiadavky developera snažil maximálne využiť pozemok k výstavbe. Dalo by sa uvažovať, že to je z jediného dôvodu – maximálneho možného zisku. To, či tomu tak bolo, bude rozobrané v praktickej časti práce.



Obrázok 10.4 – Vizualizácia Ďateľinky [19]



Obrázok 10.5 – Vizualizácia Ďateľinky [19]



Obrázok 10.6 – Vizualizácia Ďatelinky [19]

10.3 ETAPA SÚHLASOV, DIZAJNU A KONEČNÁ PROJEKTOVÁ DOKUMENTÁCIA

V medzičase sa developer ešte pred vypracovanou kompletnou projektovou dokumentáciou k územnému a stavebnému povoleniu stretával s dotknutými orgánmi, okolitými susedmi, architektami, geotechnickými inžiniermi, inžiniermi v oblasti zdravotníckej, elektrotechnickej, vodohospodárstva atď., navštevuje stavebný úrad, zjednáva adekvátne podmienky so subdodávateľskou firmou, ktorá bude zabezpečovať stavebné práce. V krátkom časovom úseku nesmie developer zanedbať ani jednu profesiu či oblasť. Developer, ktorý je v tomto prípade aj investorom projektu si vďaka tomuto prístupu zhromaždil dostatok informácií, aby mohol požiadať všetky dotknuté orgány o záväzné stanoviská a podľa presných požiadaviek stavebného úradu zhromaždiť všetky potrebné dokumenty k územnému rozhodnutiu a stavebnému povoleniu. K zhromaždeniu a podaniu podkladov k územnému rozhodnutiu a stavebnému povoleniu k domom prešlo 5 mesiacov po zakúpení pozemku.

Pred vydaním stavebného povolenia k stavbám, boli ešte skôr vydané povolenia k inžinierskym prípojkám a technickej infraštruktúre, ktorých výstavba prebehla pred výstavbou domov.

Vizuálna stránka projektu môže závisieť od architekta, čo sa najčastejšie, a aj pri projekte Ďatelinky odrazilo na hlavne na exteriéry stavby. Architekt prišiel s návrhom vizuálnej stránky interiéru aj exteriéru projektu, s ktorými developer až na pár zmien súhlasil.

Koncept architekta poskytuje developerovi dostatočný podklad k vizuálnej predstave o podobe stavby, avšak podrobné detaily, ktoré sa prevedú do projektovej dokumentácii DPS, akými boli výber špecifického typu dverí, okien, využitie klimatizácie, typ vykurovania v dome a pod. by si už developer kvôli zvyšovaniu nákladov mal naplánovať sám.

V niektorých prípadoch vie tieto činnosti odovzdať developer do rúk architektom, čo sa však môže odraziť na až príliš vysokých nákladoch, s ktorými často nakoniec developer nesúhlasí. V prípade projektu Ďatelinky si developer vybral špecifikácie, ako pripravenosť kamerového systému, kvalitné trojsklá, bezpečnostné dvere, pripravenosť domu pre krb a iné.

Na základe predloženého stavebného povolenia, ktoré bolo vydané v 14.3.2019 a platí pre všetkých 5 domov sa jedná o novostavbu so začatím výstavby v roku 2019 a s predpokladanou kolaudáciou do konca roku 2019. Podľa stavebného povolenia bola povolená novostavba RD ako prízemný, nepodpivničený objekt, zastrešený je sedlovou strechou so sklonom strešných rovín 25°, krov je drevený krov a s prípojkami vody, kanalizácie a električky. K rodinnému domu náležia aj spevnené plochy a ploty.

Výstavba RD bola zahájená v roku 2019. Momentálne sa v etape výstavby prvých 5 rodinných domov nachádzajú domy v čase pred kolaudáciou, z pohľadu exteriéru je úplne dokončený, zateplená fasáda s finálnou omietkou, kompletná strecha, všetky okná a vstupné dvere. V interiéry sú hotové všetky priečky, všetky vnútorné inštalácie, omietky, stropy, izolácie, podlahové elektrické ÚK, ohrev TÚV, kompletná kúpeľňa aj WC, vykurovanie je už plne funkčné, osadené sú aj kompletne dvere. Pre úplné dokončenie treba ešte osadiť kompletnú kuchynskú linku.

Dispozícia prvých 5 rodinných domov je: 4 izby, kuchyňa, zádverie, chodba, samostatné WC, kúpeľňa s WC a technická miestnosť. Vstup na terasu je z obývacej izby a z kuchyne. Vykurovanie domu je elektrické teplovodné. Z domu bude vybudovaný komín a základ pod krb.

Stavebný materiál použitý pri výstavbe je Porfix, zateplenie domu je pomocou polystyrénu, plastové okná sú okná s trojsklom, v dome sú sadrokartónové stropy, schody na povalu, z exteriéru je postavený chodník okolo domu, vydláždená terasa, nachystaná parkovacia plocha pre dve autá.



MESTO SEREĎ

Námestie republiky 1176/10, 926 01 Sereď

Číslo: 14691/ÚPaSP 1140/2018
283/6019/ÚPaSP 2019

V Sereďi, dňa 27.02.2019

Toto rozhodnutie sa stalo právoplatným

dňa 14.3.2019

v Sereďi, dňa 14.3.2019

58



STAVEBNÉ POVOLENIE

Mesto Sereď, stavebný úrad príslušný podľa § 117 ods.1 zákona č. 50/1976 Zb. o územnom plánovaní a stavebnom poriadku (stavebný zákon) v znení neskorších predpisov prerokoval žiadosť stavebníka podľa § 37, 62 a 63 stavebného zákona v spojenom územnom konaní o umiestnení stavby a stavebnom konaní a po preskúmaní žiadosti rozhodol takto : podľa § 39, § 39a ods.4, § 66 stavebného zákona a § 10 vyhlášky č.453/2000 Z.z., ktorou sa vykonávajú niektoré ustanovenia stavebného zákona

p o v o ľ u j e

stavbu: „Rodinný dom SO 01 - novostavba“

Obrázok 10.7 – stavebné povolenie domov k projektu

Stavebným povolením sa povolila výstavba domov, pred ktorým bolo ešte skoršie rozhodnuté o umiestnení technickej infraštruktúry na pozemku.

Mesto Sereď, stavebný úrad príslušný podľa § 117 ods.1 zákona č. 50/1976 Zb. o územnom plánovaní a stavebnom poriadku (stavebný zákon) v znení neskorších predpisov posúdil návrh podľa § 37 stavebného zákona, zosúladiť stanoviská dotknutých orgánov, posúdil námietky a vyjadrenia účastníkov konania a vo veci rozhodol takto: podľa § 39, § 39a stavebného zákona a § 4 vyhlášky MŽP č. 453/2000 Z.z., ktorou sa vykonávajú niektoré ustanovenia stavebného zákona v y d á v a

rozhodnutie o umiestnení stavby

„Obytný súbor pri Hornočepenskej ulici, Sereď – Technická infraštruktúra“

na pozemkoch KN C parc. č. 241, 242, 243, 244/1, 245, 246, 247, 248, LV č. 1734, 733, 734, na pozemkoch KN E parc. č. 113/3 (KN C parc.č. 244/2), LV č. 3295, KN E parc. č. 151/1, 111/2, 109, 110/1, 111/1, LV č. 101, k.ú. Horný Čepeň, mesto Sereď.

Projektová dokumentácia pre územné rozhodnutie rieši vybudovanie technickej infraštruktúry zóny – prístup, vnútrozonálne komunikácie, inžinierske siete. Umiestnenie

Obrázok 10.8 – Územné rozhodnutie o technickej infraštruktúre

10.4 FINANCOVANIE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Zo vzniknutého konceptu developerského projektu, ktorý mal developer v rukách, rozhodnutia o výstavbe, dopracovania projektovej dokumentácie a rozpočtov k projektovej dokumentácii prišla na rad približná kalkulácia budúcich nákladov z navrhnutého konceptu, ktoré mali výstavbu sprevádzať.

V tejto fázy sa stále developer rozhodoval, akým spôsobom bude výstavbu financovať. Akoukoľvek formou by to bolo, potreboval by na pokrytie investičného obdobia dostatočné finančné prostriedky. O jeho približnom vlastnom kapitále a celkových nákladoch na výstavbu projektu sa dozvieme viac z vytvorenej ponuky komerčnej banky. Komerčnú banku požiadal developer o ponuku na stavebný úver z dôvodu možných podmienok, kedy by sa rozhodol pre variantu výstavby celého projektu súčasne. Po predložení ponuky komerčnej banky na úver, zvážení všetkých okolitých faktorov sa rozhodol developer pre troj-etapovú výstavbu a financovať developerský projekt z vlastného kapitálu.

PROJEKT: developerský projekt na výstavbu rodinných domov v Hornom Čepeni

Výstavba obytnej časti v Seredi – mestská časť Horný Čepník, s celkovým počtom 16 rodinných domov v štruktúre:

- 5 samostatných rodinných domov
- 3 dvojdomy
- 5 radových domov

CELKOVÉ NÁKLADY PROJEKTU: 1 598 345 EUR bez DPH v nasledovnej štruktúre:

Pozemok	222 395 EUR
Stavebné práce	1 128 000 EUR
Infraštruktúra a siete	112 861 EUR
Režijné náklady: projektová dokumentácia + ostatné	33 414 EUR
Rozpočtová rezerva	79 000 EUR
Finančné náklady	22 675 EUR
Spolu	1 598 345 EUR

ZDROJE FINANCOVANIA NÁKLADOV PROJEKTU:

Vlastné zdroje: 509.000 EUR (31,8%)

Úver: 1.000.000 EUR (62,5%)

Obrázok 10.9 – Ponuka úveru komerčnej banky na projekt Ďateľky



Obrázok 10.10 – Vizualizácia projektu Ďateľinky [19]

Prvá, troj-etapová výstavba bola naplánovaná k výstavbe po vybudovaní technickej infraštruktúry, vybudovaní inžinierskych sietí a celkovej príprave jednotlivých stavebných parciel k výstavbe projektu.

10.5 POROVNÁVANIE VARIANTNÝCH RIEŠENÍ VÝSTAVBY VZHLADOM NA VÝVOJ NÁKLADOV A ZISKOVOSŤ V ČASE

Ako bolo popisované, projekt Ďateľinky je vo fáze výstavby prvej etapy z troch, pred kolaudáciou všetkých piatich rodinných domov.

Developer sa rozhodol pre etapovú výstavbu kvôli nedostatočnému vlastnému kapitálu a nedôvere v lepšie riešenie projektu ako celkovej výstavby v jednej etape.

Pred kolaudáciou sú však rezervované, po 6 mesačnej inzercii projektu len tri domy z piatich. Predaj sa teda hneď po kolaudácii očakáva len troch domov, to znamená, že developer nebude mať dostatočné množstvo finančných prostriedkov k výstavbe ďalšej etapy.

Nedostatočný predaj, predĺženie projektu, čkanie na ďalšiu výstavbu a vyčerpané vlastné zdroje financovania sú strašiakom každého developera. Hlavnou otázkou teda zostáva, či existovala iná varianta riešenia projektu, ktorá by bola aj z pohľadu času a ziskovosti stále atraktívna a možno úspešnejšia.

Cieľom praktickej časti bude nájsť vhodné varianty, pre ktoré sa developer mohol rozhodnúť a porovnať ich ziskovosť na základe výnosov a nákladov v čase trvania výstavby.

V praktickej časti budú opisované variantné riešenia výstavby vzhľadom na vývoj nákladov a ziskovosť v čase. Popis variantných riešení bol vybraný z dôvodu rozličných vývojov nákladov a zisku v čase vzhľadom na štýl výstavby (etapy) a konečné trhové ceny nehnuteľností, ktorých výstavba je cieľ developerského projektu. Každá má svoje pozitíva a negatíva. Ďalším dôvodom je odzrkadlenie aktuálneho nepriaznivého vývoja popisovaného developerského projektu.

Medzi variantné riešenia budú patriť:

1. Fiktívna predstava predaja stavebných pozemkov, pred ktorou predchádzala kúpa pozemku, výstavba infraštruktúry k pozemkom a zasieťovanie pozemkov inžinierskymi sieťami - najkratšia časová varianta s najnižším ziskom.
2. Trojetapová výstavba – výber riešenia developera - takticko-ekonomická varianta, kedy sa počas každej etapy kumulujú náklady, ktoré sú po každej etape znížené o výnosy z predaja. Celkový zisk je rozdelený taktiež k jednotlivým etapám.
3. Výstavba etáp súčasne - celková výstavba jednopodlažných rodinných domov, dvoj-domov, radových domov, kedy sa náklady kumulujú počas obdobia výstavby a výnosy vznikajú z predaja až po výstavbe všetkých domov, po odčítaní celkových výnosov a nákladov

Prvým krokom k výpočtom bude do variantných riešení dosadiť priebehy nákladov a výnosov v čase.

Základom pre zobrazenie vývoja nákladov výstavby bude použitie vývoja nákladov k výstavbe aktuálnych prvých piatich rodinných domov, ktoré developer poskytol.

Bude pracované s predpokladom, že sa náklady k výstavbe jedného domu rovnajú pre všetky domy projektu. Ďalej budú dodržané rovnaké časové harmonogramy k výstavbám etáp ako podľa aktuálnej prvej etapy.

Výnosy sa budú rovnať výške predaja jednotlivých domov.

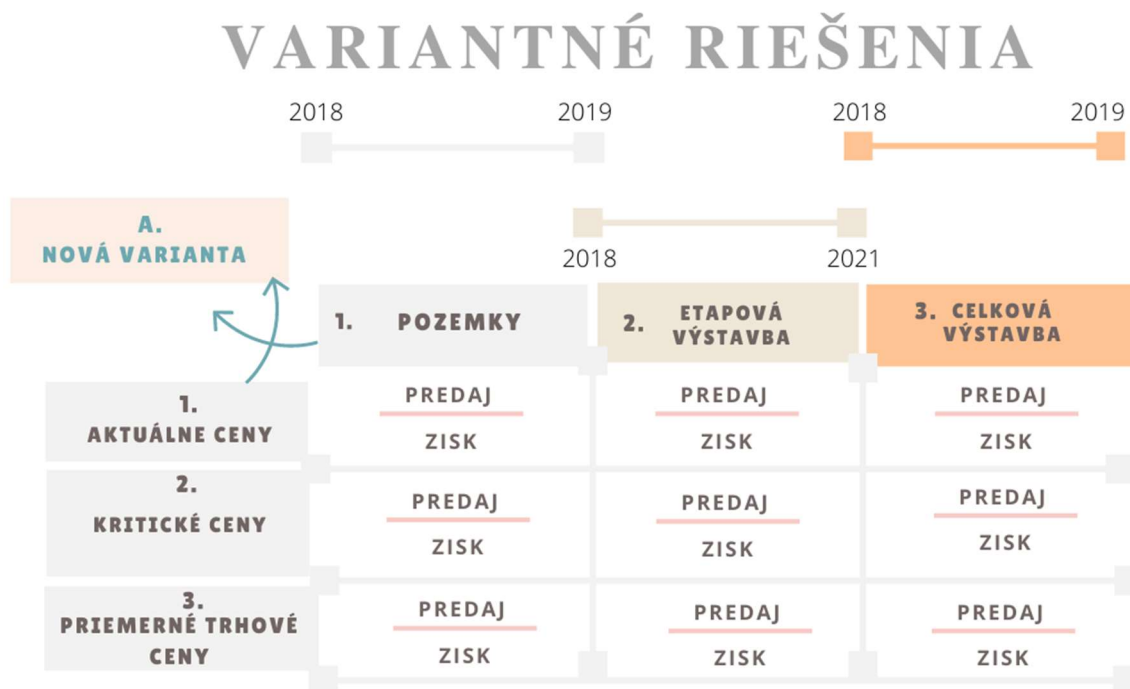
Zisk bude zobrazovaný v hrubom odhade.

Predstavy developera o výnosoch zobrazujú trhové ceny nehnuteľností, ktoré sú zobrazené na stránkach projektu. Avšak pre ďalšie rozšírenie sa budú do variant dosadzovať rôzne konečné trhové ceny.

Do variantných riešení sa bude dosadzovať:

1. Výnosy developera sa budú rovnat' predstave investora = nastavené aktuálne trhové ceny projektu Ďatelinky (44 % zisk).
2. Výnosy developera sa budú rovnat' vždy predaju domov za náklady súvisiace s výstavbou = trhové ceny budú zároveň aj kritické ceny.
3. Výnosy developera sa budú rovnat' trhovým cenám nehnuteľností podľa štatistík konkrétneho trhu = trhové ceny sa rovnajú priemernej cene novostavieb v okolí projektu a nepočítajú s predikciou zvyšovania cien.

Posledným krokom praktickej časti bude vytvorenie novej varianty riešenia projektu, ktorá bude zobrazovať situáciu, keby sa namiesto 16 domov predáva na rovnakom pozemku len polovičný počet, 8 domov. Do tejto novej varianty budú dosadzované ako variantné riešenia výstavby, tak všetky typy konečných trhových cien.



Obrázok 10.11 – Koncept praktickej časti diplomovej práce

Číslovanie nasledujúcich priebehov variant bude v štýle:

- Prvé číslo – 1. pozemky, 2. etapová výstavba, 3. celková výstavba.
- Druhé číslo – 1. aktuálne ceny, 2. kritické ceny, 3. priemerné trhové ceny.

10.6 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 1.1.

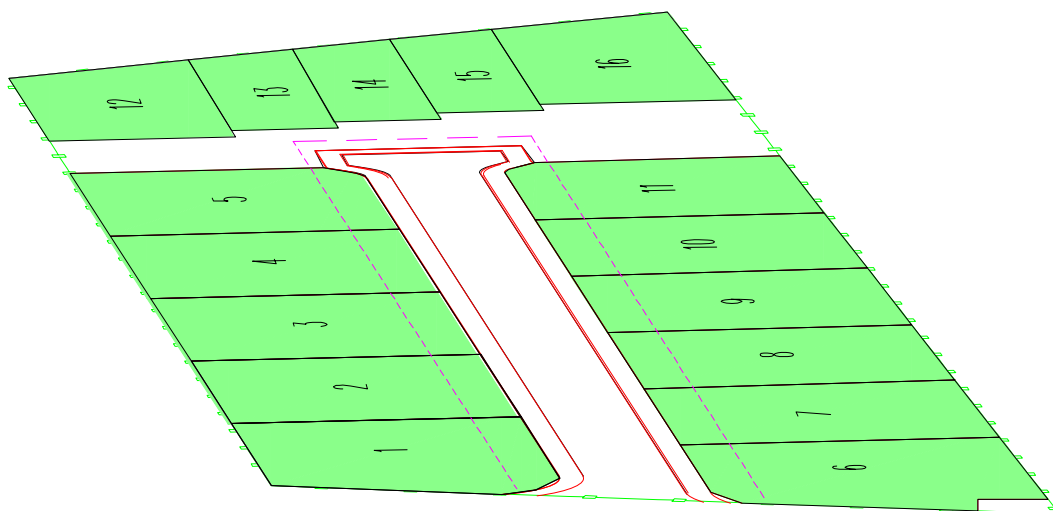
Kúpa pozemku o väčšej rozlohe, rozparcelovanie pozemku na viacero parciel, zasieťovanie inžinierskymi sieťami a následný predaj pozemkov znamená z pohľadu developera príležitosť k developmentu, ktorý so sebou nesie nižšie riziko ako development vo výstavbe domov a zároveň predstavuje finančne aj časovo menej náročnú investíciu.

Development pozemkov predstavuje rozšírenie a zveľadenie pozemku, ktorému chýbajú vlastnosti k okamžitej výstavbe na jeho finálnu verziu pripravenú k výstavbe, ktorá bude pre kupujúceho atraktívna a výhodná.

Pre jeho úspešnú realizáciu stačí k predikcii vývoja predaja a rizík pár ukazovateľov, kedy tými hlavnými bude dopyt po stavebných pozemkoch v oblasti realizácie a štatistický priemer trhových cien stavebných pozemkov. Keďže fázy developerského projektu pri predaji stavebných pozemkov nie sú až tak časovo náročné, developer odzrkadľuje do trhových cien aktuálny vývoj trhu s pár mesačnou predpoveďou a nemusí tak sledovať ročné predikcie trhu.

Development pozemkov vie trvať len niekoľko mesiacov, v prípade projektu Ďatelinky by bola predstava dokončenia po kolaudácii technickej infraštruktúry a jednotlivých prípojok k dátumu 3/2019. Týmto dátumom sa skončila kumulácia reálnych nákladov pri projekte Ďatelinky prípravy inžinierskych sietí, technickej infraštruktúry a ostatnými nákladmi.

V prípade projektu Ďatelinky by z prvého pohľadu vypadal tento štýl developmentu atraktívny, aj z pohľadu nízkych ponúk stavebných pozemkov v oblasti aj z časovo kratšej investície s rýchlejšim dosiahnutím zisku.



Obrázok 10.12 – Rozparcelovanie k predaju pozemkov

Kumulácia nákladov developerského projektu začala v roku 2018 a to kúpou pozemku. Po odkúpení pozemku začal investor s realizáciou inžinierskych sietí a dopravnej infraštruktúry. Bude počítané s variantou, že by sa po kumulácii nákladov rozhodol predat' jednotlivé stavebné pozemky k výstavbe. Pracovať budeme s reálnymi vzniknutými nákladmi projektu, ktoré developer pre účely tejto diplomovej práce poskytol. Developerský projekt zameraný na development pozemkov by za optimálnych podmienok, vzhľadom na betonáž dopravnej infraštruktúry a vyjadrenia stavebných úradov bol naplánovaný k predaju k dátumu 3/2019.

Toto variantné riešenie by bolo vhodné v prípade, keby developer po kúpe pozemku zistil, že vzhľadom na trhovú a finančnú situáciu vrátane iných okolitých skutočností:

- Je vhodnejšie ustúpiť z predstáv o začatí developerského projektu výstavby rodinných domov z nedostatočného dopytu v oblasti.
- Nemá dostatočný vlastný kapitál na výstavbu.
- Nemá dostatočný pomer vlastného a cudzieho kapitálu k bezpečnému financovaniu projektu.
- Investícia do developmentu je pre developera príliš riziková.
- Po uvážení nákladov projekt nesplní predstavy developera o požadovanom zisku.

Po zvážení všetkých nákladov spojených k uskutočneniu pozemkového developmentu v konečnej fázy projektu predaja predpokladáme, že takisto ako developer aktuálne pracuje so 44 % ziskom pri developerskom projekte výstavby rodinných domov, by pri rozhodnutí o developmente pozemkov predával stavebné pozemky taktiež s minimálnym 44 % ziskom.

Priemerná cena podľa realitného portálu za m² stavebného pozemku bola v okolí Serede 56 eur/ m². Cena stavebných pozemkov, ktoré by investor predával v roku 2019 by vychádzala po zvážení nákladov a zisku na 24 eur za m².

Po pričítaní zisku k cene za m² sa dostávame k cene 124 eur za m² pre každý jeden pozemok. Keďže majú pozemky rôzne výmery, konečné trhové ceny budú pri každom pozemku iné. Na výsledných vysokých trhových cenách oproti štatistickému priemeru je možné dedukovať, že v prípade, keby sa developer rozhodol v roku 2018 využiť pozemok len k developmentu výstavby inžinierskych sietí a infraštruktúry a následne stavebné pozemky predat, prišlo by k vysokému riziku nedostatočného dopytu po pozemkoch o tak vysokej cene.

Z pohľadu časového rozhrania by developerský projekt trval len do mesiaca 3/2019, čo je výrazne menej oproti časovej náročnosti oproti aktuálnej výstavbe developerského projektu, ktorý má plánovanú kolaudáciu prvej etapy k dátumu 12/2019.



Graf 10.4 – Vývoj výnosov a nákladov 1.1

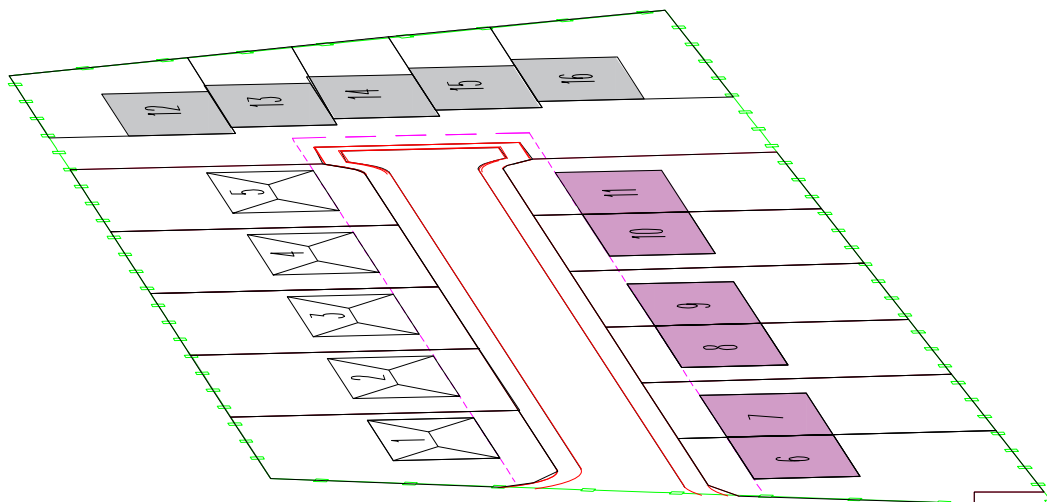
Tabuľka. 10.3 – Vývoj výnosov a nákladov 1.1.

POZEMKY	m2	Náklad za m2	Náklad celkom	Predaj za m2	Predaj	Zisk	Zisk za m2
1	392	86 €	33 681 €	124 €	48 501 €	14 820 €	38 €
2	353	86 €	30 330 €	124 €	43 676 €	13 345 €	38 €
3	352	86 €	30 244 €	124 €	43 552 €	13 307 €	38 €
4	352	86 €	30 244 €	124 €	43 552 €	13 307 €	38 €
5	349	86 €	29 987 €	124 €	43 181 €	13 194 €	38 €
6	313	86 €	26 893 €	124 €	38 726 €	11 833 €	38 €
7	319	86 €	27 409 €	124 €	39 469 €	12 060 €	38 €
8	333	86 €	28 612 €	124 €	41 201 €	12 589 €	38 €
9	335	86 €	28 784 €	124 €	41 448 €	12 665 €	38 €
10	350	86 €	30 072 €	124 €	43 304 €	13 232 €	38 €
11	402	86 €	34 540 €	124 €	49 738 €	15 198 €	38 €
12	254	86 €	21 824 €	124 €	31 427 €	9 603 €	38 €
13	157	86 €	13 490 €	124 €	19 425 €	5 935 €	38 €
14	155	86 €	13 318 €	124 €	19 178 €	5 860 €	38 €
15	161	86 €	13 833 €	124 €	19 920 €	6 087 €	38 €
16	302	86 €	25 948 €	124 €	37 365 €	11 417 €	38 €

Za predpokladu, že by developer predal všetky pozemky so 44 % ziskom, celkový zisk z predaja by bol po odčítaní nákladov a výnosov 184 452 eur.

10.7 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 2.1.

Hlavným dôvodom etapovej variácie developerského projektu bolo rozhodnutie developera o financovaní projektu pomocou vlastného kapitálu. Na základe ponuky úveru uvádzal, že vlastný kapitál mal k dispozícii približne vo výške 500 000 eur. Nákladovosť ku koncu prvej etapy bola po odhadoch približne 740 000 eur, takže predpokladáme, že si dokázal zabezpečiť dostatočnú výšku vlastného kapitálu minimálne vo výške kumulovaných nákladov výstavby prvej etapy.



Obrázok 10.13 – Etapová výstavba Ďateľinky

Druhá etapa je plánovaná k výstavbe po predaní všetkých 5 rodinných domov po ich kolaudácii. Termín kolaudácie je naplánovaný k mesiacu 12/2019. Etapová výstavba začala po získaní stavebného povolenia k výstavbe, kedy už pred stavebným povolením rodinných domov prebiehala výstavba technickej infraštruktúry a inžinierskych prípojek na pozemku.

Náklady sa teda začali kumulovať v roku 2018 a to kúpou pozemku. Postupne sa kumulovali náklady a po stavebnom povolení sa začali kumulovať náklady súčasnej výstavby 5 rodinných domov.

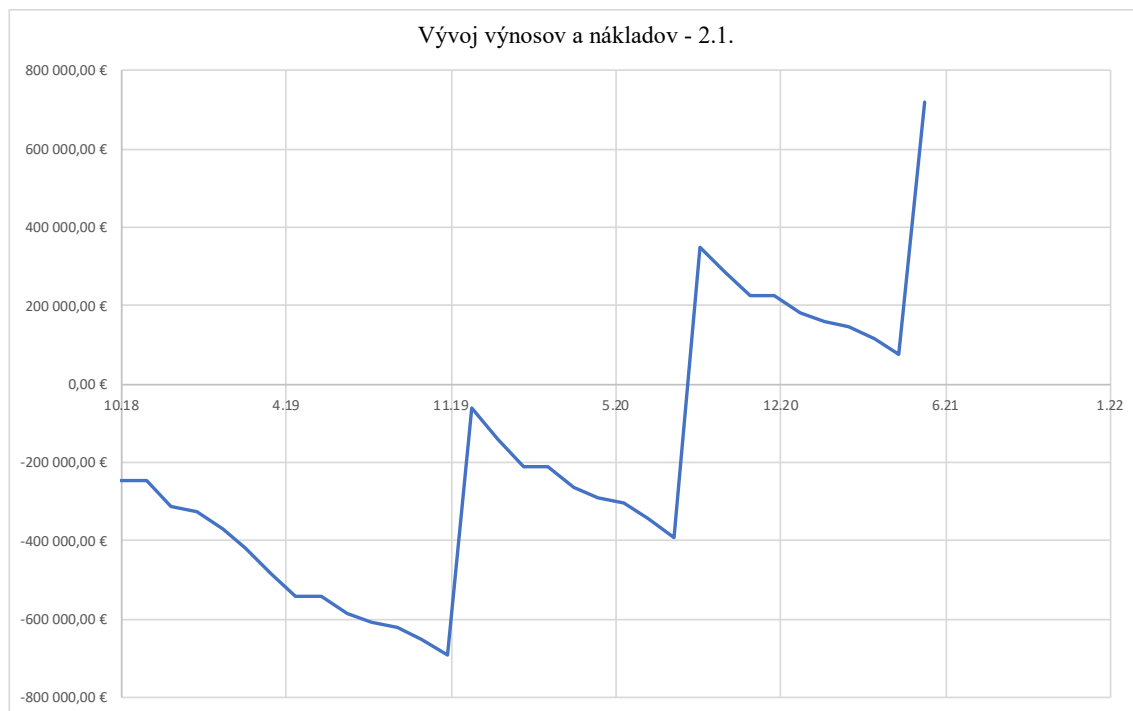
Kumulácia nákladov bude ukončená vyplatením provízie realitnej kancelárii po predaji a zisk bude predpokladaný vo výške odčítaných kumulovaných nákladov k výstavbe projektu od výnosov z predaja jednotlivých domov.

V mesiaci 1/2020 predpokladá investor vzhľadom na dostatočné finančné prostriedky postupovať vo výstavbe ďalšej etapy a to 6 dvoj – domov. Nákladovosť predpokladáme približne rovnakú na jeden dvoj – dom ako u rodinných domov.

Výstavba je predpokladaná k mesiacu 9/2020 a po ukončení kumulovaných nákladov a vyplatení provízie realitnej kancelárii budú výnosy pre developera predstavovať výšku predaja 6 dvoj – domov a zisk bude opäť vypočítaný po odčítaní kumulovaných nákladov od výnosov z predaja.

Na základe grafu zobrazeného nižšie je možno vidieť, že až po výstavbe a predaji druhej etapy developerského projektu bude developer prvýkrát v zisku, to znamená, že výnosy z predaja budú vyššie ako náklady na doposiaľ vystavaný developerský projekt.

Tretia etapa výstavby je naplánovaná po kolaudácii prvej a zároveň aj druhej etapy, predaji taktiež obidvoch etáp. Plánovaná kolaudácia druhej etapy je naplánovaná na 9/2020. Predpokladaná dostavba tretej etapy a konečná kolaudácia developerského projektu je naplánovaná k 6/2021.



Graf 10.5 – Vývoj výnosov a nákladov 2.1.

Po tretej plánovanej kolaudácii, 6/2021, tvorí z developerského projektu zisk pre developera 717 969 eur.

Rizikom pri podobnom uvažovaní je aj fakt, že developer nepočíta so žiadnym percentuálnym odchýlením, rezervou, pri vzniknutých škodách či chybách pri výpočtoch.

Percentuálna rezerva sa k výpočtom pridáva práve z dôvodov, ktoré aj pri výstavbe reálne nastali.

Developer počíta teda s čistými nákladmi na jeden rodinný dom a výnosy počíta taktiež s presným predajom podľa trhovej ceny, ktorú si nastavil už pred výstavbou projektu.

Tabuľka. 10.4 – Vývoj výnosov a nákladov 2.1.

Predaj jednodomy	m2	Predaj	Náklady	ZISK	Zisk po etape
1	392	149 900 €	103 152 €	46 748,05 €	
2	353	147 900 €	103 152 €	44 748,05 €	
3	352	147 900 €	103 152 €	44 748,05 €	
4	352	147 900 €	103 152 €	44 748,05 €	
5	349	147 900 €	103 152 €	44 748,05 €	
Predaj dvojdomy					225 740,27 €
6	392	144 900 €	103 152 €	41 748,05 €	
7	353	144 900 €	103 152 €	41 748,05 €	
8	352	144 900 €	103 152 €	41 748,05 €	
9	352	144 900 €	103 152 €	41 748,05 €	
10	349	144 900 €	103 152 €	41 748,05 €	
11	402	147 900 €	103 152 €	44 748,05 €	
Predaj radové domy					253 488,32 €
12	254	150 900 €	103 152 €	47 748,05 €	
13	157	150 900 €	103 152 €	47 748,05 €	
14	155	150 900 €	103 152 €	47 748,05 €	
15	161	150 900 €	103 152 €	47 748,05 €	
16	302	150 900 €	103 152 €	47 748,05 €	
					238 740,27 €



Obrázok 10.14 - Výkopy k základom



Obrázok 10.15 - Základová doska k domu v prvej etape



Obrázok 10.16 – Výstavba prvej etapy projektu



Obrázok 10.17 – Výstavba po prvej etape projektu



Obrázok 10.18 - Výstavba po prvej etape projektu



Obrázok 10.19 – Nachystané parkovisko k radovým domom

10.8 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 3.1.

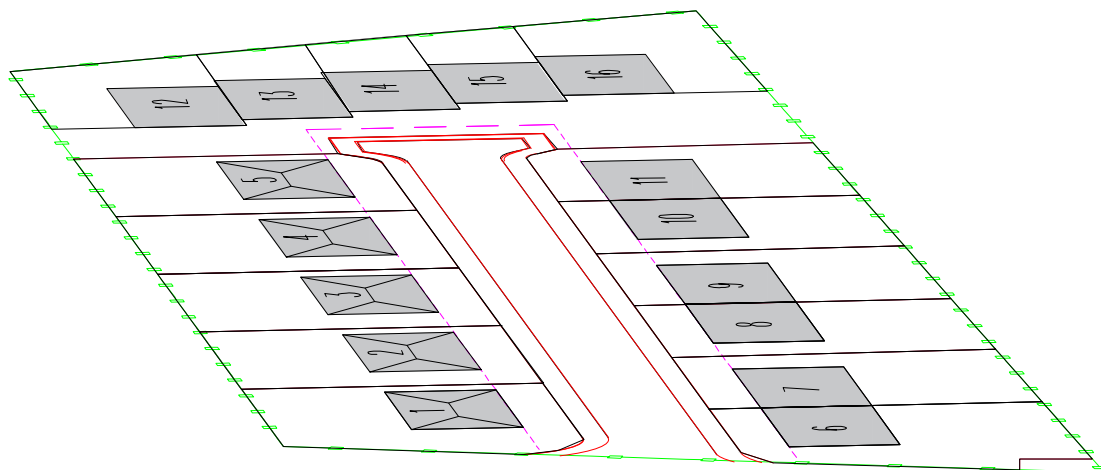
Pri dostatočnom kapitále sa developerské projekty vzhľadom na časový plán a zisk stavajú v jednej etape. V prípade projektu Ďateľinky sa developer rozhodol pre trojetapovú výstavbu, no pri výbere jednej varianty by výstavba trvala len do konca roku 2019.

Zároveň by sa pri tejto variante kumulovali náklady na 16 domov, na konci investičného obdobia by boli kumulované náklady vo výške 1 690 431 eur.

Na konci jedno-etapovej výstavby by zisk pre investora predstavoval sumu 678 000 eur.

Developer by musel však mať vzhľadom na kumulované náklady kapitál na výstavbu vo výške 2 368 400 eur. Výnosy z projektu by mohol očakávať až po kolaudácii všetkých domov, čo by sa predpokladalo na dátum 12/2019.

Vďaka dostatočnému kapitálu by výstavba nebola spomalená nedostatočným predajom po jednotlivých etapách.



Obrázok 10.20 – Celková výstavba Ďatelinky

Pozitíva výstavby jednoetapového developerského projektu oproti výstavbe v troch etapách:

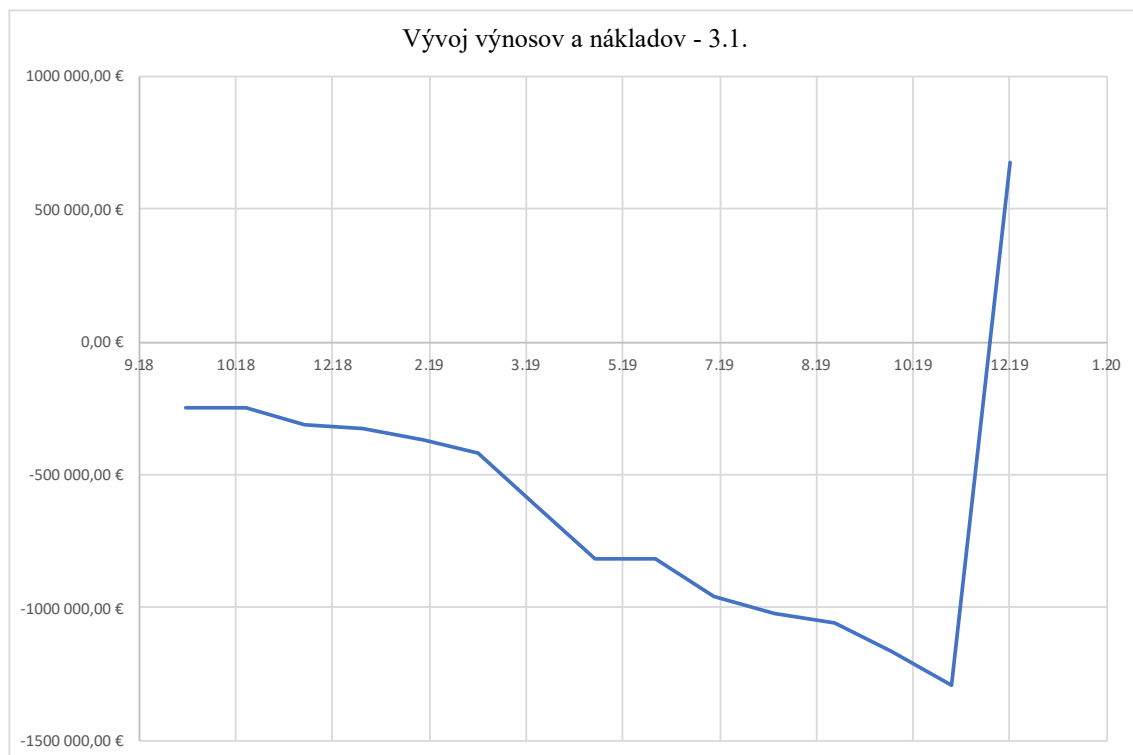
- Urýchlený proces výstavby.
- Znížené náklady pri možných poškodeniach technickej infraštruktúry.
- Znížená hlučnosť pri výstavbe ďalších etáp.
- Znížená prašnosť a znečistenie životného prostredia pri výstavbe ďalších etáp.
- Vyššie jednorazové zisky.

Negatíva výstavby jednoetapového developerského projektu oproti výstavbe v troch etapách:

- Väčšie neistota a riziko pri predaji, kvôli nepoznanému dopytu po novostavbách.
- Väčšie riziko nedostatočnej ziskovosti projektu.

Tabuľka 10.5 – Prehľad hlavných nákladov spred výstavby

NÁKLADY	CENA
Pozemok	222 395 €
Infraštruktúra+ plot	69 573 €
Projektová dokumentácia	28 437 €
Inžinierske siete	68 652 €
Ostatné	30 153 €



Graf 10.6 – Vývoj výnosov a nákladov 3.1.

Developer však výšku dostatočného vlastného kapitálu vo výške 2 368 400 eur nemal. Z tohto dôvodu si dal vypracovať ponuku na hypotekárny úver a rozhodol sa pre riešenie etapovej výstavby.

My však pri výpočte nákladov uvažujeme, že ak by sa pre tento typ výstavby rozhodol, musel by sa spoľahnúť na financovanie cez stavebný úver a úver by si zobral.

Úver na 1 000 000 eur bol ponúknutý so 4 % úročením, takže náklad vo forme úroku by bol vo výške 40 000 eur na konci projektu.

Preto pri tejto a ďalších jedno-etapových verziách bude započítavaná ku konečným nákladom aj cena za úrok k úveru.

Tabuľka 10.6 – Vývoj výnosov a nákladov 3.1.

Domy	m2	Náklady	Predaj	Zisk	Zisk za m2
1	392	105 651,95 €	149 900,00 €	44 248,05 €	112,88 €
2	353	105 651,95 €	147 900,00 €	42 248,05 €	119,68 €
3	352	105 651,95 €	147 900,00 €	42 248,05 €	120,02 €
4	352	105 651,95 €	147 900,00 €	42 248,05 €	120,02 €
5	349	105 651,95 €	147 900,00 €	42 248,05 €	121,05 €
6	392	105 651,95 €	144 900,00 €	39 248,05 €	100,12 €
7	353	105 651,95 €	144 900,00 €	39 248,05 €	111,18 €
8	352	105 651,95 €	144 900,00 €	39 248,05 €	111,50 €
9	352	105 651,95 €	144 900,00 €	39 248,05 €	111,50 €
10	349	105 651,95 €	144 900,00 €	39 248,05 €	112,46 €
11	402	105 651,95 €	147 900,00 €	42 248,05 €	105,09 €
12	254	105 651,95 €	150 900,00 €	45 248,05 €	178,14 €
13	157	105 651,95 €	150 900,00 €	45 248,05 €	288,20 €
14	155	105 651,95 €	150 900,00 €	45 248,05 €	291,92 €
15	161	105 651,95 €	150 900,00 €	45 248,05 €	281,04 €
16	302	105 651,95 €	150 900,00 €	45 248,05 €	149,83 €



Obrázok 10.21 – Celková vizualizácia Ďatelinky [19]



Obrázok 10.22 – Vizualizácia dvoj-domov Ďatelinky [19]



Obrázok 10.23 – Vizualizácia radové domy Ďatelinky [19]

10.9 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 1.2.

Kritický bod predstavuje bod, kedy sa náklady rovnajú výnosom a zisk je nulový. Kritická cena bude potom cena predaja domov, kedy sa náklady na výstavbu budú rovnat výnosom z predaja. Zisk z predaja bude nulový.

Pre celý developerský projekt budú kritické ceny jednotlivých domov znamenať určitú hranicu, pod ktorou sa developer nechce za žiadnych okolností pohybovať. Keď sa totižto pohybovať bude, bude to znamenať, že developerský projekt je stratový.

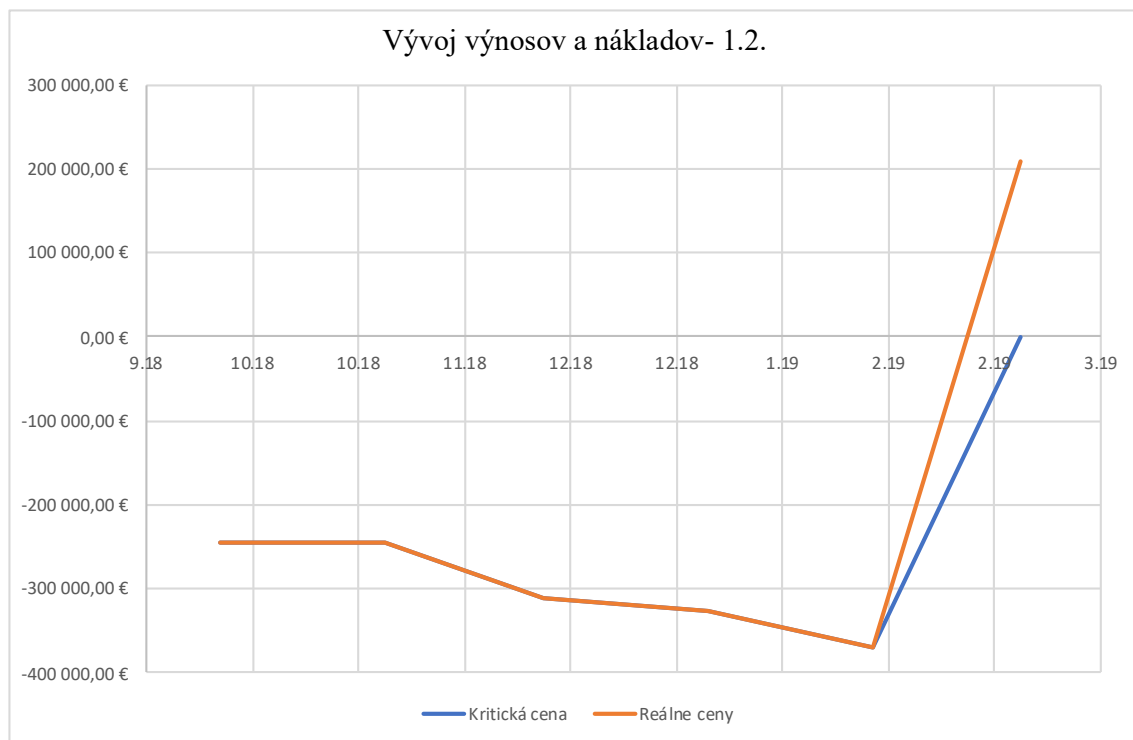
Kritická cena by mala byť odrazovým mostíkom, od ktorej developer spolu aj s jeho očakávaným ziskom určí trhovú cenu, za ktorú verí, že sa dané nehnuteľnosti predajú.

Na základe výšky rozdielu trhovej ceny nehnuteľností a kritickej ceny nehnuteľnosti je možnosť vidieť riziko, ktoré bude developerský projekt niesť pri predaji. Čím bližšia bude kritická cena k trhovej cene, tým bude developerský projekt rizikovejší. Čím bude kritická cena vzdialenejšia od trhovej ceny, o to viac bude mať investor priestor s trhovou cenou pohybovať, bez dôsledku spadnutia pod hranicu nulového zisku.

Vývoj kumulovaných nákladov by sa v prípade pozemkov kumuloval od roku 2018 po kúpe pozemku a na konci investičného obdobia, v roku 2019 by za predpokladu predaja pozemkov by developer predal všetky pozemky za trhovú cenu, ktorá by sa rovnala nákladom developmentu pozemkov.

Tabuľka 10.7 – Vývoj výnosov a nákladov 1.2.

POZEMKY	m2	Náklad za m2	Náklad celkom	Predaj za m2	Predaj	Zisk	Zisk za m2
1	392	86 €	33 681 €	86 €	33 681 €	0,00 €	0,00 €
2	353	86 €	30 330 €	86 €	30 330 €	0,00 €	0,00 €
3	352	86 €	30 244 €	86 €	30 244 €	0,00 €	0,00 €
4	352	86 €	30 244 €	86 €	30 244 €	0,00 €	0,00 €
5	349	86 €	29 987 €	86 €	29 987 €	0,00 €	0,00 €
6	313	86 €	26 893 €	86 €	26 893 €	0,00 €	0,00 €
7	319	86 €	27 409 €	86 €	27 409 €	0,00 €	0,00 €
8	333	86 €	28 612 €	86 €	28 612 €	0,00 €	0,00 €
9	335	86 €	28 784 €	86 €	28 784 €	0,00 €	0,00 €
10	350	86 €	30 072 €	86 €	30 072 €	0,00 €	0,00 €
11	402	86 €	34 540 €	86 €	34 540 €	0,00 €	0,00 €
12	254	86 €	21 824 €	86 €	21 824 €	0,00 €	0,00 €
13	157	86 €	13 490 €	86 €	13 490 €	0,00 €	0,00 €
14	155	86 €	13 318 €	86 €	13 318 €	0,00 €	0,00 €
15	161	86 €	13 833 €	86 €	13 833 €	0,00 €	0,00 €
16	302	86 €	25 948 €	86 €	25 948 €	0,00 €	0,00 €



Graf 10.7 – Vývoj nákladov a výnosov 1.2.

Trhové ceny sa nastavili v takej výške, aby sa ich celkový súčet, teda výnos z projektu rovnal nákladom projektu. Trhová cena by sa pri predaji pozemkov v tomto scenári musela minimálne rovnať cene 86 eur na m².

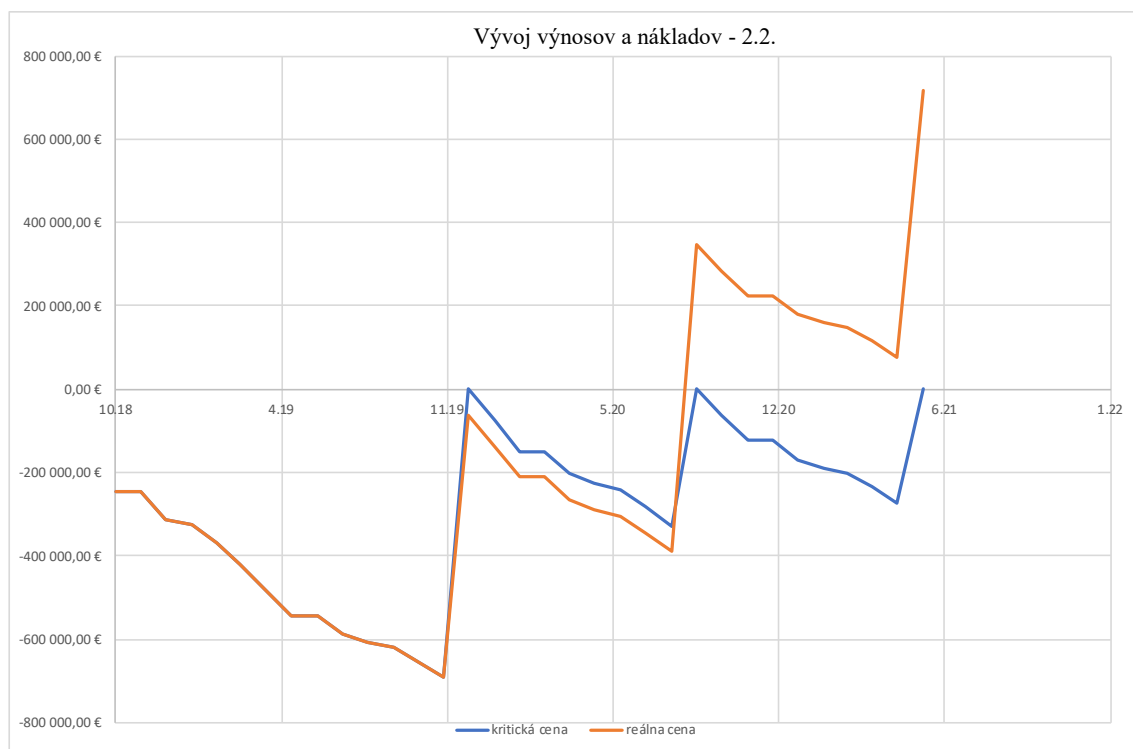
Zaujímavosťou je, že ako bolo spomínané vyššie, priemerné ceny pozemkov sa v roku 2018 pohybovali v priemere 55,51 eur za m². Kritická cena by pri developmente pozemkov bola už tak o približne 30 eur za m² vyššia ako priemerná cena stavebných pozemkov v blízkom okolí developerského projektu.

Možno vydedukovať, že ak by sa developer rozhodol k predaju stavebných pozemkov v roku 2019 s vybudovanými inžinierskymi sieťami a pripravenou technickou infraštruktúrou, nebol by úspešný.

10.10 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 2.2.

Pri trojetapovej výstavbe budú opäť sledované kritické ceny všetkých domov. Developer na začiatku predpokladal, že náklady na výstavbu na všetky domy budú približne rovnaké.

Náklady sa síce kumulujú v čase, no už po výstavbe prvej etapy domov sú náklady kumulované od času kúpy pozemku. Kritické ceny predaja prvých 5 rodinných domov budú vyššie práve o tieto náklady. Ak by totiž developer predal rodinné domy len na základe nákladovosti na výstavbu rodinných domov, stále by pretrvával na projekte stratový.



Graf 10.8 – Vývoj výnosov a nákladov 2.2.

Trhové ceny sa momentálne pri výstavbe prvej etapy pohybujú v priemere pri cene 148 000 eur, čo znamená, že developer by pri prvej výstavbe mal ceny zvýšiť na 160 793 eur, aby sa vôbec rovnal s výnosmi nákladom k výstavbe.

Už po výstavbe druhej etapy sa kritické ceny pohybujú okolo 76 951 eur, čo znamená, že developer môže ceny znižovať až k tejto úrovni, avšak nie pod ňu, aby bol stále na projekte ziskový.

Tabuľka 10.8 – Vývoj výnosov a nákladov 2.2.

Predaj jednodomy	Predaj	Náklady	ZISK	
1	160 793 €	160 793 €	0,00 €	
2	160 793 €	160 793 €	0,00 €	
3	160 793 €	160 793 €	0,00 €	
4	160 793 €	160 793 €	0,00 €	
5	160 793 €	160 793 €	0,00 €	
Predaj dvojdomy				0,00 €
6	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
7	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
8	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
9	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
10	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
11	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
Predaj radové domy				0,00 €
12	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
13	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
14	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
15	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
16	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
				0,00 €

10.11 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 3.2.

Pri predstave o realizácii developerského projektu v jednej etape budú kritické ceny stanovené v rovnakej výške pre každý jeden dom. Kumulované náklady, ktoré vzniknú pred výstavbou domov sa odzrkadlia v rovnakom pomere v každej kritickej cene všetkých troch typov domov. Náklady by sa kumulovali do dátumu kolaudácie a pri predpoklade, že by developerský projekt pre investora nebol ziskový, museli by predaje domov klesnúť pod cenu 105 651,95 eur.

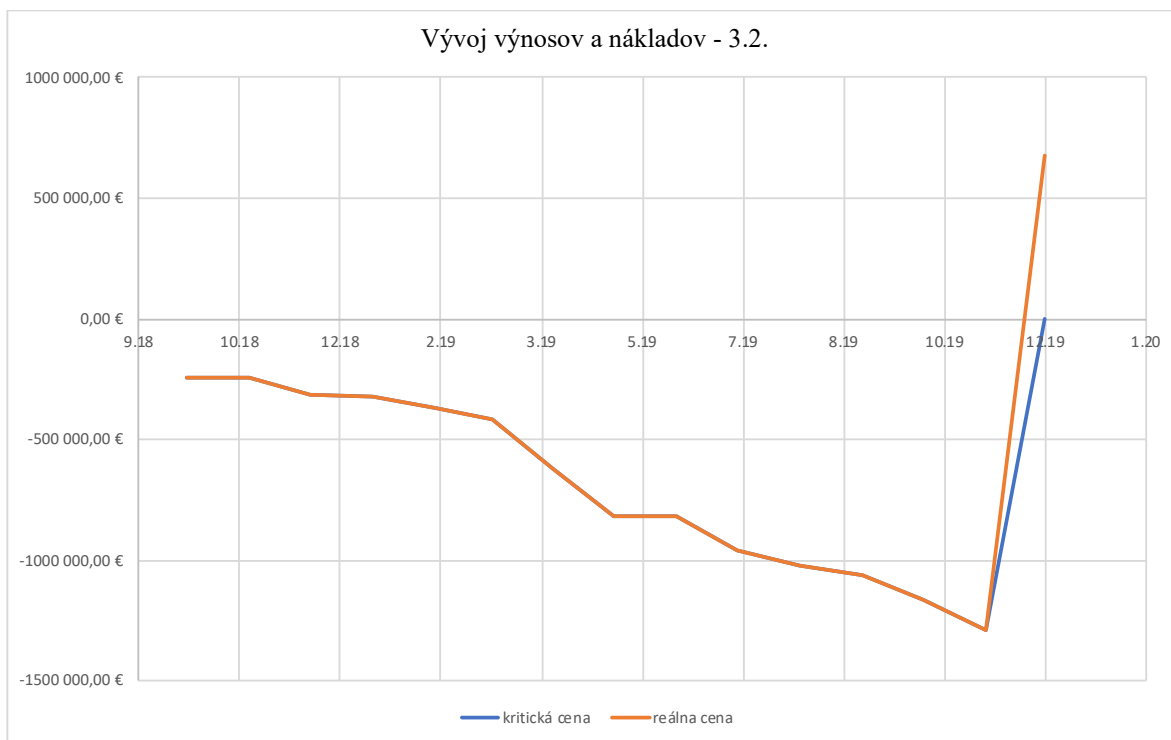
Pri realizovaní developerského projektu, ktorý by sa realizoval za kumulované náklady vo výške 1 690 431 eur, by sa pri nulovej ziskovosti muselo predat' všetkých 16 rodinných domov za minimálnu cenu 105 651,95 eur. Pri akejkol'vek vyššej cene predaja čo i len jedného domu by sa projekt stával ziskovým.

Rizikom v tomto prípade pri uvažovaní o predaji všetkých domov po kolaudácii za ich kritické ceny je to, že predpokladané náklady na projekt v prípade developerského projektu Ďatelinky neboli brané do úvahy so žiadnou percentuálnou rezervou.

Zároveň je samozrejmé, že rôzne typy domov budú mať odlišnú nákladovosť pri výstavbe. Aj keď nie výrazne odlišnú, v pred-investičnej fázy pri stanovení kritických cien predaja nehnuteľností to môže mať vysokú váhu.

Tabuľka 10.9 – Vývoj výnosov a nákladov 3.2.

DOMY	m2	Náklady	Predaj	Zisk
1	392	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
2	353	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
3	352	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
4	352	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
5	349	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
6	313	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
7	319	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
8	333	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
9	335	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
10	350	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
11	402	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
12	254	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
13	157	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
14	155	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
15	161	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €
16	302	105 651,95 €	105 651,95 €	0,00 €



Graf 10.9 – Vývoj výnosov a nákladov 3.2.

10.12 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 1.3.

K ďalšiemu opisu vývoja nákladov a zisku v čase podľa jednotlivých variantných riešení developerského projektu bude opisovaná situácia, ktorá by nastala, keby sa developer rozhodol nastaviť trhové ceny nehnuteľností vzhľadom na priemer štatistík trhu v oblasti z roku 2018.

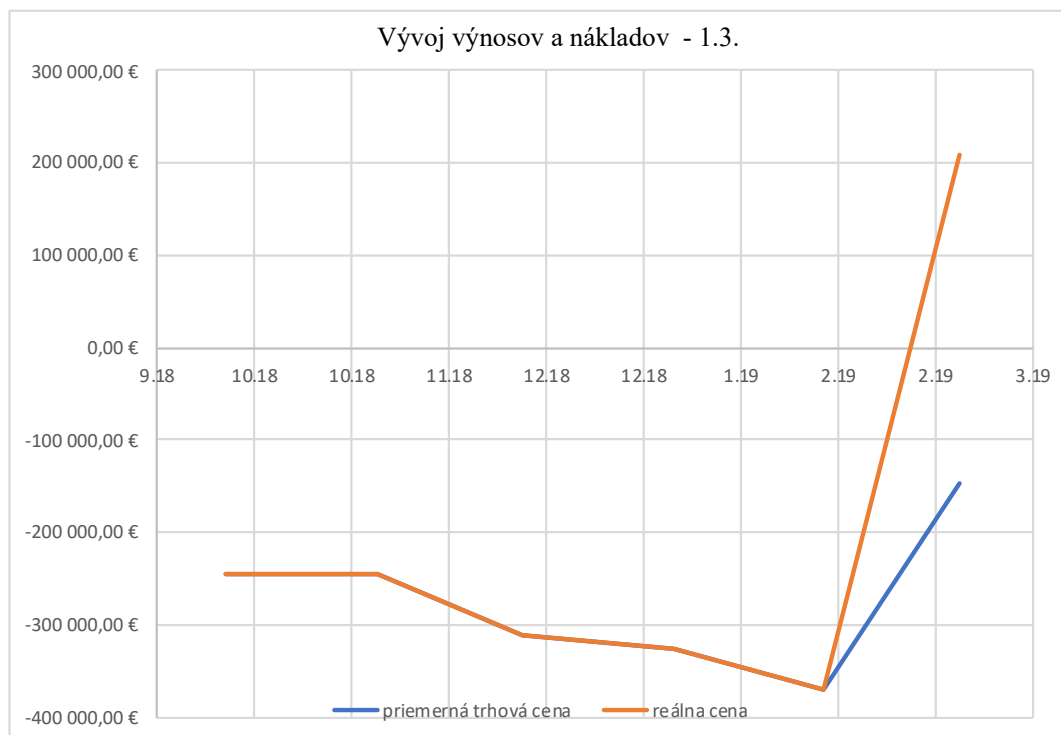
Priemerné výšky trhových cien sa stanovili z predaja štatistík realitnej kancelárie. Pri štatistike priemernej ceny pozemku za m² sa brali do úvahy pozemky vlastnosťami porovnateľné s pozemkom na ktorom je situovaný developerský projekt Ďatelinky. Pri výbere priemeru sa vybral priemer realitného portálu, keďže priemerné ceny realitnej kancelárie v Seredi by boli vzhľadom na predaje stavebných pozemkov v okolitých menších obciach a bez inžinierskych sietí nedostatočne porovnateľné. Pri domoch sa vypočítala priemerná cena predaných novostavieb a rodinných domoch, ktoré boli porovnateľné lokalitou, vzhľadom a funkčnosťou.

Na základe priemernej trhovej ceny podľa štatistík bude porovnávaný vývoj zisku v čase s kumulovanými nákladmi, ktoré boli opisované v predchádzajúcich variantách. Náklady sa meniť nebudú, keďže sa jedná o výstavbu toho istého developerského projektu.

Trhové ceny pozemkov boli v roku 2018 na základe štatistík realitnej kancelárie 36 eur za m². Vzhľadom na nedostatočné porovnávacie kvality sme využili priemer z realitného portálu a to 55,51 eur za m². Vývoj nákladov by bol totožný s predchádzajúcimi variantami za rovnaký časový horizont, znížený na konci investičného obdobia o výnosy z predaja pozemkov.

Tabuľka. 10.10 – Vývoj výnosov a nákladov 1.3.

POZEMKY	m2	Náklad za m2	Náklad celkom	Predaj za m2	Predaj	Zisk	Strata za m2
1	392	86 €	33 681 €	56 €	33 681 €	0,00 €	-30 €
2	353	86 €	30 330 €	56 €	30 330 €	0,00 €	-30 €
3	352	86 €	30 244 €	56 €	30 244 €	0,00 €	-30 €
4	352	86 €	30 244 €	56 €	30 244 €	0,00 €	-30 €
5	349	86 €	29 987 €	56 €	29 987 €	0,00 €	-30 €
6	313	86 €	26 893 €	56 €	26 893 €	0,00 €	-30 €
7	319	86 €	27 409 €	56 €	27 409 €	0,00 €	-30 €
8	333	86 €	28 612 €	56 €	28 612 €	0,00 €	-30 €
9	335	86 €	28 784 €	56 €	28 784 €	0,00 €	-30 €
10	350	86 €	30 072 €	56 €	30 072 €	0,00 €	-30 €
11	402	86 €	34 540 €	56 €	34 540 €	0,00 €	-30 €
12	254	86 €	21 824 €	56 €	21 824 €	0,00 €	-30 €
13	157	86 €	13 490 €	56 €	13 490 €	0,00 €	-30 €
14	155	86 €	13 318 €	56 €	13 318 €	0,00 €	-30 €
15	161	86 €	13 833 €	56 €	13 833 €	0,00 €	-30 €
16	302	86 €	25 948 €	56 €	25 948 €	0,00 €	-30 €



Graf 10.10 - Vývoj výnosov a nákladov 1.3.

Ak by developer predával stavebné pozemky pomocou priemerných cien štatistík, pri predaji by nedosiahol ani kritickej ceny a bol by stratový čiastkou 148 377 eur.

10.13 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 2.3.

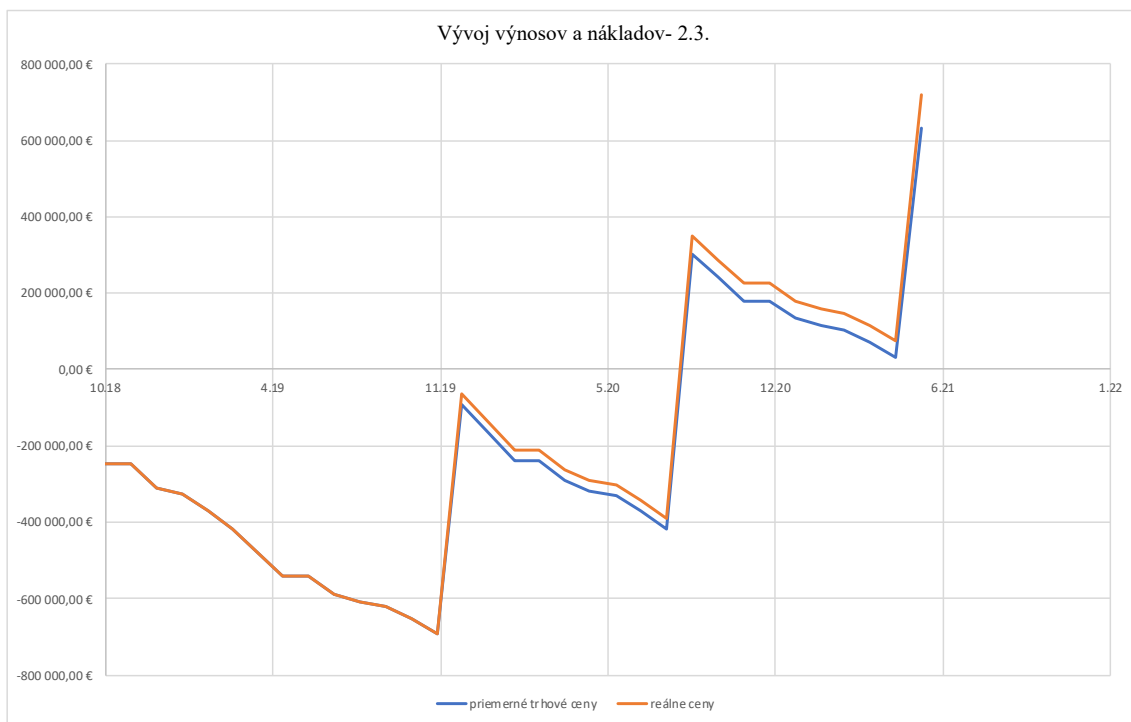
Z predchádzajúcich porovnaní sme zistili, že v prípade, ak by chcel developer predat' jednotlivé stavebné pozemky na základe priemerných cien stavebných pozemkov v oblasti, zrejme by predaj kvôli výrazne vyšším cenám oproti trhu nebol úspešný.

Priemerné ceny podľa štatistík realitnej kancelárie, ktorej predaje sa už dokázali vziať z porovnateľných nehnuteľností s opisovaným projektom Ďateľinky sa pohybovali v priemere okolo 142 685 eur, úžitné plochy domov boli v priemere 149 m². Pozemky, na ktorých domy ležia sa predávali v priemere o rozlohe 716 m².

Tabuľka 10.11 – Priemerná cena novostavieb 2018 Sered'

	CENA	m2	Pozemok
Novostavba, novší RD	142 685 €	149	715,90

Developer sa rozhodol k predaju prvej etapy rodinných domov za výšku v priemere za 148 000 eur. V porovnaní so štatistikami realitnej kancelárie je to vyššia cena ako priemerná cena rodinných domov v oblasti za rok 2018. Avšak na rozdiel od pozemkov, kedy priemerné ceny až dramaticky prevyšovali predpokladané možné konečné ceny pozemkov s možnou ziskovosťou, nie až tak výrazná.



Graf 10.11 Vývoj výnosov a nákladov 2.3.

Vývoj kumulovaných nákladov predpokladáme, že by bol rovnaký ako v predchádzajúcich variantách a to na základe vývoja nákladov podľa výstavby prvej etapy projektu Ďatelinky.

Zisk bude zmenšený o rozdiel medzi trhovými cenami na základe predstáv developera a trhovými cenami zistenými podľa štatistík predaja realitnej kancelárie.

Tabuľka 10.12 – Vývoj výnosov a nákladov 2.3.

Predaj jednodomy	m2	Predaj	Náklady	ZISK	Zisk po etape
1	392	142 685 €	103 152 €	46 748,05 €	
2	353	142 685 €	103 152 €	44 748,05 €	
3	352	142 685 €	103 152 €	44 748,05 €	
4	352	142 685 €	103 152 €	44 748,05 €	
5	349	142 685 €	103 152 €	44 748,05 €	
Predaj dvojdomy					225 740,27 €
6	392	142 685 €	103 152 €	41 748,05 €	
7	353	142 685 €	103 152 €	41 748,05 €	
8	352	142 685 €	103 152 €	41 748,05 €	
9	352	142 685 €	103 152 €	41 748,05 €	
10	349	142 685 €	103 152 €	41 748,05 €	
11	402	142 685 €	103 152 €	44 748,05 €	
Predaj radové domy					253 488,32 €
12	254	142 685 €	103 152 €	47 748,05 €	
13	157	142 685 €	103 152 €	47 748,05 €	
14	155	142 685 €	103 152 €	47 748,05 €	
15	161	142 685 €	103 152 €	47 748,05 €	
16	302	142 685 €	103 152 €	47 748,05 €	
					238 740,27 €

10.14 VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 3.3.

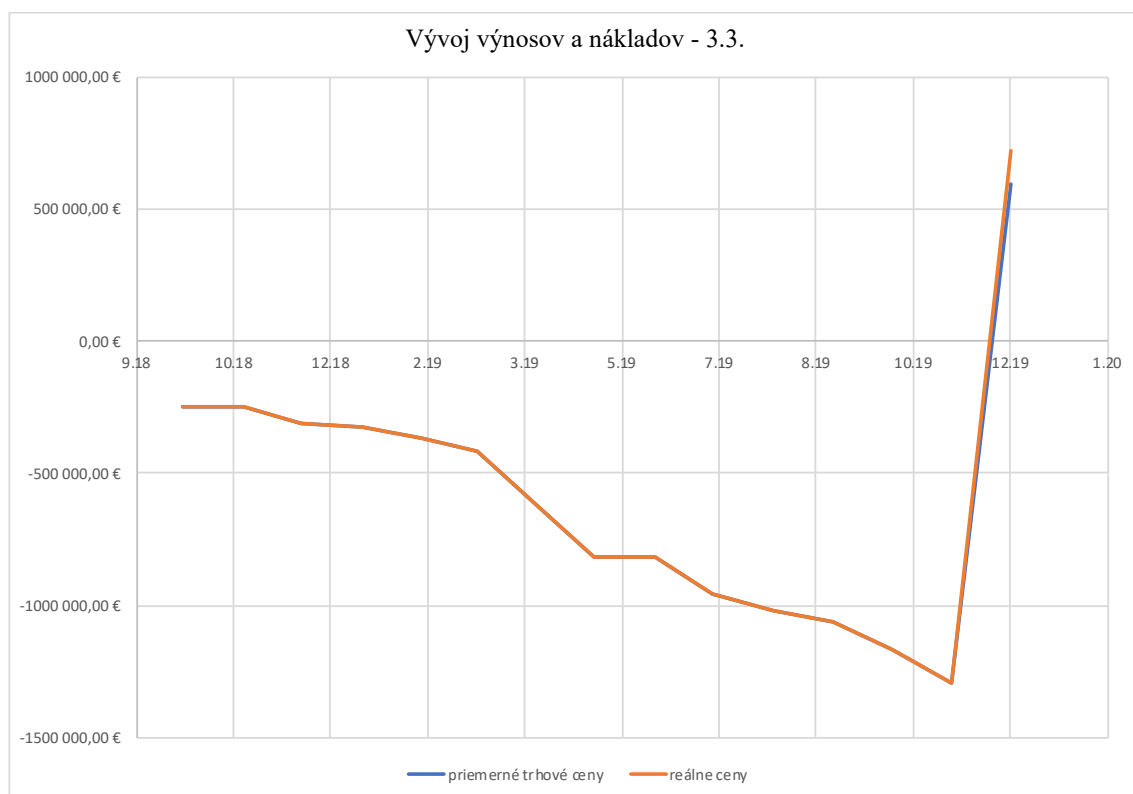
Pri výbere riešenia jednoetapovej výstavby za predpokladu výnosov z predaja domov podľa priemerných trhových cien by sa náklady rovnali nákladom ako v predchádzajúcich jednoetapových variantách, ktoré sú zvýšené oproti 3-etapovej variante o náklady za úrok z úveru.

Výnosy by boli na konci investičného obdobia za predpokladu predaja všetkých rodinných domov vo výške 2 282 954 eur.

Na rozdiel od trojetapovej výstavby by zinkasoval opäť developer svoj zisk, ktorý by bol vo výške 592 523 eur už po jednom roku výstavby.

Tabuľka 10.13 – Vývoj výnosov a nákladov 3.3.

DOMY	m2	Náklady	Predaj	Zisk	Zisk celkom
1	392	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
2	353	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
3	352	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
4	352	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
5	349	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
6	313	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
7	319	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
8	333	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
9	335	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
10	350	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
11	402	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
12	254	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
13	157	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
14	155	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
15	161	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
16	302	105 652 €	142 685 €	37 033 €	
					592 523 €



Graf 10.12 – Vývoj výnosov a nákladov 3.3.

10.15 NOVÁ VARIANTA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Ak existuje nepísané pravidlo na realitnom trhu, bolo by to také, že pokiaľ je dostatočný dopyt po nehnuteľnostiach a atraktívna trhovú cenu nehnuteľnosti, netrvá ani týždeň a už záujemca podpisuje rezervačnú zmluvu k danej nehnuteľnosti. Je to pravidlo nepísané, no ak je cieľom projektu predaj domov v čo najkratšom čase a to sa po výstavbe nedeje, predpokladá sa dopad rizík na developerský projekt, ktorého nedopredaj ovplyvnil.

Časová potreba predaja rodinných domov v prípade developerského projektu Ďatelinky je plynulý predaj celej prvej etapy k jej kolaudácii, aby mohol developer plynule pokračovať podľa časového harmonogramu vo výstavbe druhej etapy.

Rok 2019 bol podľa výstavby viacerých developerských projektov a dopytu (vzhľadom na predaj nehnuteľností zo štatistík realitnej kancelárie) priaznivý, to znamená, že ak by nehnuteľnosť bola atraktívna a trhovú cenu adekvátne nastavená, nemal by sa vyskytnúť problém nehnuteľnosti predat.

Developer sa rozhodol pre predaj projektu cez realitnú kanceláriu a tá projekt Ďatelinky začala inzerovať na stránkach realitnej kancelárie v 6/2019. To znamená, že pre ideálnu predstavu developera sa požadovalo zloženie rezervačného poplatku realitnej kancelárii do času kolaudácie.

Na propagáciu sa v tom mesiaci rozhodol developer využiť aj marketingovú agentúru, ktorá pôsobí na sociálnych sieťach. Marketingová agentúra zverejnila v tom istom mesiaci na sociálnej sieti Facebook príspevok vzťahujúci sa na projekt Ďatelinky, ktorý obsahoval fotky a popis aktuálnej zástavby projektu.

V čase kolaudácie prvej etapy výstavby, mesiaci 12/2019 je predaných doposiaľ len 3/5 rodinných domov. Kvôli tejto skutočnosti developer nemá inú možnosť, len čakať na dopredaj ďalších dvoch domov, aby mohol vzhľadom na svoj finančný plán pokračovať vo výstavbe.

Po 6 mesiacoch nie sú stále predané 2 domy.

Na odpoveď, prečo tomu tak je možno prísť aj z komentárov pod príspevkom na sociálnej sieti, kedy sa v priebehu pár týždňov vyjadrilo pod príspevok cez 100 ľudí. Odpovede boli približne rovnaké.

██████████ Za takú cenu je veľkosť pozemku smiešna..keď na tej ploche ešte bude stáť dom tak nebude pomaly ani trávnik kde mať

██████████ Strašne domy človek vyjde z izby v ktorej nebude slnko nikdy svietiť.a bude sa pozerat' z okna na susedov betónovi plot .krásny výhľad .obdivujem ľudí ktorí v tej betónovej džungli budú žiť .klobúk dolu 😂😂

To se mi líbí · Odpověď · 28 t

37

██████████ ývam v takom malom dome, na malom pozemku. Sme spokojní, práce okolo domu je málo a veľa času na relax. Každý, kto príde povie, že by mu to stačilo!



To se mi líbí · Odpověď · 27 t · Upraveno

8

██████████ Tipovala som, že tam postavia tak 6 domov a ono ich tam bude tasiim 14, ani garaz, miesto akurat tak na terasu aj to budete pozerat do betonoveho plotu. Ziadne sukromie. To je panelak na zemi a nie komfortne byvanie 😞 Kedze dnes uz rodiny maju standart 2 auta, budu parkovat na ulici a teda nebudu sa ani mat kde hrat deti a to nehovorim, ze je to dom na dome, takže v lete vsetko rozpalene. Vhodne asi len pre tych, co sa idu domov len vyspat a silou mocou chcu mat dom. 😞

To se mi líbí · Odpověď · 28 t

7

↪ 1 odpověď

██████████ Prvy dom pri hlavnej ceste by mal mat v cene o nulu menej. "prijemna a kludna lokalita", kde auta vchadzaju do obce vo vysokej rychlosti.. a nech mi nikto nehovori ze to tak nie je.

To se mi líbí · Odpověď · 28 t

9

↪ 3 odpovědi

██████████ Vzhľadom nato, že sa jedná o domy bez pozemkov, v blízkosti hlavnej cesty, mi prídu ceny, ktoré sa pohybujú okolo 150 000 eur, kapku prestrelené.

Obrázok 10.24 – Konverzácia pod zverejneným článkom Ďatelinky [18]

Dôvodmi neúplného predaja, vzhľadom na odpovede ľudí pod príspevok budú hlavne dva a to:

- Vysoká trhová cena domu k pomeru pozemku rodinného domu.
- malý pozemok, nedostatočný priestor k rodinnému domu.

Sloboda k vyjadrovaniu sa cez komentáre na sociálnych sieťach môže byť demotivujúca a frustrujúca, pretože k developerským projektom sa má možnosť vyjadriť aj ten, kto môže chcieť cielene uškodiť, konkurencia, ľudia plní nenávisti a pod. A keďže konečný produkt developerských projektov sa predáva ľuďom, bude vzhľadom na často opakované komentáre vytvorená nová fiktívna varianta s predpokladom, že by developer mohol predpovedať negatívny scenár predaja a zvýšiť rozlohy pozemkov.

Fiktívnou variantou sa vezme do úvahy široký názor okolia. Bude sa sledovať situácia, ktorá by nastala, keby developer na začiatku výstavby vie, že pravdepodobne hlavným dôvodom nedostatočného predaja domov bude malá rozloha pozemku. Konečná reálna cena rodinných domov v novej variante bude 150 000 eur. Táto cena je zaokrúhleným priemerom cien všetkých domov v jednotlivých etapách.

Keďže je v etapovej výstavbe predaj všetkých postavených rodinných domov mimoriadne dôležitý, budeme uvažovať s variantou, že by developer znížil predaj rodinných domov na polovicu, čím vznikne dostatočne veľký pozemok ku každému domu.

Už v roku 2017 začal vznikať v meste koncept veľkého developerského projektu, s názvom Prúdy, ktorý bude zobrazený na konci praktickej časti pri rizikách developerského projektu Ďatelinky. Konkurenčný developerský projekt Prúdy so sebou prinesie v roku 2019 konkurenčnú výstavbu 8 radových domov. Keďže sa investor projektu Ďatelinky rozhodol k výstavbe radových domov v tretej etape výstavby, je možné, že sa trh radovými domami presýti a pre developera projektu Ďatelinky by táto skutočnosť mohla priniesť neúspešný predaj celkovej tretej etapy výstavby.

Preto v novej variante smerujúcej k nižšiemu riziku pri predaji budeme uvažovať len s výstavbou rodinných domov, aké sa vystavali v prvej etape projektu Ďatelinky.

Keďže poznáme len presné náklady k výstavbe rodinného domu v prvej etape výstavby, pri výpočtoch budeme presnejší ako v predchádzajúcich variantách. Pre developera by bolo pri novej variante rozhodné, či aj po nastavení 44 % zisku k novému konceptu projektu by bol pre neho projekt stále efektívny a či by táto varianta vzhľadom na vysokú cenu kúpeného pozemku bola výhodnejšia ako tá aktuálna.



Obrázok 10.25 – Pohľad na pozemok zozadu



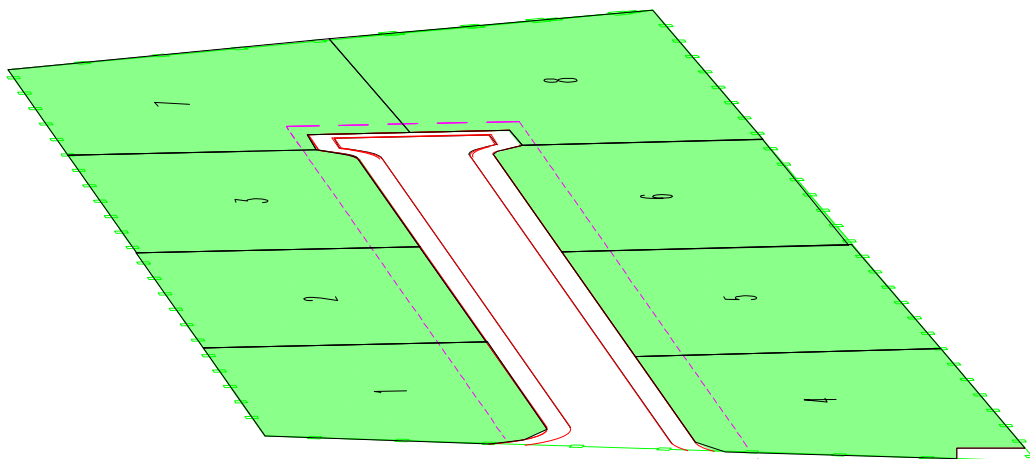
Obrázok 10.26 – Pohľad na pozemok domu spredu

10.16 NOVÁ VARIANTA - POZEMKY

V novej fiktívnej variante, ktorá berie do úvahy predstavu potenciálnych kupcov a zároveň odzrkadľuje neúspešný predaj po prvej etape projektu, by sa na pozemku, ktorý investor kúpil predávalo namiesto 16 len 8 stavebných pozemkov.

V novej variante by sa každý pozemok približoval k rozlohe približne 600 m², čo by prevyšovalo priemernú rozlohu predchádzajúcich pozemkov v priemere približne o 200 m².

Náklady by sa kumulovali v čase opäť od roku 2018, avšak za inžinierske siete by boli náklady polovičné. Náklady za technickú infraštruktúru by boli znížené o parkovisko, ktoré by patrilo v prvej variante radovým domom. Zvyšná technická infraštruktúra zostáva totožná s tou z prvej varianty. Náklady sa teda k developmentu pozemkov znížia a k ich následnému predaju by sa ale neznižovali o prevratnú čiastku.

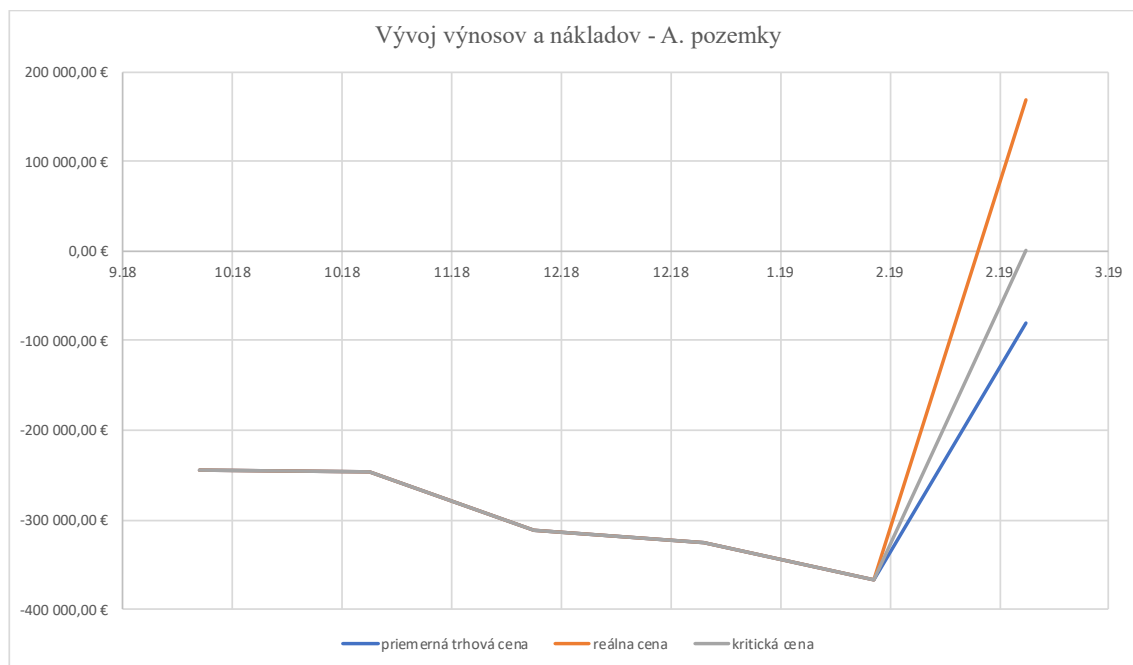


Obrázok 10.27 – Rozparcelovanie pozemkov variantu A.

Vývoj výnosov z projektu by bol znížený o polovicu, vzhľadom na polovičný počet predávajúcich pozemkov. Pri výpočte potenciálnej možnej trhovej ceny by sme pokračovali presne tak ako pri prvej variante predaja, to znamená, že by sme si stanovili náklad za m² pozemku, pripočítali si predstavovaný zisk a výsledná cena by bola naša výsledná trhovú cenu ponúkaného stavebného pozemku, už s pripravenou technickou infraštruktúrou a inžinierskymi sieťami.

V prvom rade si pre predstavu porovnania s pôvodnou variantou vypočítame kritické ceny pozemkov, teda ceny, za ktoré by sa stavebné pozemky predali pri nulovom zisku developera. V prípade kritickej ceny za pozemok je možno sledovať zníženie kritickej ceny oproti kritickej cene pri predstave v prvej variante.

V novej variante sa okrem znížených nákladov na výstavbu zvyšuje aj celková rozloha pozemkov na predaj, práve o zníženú technickú infraštruktúru vo forme parkoviska k radovým domom.



Graf 10.13 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. pozemky

Tabuľka 10.14 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. pozemky

KRITICKÁ CENA								
Pozemky	m ²	Náklad za m ²	Náklad celkom	Predaj za m ²	Predaj	Zisk	Zisk za m ²	Zisk celkom
1	592	70,39 €	41 689 €	70,39 €	41 689 €	0,00 €	0,00 €	
2	598	70,39 €	42 085 €	70,39 €	42 085 €	0,00 €	0,00 €	
3	609	70,39 €	42 878 €	70,39 €	42 878 €	0,00 €	0,00 €	
4	699	70,39 €	49 173 €	70,39 €	49 173 €	0,00 €	0,00 €	
5	692	70,39 €	48 727 €	70,39 €	48 727 €	0,00 €	0,00 €	
6	661	70,39 €	46 519 €	70,39 €	46 519 €	0,00 €	0,00 €	
7	710	70,39 €	50 004 €	70,39 €	50 004 €	0,00 €	0,00 €	
8	864	70,39 €	60 809 €	70,39 €	60 809 €	0,00 €	0,00 €	
REÁLNA CENA SO ZISKOM								0,00 €
1	592	70,39 €	41 689 €	56 €	32 877 €	-8 812 €	-14,88 €	
2	598	70,39 €	42 085 €	56 €	33 189 €	-8 895 €	-14,88 €	
3	609	70,39 €	42 878 €	56 €	33 815 €	-9 063 €	-14,88 €	
4	699	70,39 €	49 173 €	56 €	38 779 €	-10 394 €	-14,88 €	
5	692	70,39 €	48 727 €	56 €	38 428 €	-10 299 €	-14,88 €	
6	661	70,39 €	46 519 €	56 €	36 687 €	-9 833 €	-14,88 €	
7	710	70,39 €	50 004 €	56 €	39 435 €	-10 569 €	-14,88 €	
8	864	70,39 €	60 809 €	56 €	47 956 €	-12 853 €	-14,88 €	
TRHOVÁ CENA								-80 718 €
1	592	70,39 €	41 689 €	101 €	60 031 €	18 343 €	30,97 €	
2	598	70,39 €	42 085 €	101 €	60 602 €	18 517 €	30,97 €	
3	609	70,39 €	42 878 €	101 €	61 744 €	18 866 €	30,97 €	
4	699	70,39 €	49 173 €	101 €	70 809 €	21 636 €	30,97 €	
5	692	70,39 €	48 727 €	101 €	70 167 €	21 440 €	30,97 €	
6	661	70,39 €	46 519 €	101 €	66 988 €	20 468 €	30,97 €	
7	710	70,39 €	50 004 €	101 €	72 006 €	22 002 €	30,97 €	
8	864	70,39 €	60 809 €	101 €	87 565 €	26 756 €	30,97 €	
								168 029,10 €

Vývoj nákladov sa kumuluje do bodu predstavovanej kolaudácie a po kolaudácii sa výnosy vyšplhajú do výšky predaja všetkých stavebných pozemkov s predpokladom 100 % predaja.

Kritická cena by bola v tomto prípade 70,39 eur za m². Každý pozemok ma inú rozlohu, to znamená, že každý pozemok by sa predával za inú trhovú cenu.

Ďalej budeme predpokladať, že keby nastala situácia, že by developer predával stavebné pozemky s cieľom možného zisku, opäť by sa pohyboval s percentuálnou ziskovosťou približne 44 %.

Predpokladané trhovú cenu, v priemere 101,36 eur za m² sú stále vzhľadom na rok 2018 vysoko nad štatistickým priemerom realitného portálu, preto možno uvažovať, že ani táto varianta developmentu by neuspokojila investorove požiadavky z pohľadu zisku. Keďže už kritická cena vysoko prevyšuje štatistický priemer v oblasti, aj pri úvahe polovičného požadovaného zisku by bol developer vysoko nad štatistickým priemerom trhových cien stavebných pozemkov v oblasti. Potom by prišla na rad jedine možnosť uvažovať o pridanej hodnote pozemkov vo forme akejsi uzatvorenej novo – vzniknutej súkromnej štvrti.

Tabuľka 10.15 – Stanovenie konečných cien variantu A. pozemky

Predaj	Cena
Predaj pozemkov = náklady	381 884,31 €
Celková výmera pozemku	5425
Cena pozemku za m ²	70,39 €
Priemerná cena pozemkov 2018	55,51 €
Predaj = nákladom	70,39 €
Percento zisk - 44 %	101,36 €

Ak by sa developer rozhodol predávať pozemky opäť na základe priemernej trhovej ceny, bol by ako v aktuálnej variante stratový.

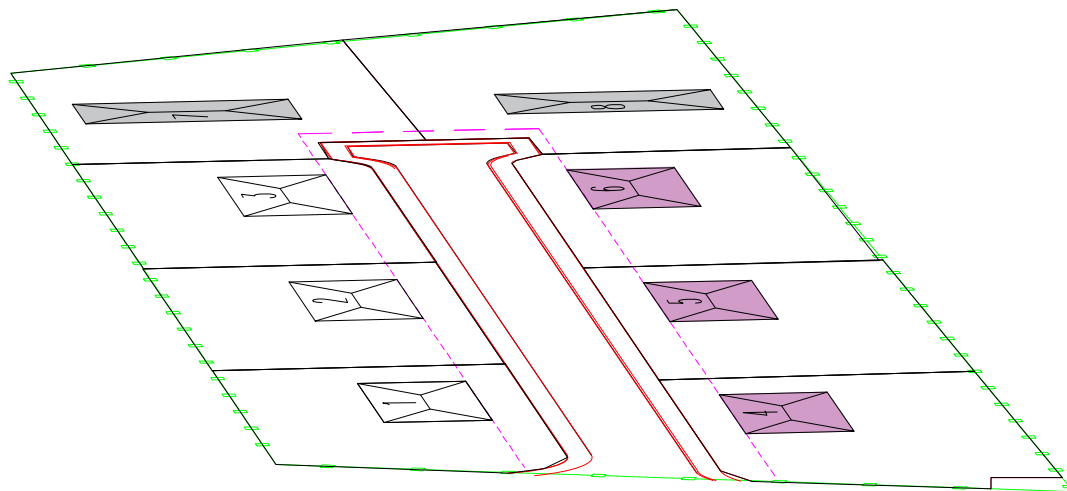
OZNAČIŤ TABUĽKU !!

Zmena nákladov - zníženie	
Inžinierske siete	66 573 €
Parkovisko	3 000,00 €

10.17 NOVÁ VARIANTA – ETAPOVÁ VÝSTAVBA

Pri predpokladanej výstavbe 8 rodinných domov budeme uvažovať, že by developer výstavbu realizoval za rovnaké náklady ako aktuálnu výstavbu developerského projektu.

Zároveň budeme uvažovať, že by tržná cena ponúkaných novostavieb po kolaudácii bola totožná ako u reálnej varianty, ktorá sa pohybuje v priemere okolo 150 000 eur.



Obrázok 10.28 – Situácia nová varianta – tri etapy

Tabuľka 10.16 – Cena novostavby variantu A.

	CENA	m2	Pozemok
Novostavba	150 000 €	119,70	678,18

Novostavby a novšie rodinné domy, do ktorých sa počítali domy mladšie ako 5 rokov, podľa štatistík realitnej kancelárie sa v okolí developerského projektu pohybovali v priemere okolo 142 685 eur.

Na základe novej varianty developerského projektu, oproti reálnej výstavbe projektu Ďateľinky sa bude nová približovať aj priemernej rozlohe k rodinným domom z roku 2018 s priemernou výmerou pozemkov 720 m².

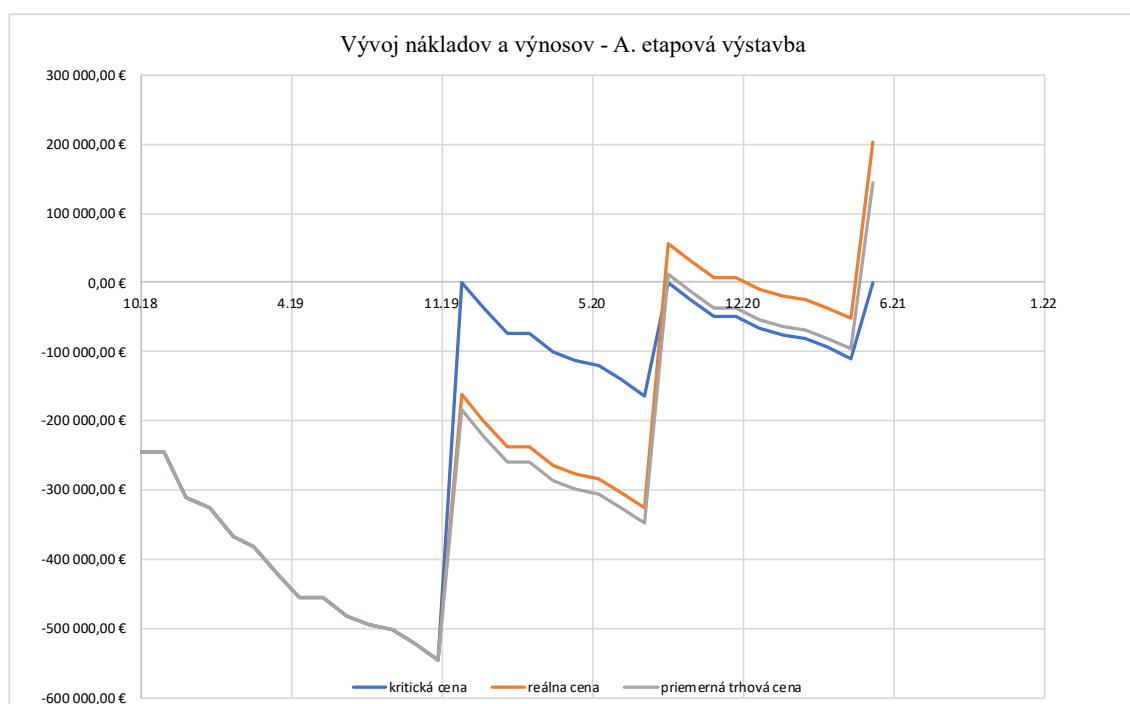
Tabuľka 10.17 – Priemerná cena novostavieb v oblasti projektu 2018

	CENA	m2	Pozemok
Novostavba, novší RD	142 685 €	149,36	715,90

Konceptuálne rozvrhnutie etapovej výstavby by bolo obdobné aktuálnej etapovej výstavbe projektu. Predpoklad by bol taký, že by developer začal výstavbou 3 rodinných domov, kedy by ich investičné obdobie skončilo kolaudáciou v mesiaci 12/2019. Po ideálnom predaji prvej etapy výstavby by po odčítaní nákladov dosiahol zisku, ktorý by predstavoval jeho opätovný kapitál k výstavbe ďalšej etapy, ktorá by spočívala vo výstavbe rovnakých 3 rodinných domov.

Avšak ako u aktuálnej varianty projektu, po predaji by opäť zisk nedosiahol ani pri tejto variante. Po kolaudácii druhej etapy, k dátumu 9/2019 by získal ďalší kapitál k dostavbe konečných 2 rodinných domov.

Vývoj nákladov v čase bude do prvej etapy rovnaký ako u reálneho prevedenia developerského projektu, s rozdielom nižšej nákladovosti pri výstavbe 4 rodinných domov namiesto 5. Zároveň bude pred výstavbou nižšia nákladovosť pri výstavbe inžinierskych sietí, zároveň budú badateľne znížené náklady o stavebné povolenie či províziu realitnej kancelárie sprostredkovania jedného predaja navyše.



Graf 10.14 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. etapová výstavba

Druhá aj tretia etapa by bola naplánovaná po kolaudáciách jednotlivých etáp, v časovom harmonograme rovnakom ako pri reálnom prevedení developerského projektu. Ziskovosť projektu by bola v prípade výstavby 8 rodinných domov len 202 505 eur celkom za tri uskutočnené etapy.

K novej variante riešenia developerského projektu je potrebné vypočítať aj kritické ceny pre jednotlivé etapy, na základe ktorých zistíme rozhranie do ktorého sa developer môže s cenou pohybovať, aby bol projekt stále ziskový.

Na základe vypočítaných kritických cien môžeme sledovať, že kritické ceny výstavby 8 rodinných domov sa taktiež menia vzhľadom na etapu.

V aktuálnej variante však kritická cena prvých troch domov by bola 204 246 eur. Pri ďalších dvoch etapách by sa už znížila na 76 951 eur.

Reálne zhotovenie developerského projektu, ktoré pozostáva z výstavby 5 rodinných domov, 6 dvoj-domov, 5 radových domov predpokladá ziskovosť 717 969 eur bez odpočítaných úrokov, zatiaľ čo ziskovosť pri novom projekte by bola len 202 505 eur pri predpokladaných rovnakých dodržaných termínoch.

Posledným porovnaním bude predaj projektu opäť podľa priemerných trhových cien. Ziskovosť by v tomto prípade bola 143 982 eur.

Pozitívami výberu novej varianty výstavby by teda boli:

- Nižšia nákladovosť výstavby.
- Nižšie riziko pri predaji vzhľadom na dopyt v okolí.
- Nižší vplyv konkurencie pri predaji.
- Znížené potreby vlastného kapitálu.

Negatívami výberu novej varianty výstavby by boli:

- Vyššia kritická cena, tým pádom menší rozsah medzi požadovanou, trhovou cenou nehnuteľností a kritickou cenou, nutnou k predaju pri nulovom zisku projektu.
- Nižší zisk z predaja ako vo aktuálnej variante výstavby.

Výška nákladov je počas projektu tak vysoká, že by projekt bol aj po druhej etape minimálne ziskový.

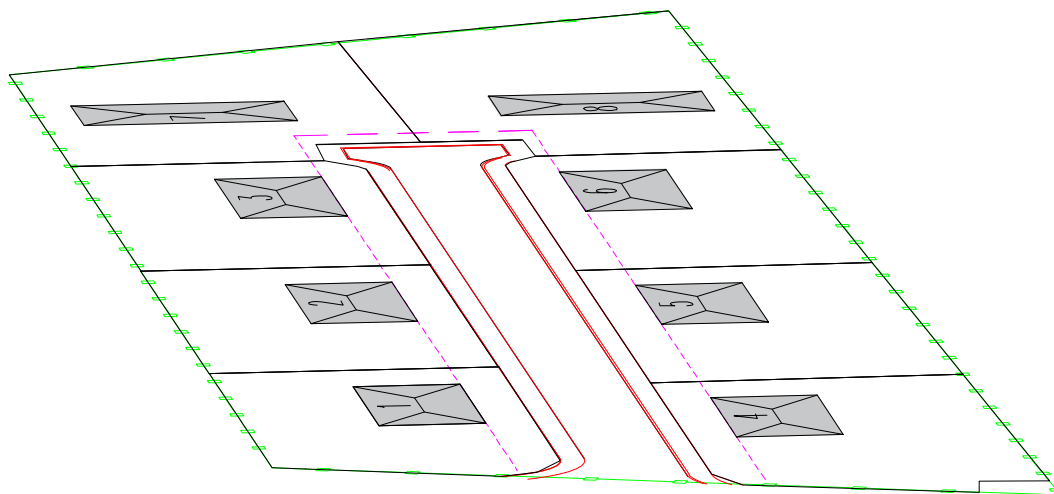
Tabuľka 10.18 – Vývoj výnosov a nákladov A. etapová výstavba

Kritická cena				
Predaj jednodomy	Predaj	Náklady	Zisk	Zisk celkom
1	204 246 €	204 246 €	0,00 €	
2	204 246 €	204 246 €	0,00 €	
3	204 246 €	204 246 €	0,00 €	
Predaj jednodomy				0,00 €
6	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
7	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
8	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
Predaj jednodomy				0,00 €
12	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
13	76 951 €	76 951 €	0,00 €	
				0,00 €
Reálna cena				
Predaj jednodomy	Predaj	Náklady	Zisk	
1	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
2	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
3	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
Predaj jednodomy				75 939 €
6	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
7	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
8	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
Predaj jednodomy				75 939 €
12	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
13	150 000 €	124 687 €	25 313 €	
				50 626 €
Priemerná tržová cena				
Predaj jednodomy	Predaj	Náklady	Zisk	
1	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
2	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
3	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
Predaj jednodomy				53 993 €
6	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
7	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
8	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
Predaj jednodomy				53 993 €
12	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
13	142 685 €	124 687 €	17 998 €	
				35 996 €

10.18 NOVÁ VARIANTA – CELKOVÁ VÝSTAVBA

Pri jednoetapovej výstavbe novej varianty by sa developerský projekt konal opäť v časovom rozhraní od kúpy pozemku a to roku 2018, do predpokladanej kolaudácie všetkých 8 rodinných domov, ktoré by boli naplánované na rok 12/2019.

Výška kumulovaných nákladov by sa rovnala výške kumulovaných nákladov 3 – etapovej výstavby, avšak náklady by sa neznižovali ako v predchádzajúcej variante po predaji jednotlivých skolaudovaných etáp, ale až po ukončení jednej skolaudovanej etapy. Na konci investičného obdobia by náklady narástli do výšky 1 037 494 eur.



Obrázok 10.29 – Situácia variantu A. Celková výstavba

Zisk ku koncu investičného obdobia by sa rovnal rozdielu medzi výnosmi a nákladmi z predaja, ktoré by sa v novej etape predávali opäť za 150 000 eur.

Kritická cena rodinných domov by sa rovnala celkovej výške nákladov podelená v rovnakom pomere ku každému domu.

Výstavbou novej varianty za rovnaké náklady ako v prvej variante, ale s polovičným počtom rodinných domov a s konečnými trhovými cenami 150 000 eur by developer kumuloval náklady do dátumu kolaudácie a to opäť k 12/2019.

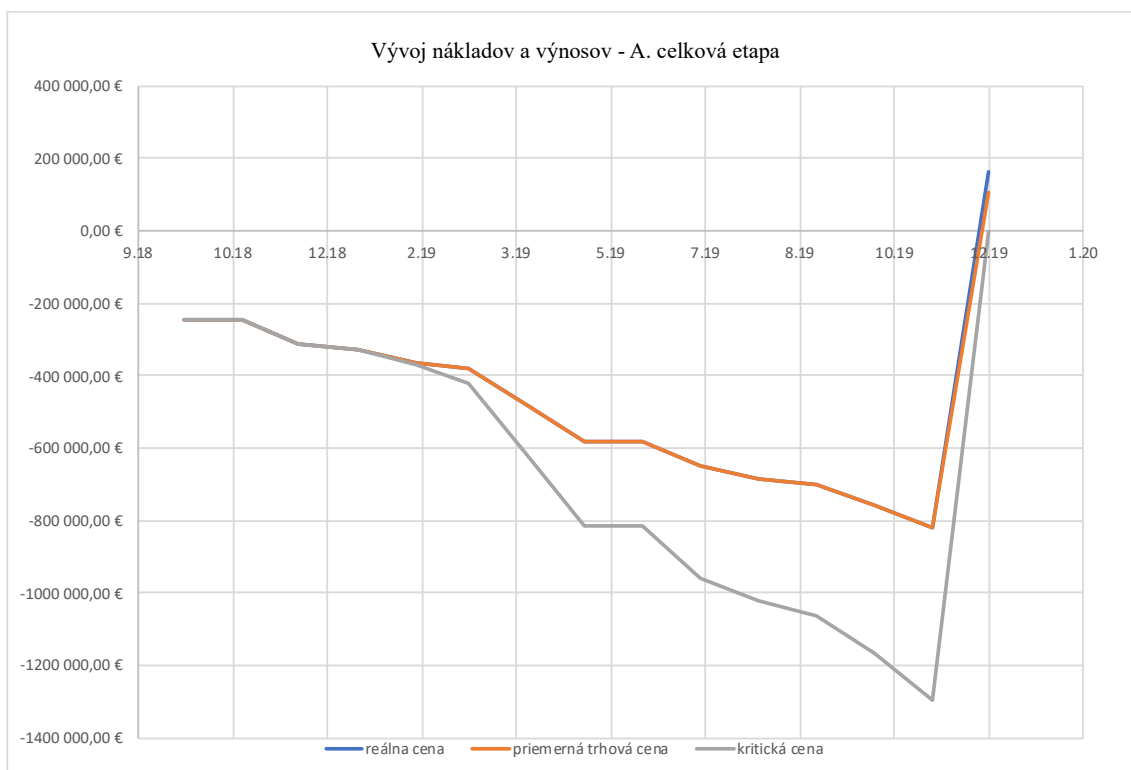
Celkový zisk z etapy pri nastavených reálnych cenách, teda 150 000 eur by sa znížil oproti prvej variante celkovej výstavby na cenu 162 505 eur.

Výrazne by sa však znížilo z novej varianty riziko predaja, kedy by ponúkal developer lokálnemu trhu polovičný počet novostavieb.

V tomto prípade by kritické ceny boli pre všetky domy rovnaké a to vo výške 129 687 eur, čo je skoro o 30 000 eur vyššia kritická cena ako pri aktuálnej výstavbe projektu Ďatelinky.

Na záver bude porovnávaná ziskovosť novej varianty, ak by developer nastavil trhové ceny opäť podľa priemerných štatistických cien trhu, rovnakej ako v predchádzajúcej variante. Zisk z predaja by bol vo výške 103 982 eur.

Pri tak malom počte domov a nie až tak výraznom cenovom rozdiely porovnávaných nebude rozdiel cien až tak viditeľný ako na aktuálnej výstavbe projektu Ďatelinky.



Graf 10.15 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. Celková výstavba

V porovnaní s aktuálnou výstavbou by mala nová varianta:

- Vyššie kritické ceny.
- Nižšiu celkovú ziskovosť z projektu.
- Nižšie celkové náklady na výstavbu.
- Nižšie riziko pri predaji kvôli polovičnému počtu ponúkaných domov.
- Totožnú celkovú časovú náročnosť na výstavbu.
- Totožný predpoklad neúspešného predaja varianty – pozemky s požadovaným ziskom.

Tabuľka 10.19 – Vývoj nákladov a výnosov varianta A. Celková výstavba

Kritická cena				
Predaj jednodomy	Predaj	Náklady	Zisk	Zisk celkom
1	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
2	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
3	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
4	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
5	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
6	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
7	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
8	129 687 €	129 687 €	0,00 €	
				0,00 €
Reálna cena				
Predaj jednodomy	Predaj	Náklady	Zisk	
1	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
2	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
3	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
4	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
5	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
6	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
7	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
8	150 000 €	129 687 €	20 313,15 €	
				162 505,19 €
Priemerná tržová cena				
Predaj jednodomy	Predaj	Náklady	Zisk	
1	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
2	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
3	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
4	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
5	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
6	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
7	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
8	142 685 €	129 687 €	12 997,76 €	
				103 982,11 €

10.19 RIZIKÁ VPLÝVAJÚCE NA ZISK A NÁKLADY PRI VÝSTAVBE

Ako bolo opisované v teoretickej časti, na riziká sa vie developer pripraviť, vytvoriť si opatrenia pre ich minimalizáciu alebo ich na základe plánu úplne eliminovať. Riziká by sa dali definovať aj v prípade projektu Ďateľinky k jednotlivým fázam projektu.

Z pred – investičnej fázy projektu budú vznikať riziká plynúce z nedostatkov:

- Developer si pre rýchlu kúpu pozemku nedostatočne zistil a zhromaždil informácie o priemerných trhových cenách stavebných pozemkov.
- Developer si nenechal vypracovať štúdiu prevedenia.
- Developer nepočítal vo svojom finančnom plánovaní s možným negatívnym percentuálnym finančným odchýlením od skutočnosti.
- Developer si nastavil, vzhľadom na všetky spomínané nedostatky zrejme na základe vysokých trhových cien vysoké % predpokladaného zisku.
- Nezistil si dostatočné informácie o novej konkurencii alebo nepočítal s možným ovplyvnením konkurencie dopytu po novostavbách v oblasti.
- Vďaka stanoveniu nízkeho vlastného kapitálu sa predlžuje výstavba a pokračuje sa na úplný dopredaj všetkých rodinných domov v prvej etape výstavby.



Obrázok 10.30 – Riziká projektu Ďateľinky

V investičnej fáze projektu vznikajú rizika:

- Na základe finančného plánu a časového harmonogram k čerpaniu vlastného kapitálu mešká výstavba 2. etapy výstavby.
- Na základe nedostatočných informácií k výstavbe kanalizácie sa predražil projekt už v čase 12/2019 o 10 000 eur kvôli výstavbe novej kanalizácie.
- Nová konkurencia vytvára na trhu ponuku niekoľkých radových domov v blízkosti developerského projektu Ďatelinky.
- Náklady spojené s výstavbou developerského projektu Ďatelinky sú predpokladané vo výške nákladov, ktoré vzniknú k pripravenosti stavebného pozemku k výstavbe projektu a zároveň k výstavbe jedného rodinného domu, ku ktorému sú vzhľadom už na blížiaci sa dátum vypočítané náklady vynásobené šestnástimi.



Obrázok 10.31 – Nová konkurencia a jej vzdialenosť od projektu

Riziká spojené s fázou predaja a prevzatia:

- Aktuálne čelí projekt riziku nedostatočného dopredaja 2 rodinných domov z 5 v prvej etape a vzhľadom na časový posun výstavby druhej etapy môže projekt pokračovať v nasledujúcich rokoch v spomalenej trhovej ekonomike.

11. ZÁVER

Teoretická časť práce zobrazuje komplexnosť developerských projektov vzhľadom na rôzne uhly pohľadu a dôležitosť jednotlivých etáp projektu. Praktická časť opisuje, ako je podstatný každý jeden krok, už od pred-investičnej fázy až po konečný predaj projektu, pretože každý jeden ovplyvňuje náklady a konečný zisk celého projektu.

V praktickej časti boli opisované rôzne variantné riešenia developerského projektu Ďateľinky, ktorý sa aktuálne nachádza po výstavbe prvej etapy domov z troch etáp.

Projekt je v prvej fázy po výstavbe 5 rodinných domov, ďalších 6 dvoj-domov je naplánovaných k výstavbe v druhej etape a konečných 5 radových domov v tretej etape.

Projekt začal kúpou pozemku, zo strany investora, ktorý sa stal nakoniec aj samotným developerom projektu. Po dostavbe prvej etapy sa nepredalo ani po polročnom inzerovaní všetkých 5 domov.

Po dodaní podkladov, ktoré pozostávali len z nákladov projektu bolo zistené, že projektu chýbala akákoľvek pred-investičná fáza, ktorá by brala do úvahy viaceré alternatívy výstavby.

Cieľom developera bolo vzhľadom na vysoké investičné náklady maximalizovať zisk za stanovených podmienok, ktoré neboli ideálne.

Prvým krokom v praktickej časti práce bolo teda vytvorenie spätnej štatistiky priemerných cien nehnuteľností, ktoré ako je vidieť na grafe na úvode praktickej časti práce sú stále stúpajúce a ekonomika bola v čase prvých investičných nákladov stále prosperujúca. Praktická časť pokračovala vytvorením alternatívnych variant riešenia, ktoré by zobrazovali iný vývoj nákladov a zisku ako tá aktuálna.

Prvá alternatívna varianta vznikla z nápadu predat' čo najjednoduchšie a najrýchlejšie developerský projekt, to znamená vytvoriť development pozemkov atraktívny pre dopyt v okolí. Štatistiky za rok 2017 ukazovali nízky predaj stavebných pozemkov a v meste Sereď žiadne, takže by bola táto varianta atraktívna pre dopyt v obci.

Druhá varianta skúmala na základe aktuálnej výstavby náklady a zisky a to po etapách. Prvá etapa je naplánovaná na dostavbu a predaj k 12/2019, druhá k 9/2020 a tretia k 6/2021.

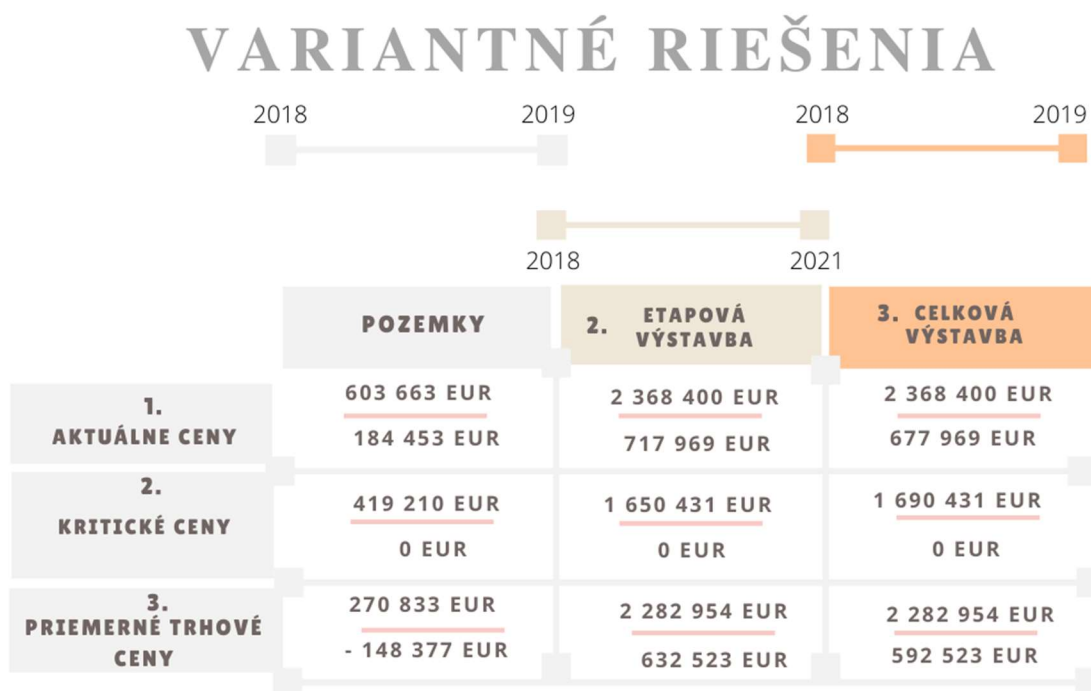
Tretia varianta zachytáva situáciu, kedy developer po vybudovaní inžinierskych prípojek a technickej infraštruktúry začal súčasnou výstavbou všetkých 16 rodinných domov a využil by k tomu stavebný úver.

Všetky tieto varianty boli sledované z pohľadu výnosov a nákladov projektu, po ktorých odčítaní vyšli jednotlivé situácie hrubého zisku.

Tieto tri varianty boli porovnávané so 4 rôznymi trhovými cenami konečného projektu:

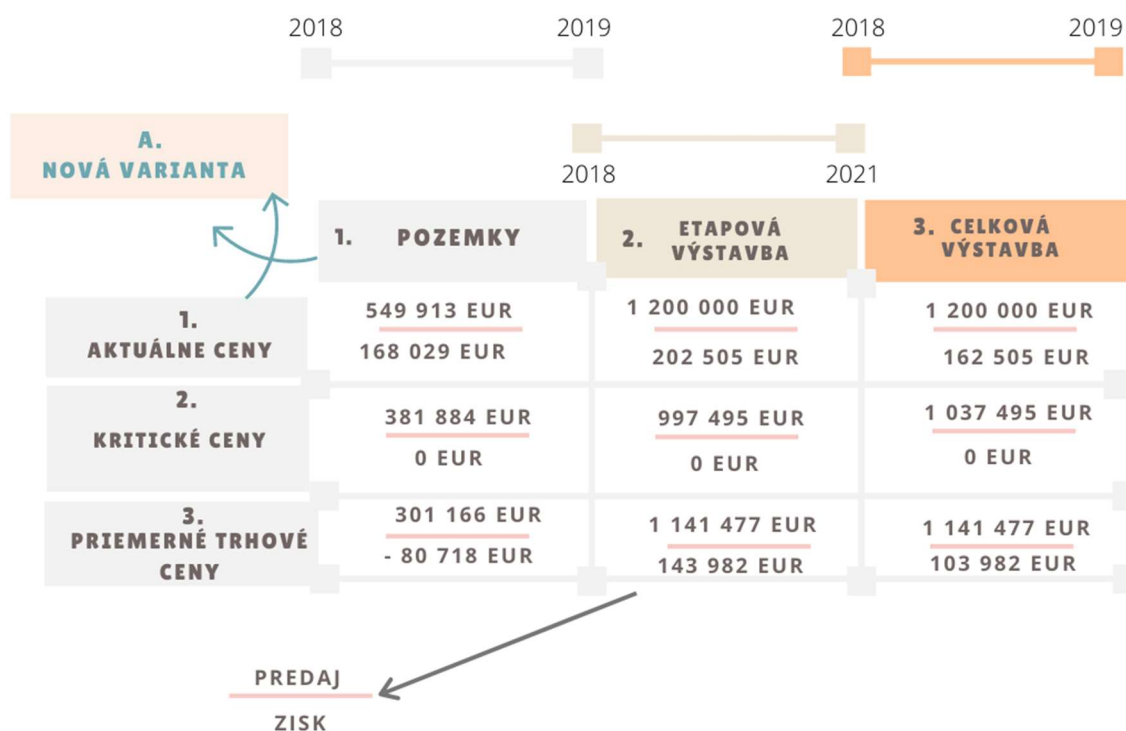
- Keby sa každá varianta predala podľa predstáv developera = predstava, s ktorou počítal pred výstavbou.
- Keby sa každá varianta predala za náklady k developerskému projektu = kritickú cenu.
- Keby sa každá varianta predala za priemerné trhové ceny = predstava, ktorá priblíži trhové ceny, ktoré charakterizujú novostavby v okolí s projektom Ďatelinky.
- Štvrtá varianta je novo-vytvorená, ktorá spája predstavy ľudí v okolí k dostatočnému dopytu po novostavbách, zvažuje konkurenciu, zvažuje nižšie riziko pri predaji, stále si zachováva adekvátny zisk.

Z týchto jednotlivých variantných riešení vyšli vývoje nákladov a výnosov, ktoré počítajú s absolútnym predajom projektu na konci každej varianty.



Obrázok 11.1 – Zhrnutie výnosov a zisku z predaja

VARIANTNÉ RIEŠENIA



Obrázok 11.2 – Zhrnutie výnosov a zisku z predaja novej varianty

Pri porovnaní ziskov jednotlivých variant riešení výstavieb bolo zistené, že:

- Development pozemkov by bol nákladným, nízko ziskovým a stále veľmi rizikovým riešením vzhľadom na vysoké trhové ceny pozemkov v okolí.
- Pri etapovej a celkovej výstavbe by sa projekt pohyboval ku koncu na rovnakej ziskovej úrovni, avšak pri etapovej výstavbe by bol projekt po dobu dvoch etáp stratový. Náklady by boli v celkovej výstavbe zvýšené o úroky, avšak hrozilo by vyššie riziko pri predaji až 16 domov.
- Časovo najmenej náročný by bol development pozemkov, potom celkovej výstavby a najnáročnejšia je časovo etapová varianta výstavby.

Pri porovnaní jednotlivých ziskov v novej variante bolo zistené:

- Development pozemkov by bol stále nevýhodným developmentom, vysoko nákladným pri nízkom zisku.
- Opäť rozdiel v nákladovosti celkovej a troj-etapovej varianty je v úrokoch z úveru, výnosy o oboch variant zostávajú rovnaké, až na variantu s kritickou cenou.
- Varianta A by bola menej riziková pri predaji kvôli polovičným počtom domov.

Na tomto príklade developerského projektu sa dala demonštrovať úvodná úvaha o tom či skutočne stoja za developerskými projektami v každom prípade len vysoké zisky.

Ako bolo vidieť na posledných porovnaniach, čím vyšší zisk developer očakáva, tým vyššie riziko so sebou projekt nesie.

Zdlhavý proces je od prvej investície až po konečný predaj projektu nestály, negarantovaný a neustále sa meniaci. Konečný zisk z projektov nie je zaručený a niekedy je aj veľmi ťažko dosiahnuteľný.

12.ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV

- [1] VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. 2. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.
- [2] NĚMEC, Vladimír. *Projektový management*. Praha: Grada, 2002. Poradce. ISBN 80-247-0392-0.
- [3] VYCHOPEŇ, Jiří. *Nemovité věci v podnikání*. 3. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2018. ISBN 978-80-7598-004-5.
- [4] ROUŠAR, Ivo. *Projektové řízení technologických staveb*. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2602-1.
- [5] KOHOUT, Pavel. *Investice: nová strategie*. Praha: Grada, 2018. ISBN 978-80-271-2101-4.
- [6] BROWN, Peter Hendee. *How real estate developers think: design, profits, and community*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, [2015]. City in the twenty-first century book series. ISBN 9780812247053.
- [7] LONG, Charles. *Finance for real estate development*. Washington, DC: Urban Land Institute, c2011. ISBN 978-0874201574.
- [8] PEISER, Richard B. a Anne B. FREJ. *Professional real estate development: the ULI guide to the business*. 2nd ed. Washington, D.C.: The Urban Land Institute, c2003. ISBN 0874208947.
- [9] MILES, Mike E., Laurence M. NETHERTON a Adrienne SCHMITZ. *Real estate development: principles and process*. Fifth edition. Washington, DC: Urban Land Institute, [2015]. ISBN 978-0874203431.
- [10] FREJ, Anne a Marvin F. CHRISTENSEN. *Business park and industrial development handbook*. Washington, DC: ULI-the Urban Land Institute, c2001. ISBN 978-0874208764.
- [11] KORYTÁROVÁ, J. *Ekonomika Investic*. Brno: VUT, FAST, 2006.
- [12] KORYTÁROVÁ, J. *Investování*. Brno: VUT, FAST, 2009
- [13] Smersh, Greg and Smith, Marc T. and Schwartz, Arthur L., *Factors Affecting Residential Property Development Patterns*. *Journal of Real Estate Research* Vol. 25, No. 1, 2003. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=981269>
- [14] ALTONA, Ivor. *Residential Property Development: A Framework for Successful Developments* [online]. Pretoria, 2012 [cit. 2020-01-05]. Dostupné z: [https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/10816/Altona_Residential\(2008\).pdf?sequence=1](https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/10816/Altona_Residential(2008).pdf?sequence=1). University of Pretoria.
- [15] *Makroekonomická predikce - červenec 2019 | 2019 | Ministerstvo financí ČR. Ministerstvo financí ČR* [online]. Copyright © 2005 [cit. 06.01.2020]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/verejny->

- sektor/makroekonomika/makroekonomicka-predikce/2019/makroekonomicka-predikce-cervenec-2019-35796?fbclid=IwAR3agk35CH_ancPREZEEed-OXqyg8wdovcsw2yBLx0IWYS5R7RqtolxSXOrc
- [16] Práca. In: Štatistický úrad Slovenskej republiky [online]. Bratislava, 2014 [cit. 2020-01-06].
- [17] Developerské financování - Martina Škarydková. ÚVOD - Martina Škarydková [online]. Dostupné z: https://www.mskarydkova.cz/sluzby/developerske-financovani/?fbclid=IwAR0dC3b0CjDa0iqIF5rY6j_B6Y9KBY3mOeVcKplt oL3l-HmNF2dO7FbytjA
- [18] NOVÉ ĎATELINKY V SEREDI. In: Facebook.com [online]. [cit. 2020-01-09]. Dostupné z: <https://www.facebook.com/seredsity.sk/posts/452883315274492>
- [19] Domy | Ďatelinky Sered'. Domy | Ďatelinky Sered' [online]. Dostupné z: <https://www.datelinkysered.sk/>
- [20] VŠETEČKA, P., Životný cyklus projektu. [online]. 2007. [cit. 2017-10-6]. Dostupné z: http://www.efocus.sk/images/uploads/08_11.pdf

13.ZOZNAM SKRATIEK A SYMBOLOV

atď.	a tak ďalej
a pod.	a podobne
ČR	Česká reprika
ČSH	Čistá súčasná hodnota (NPV)
DPS	Projektová dokumentácia pre prevedenie stavby
DSP	Projektová dokumentácia pre stavebné povolenie
HDP	Hrubý domáci produkt
EAT	Zisk po zdanení
EBIT	Zisk pred odčítaním úrokov a daní
EBT	Zisk pred zdanením
EDBIT	Zisk pred odčítaním odpisov, úrokov a daní
EIA	Posúdenie vplyvu na životné prostredie (Enviromental Impact Assessment)
IRR	Vnútorne výnosové percento (Internal Rate Of Return)
LTN	Loan-To-Value
NPV	Čistá súčasná hodnota (Net Present Value)
UNIDO	United Nations Indrustrial Development Organization
ÚŠP	Úvodná štúdia prevedenia
ŠP	Štúdia prevedenia
SR	Slovenská republika
SWOT	SWOT analýza
ÚK	Ústredné kúrenie
TÚV	Teplá úžitková voda
WC	záchod
ZPF	Ochrana poľnohospodárskeho pôdneho fondu

14.ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 10.1 –Priemerné ceny pozemkov v oblasti projektu	56
Tabuľka 10.2 – Priemerná cena novostavieb a novších domov v roku 2018	57
Tabuľka. 10.3 – Vývoj výnosov a nákladov 1.1.	69
Tabuľka. 10.4 – Vývoj výnosov a nákladov 2.1.	72
Tabuľka 10.5 – Prehľad hlavných nákladov spred výstavby	76
Tabuľka 10.6 – Vývoj výnosov a nákladov 3.1.	78
Tabuľka 10.7 – Vývoj výnosov a nákladov 1.2.	80
Tabuľka 10.8 – Vývoj výnosov a nákladov 2.2.	83
Tabuľka 10.9 – Vývoj výnosov a nákladov 3.2.	84
Tabuľka. 10.10 – Vývoj výnosov a nákladov 1.3.	85
Tabuľka 10.11 – Priemerná cena novostavieb 2018 Sered'	86
Tabuľka 10.12 – Vývoj výnosov a nákladov 2.3.	88
Tabuľka 10.13 – Vývoj výnosov a nákladov 3.3.	89
Tabuľka 10.14 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. pozemky.....	95
Tabuľka 10.15 – Stanovenie konečných cien variantu A. pozemky.....	96
Tabuľka 10.16 – Cena novostavby variantu A.....	97
Tabuľka 10.17 – Priemerná cena novostavieb v oblasti projektu 2018	97
Tabuľka 10.18 – Vývoj výnosov a nákladov A. etapová výstavba.....	100
Tabuľka 10.19 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. Celková výstavba.....	103

15.ZOZNAM OBRÁZKOV

Obrázok 3.1 – Pred-investičná fáza projektu [2]	15
Obrázok 3.2 – Investičná fáza projektu [2].....	16
Obrázok 4.1 – Rozdelenie faktorov vplývajúcich na developerský projekt [14].....	20
Obrázok 5.1 – Riziká developerských projektov	28
Obrázok 6.1 – Legislatívny proces od výstavby až po užívanie projektu [4]	32
Obrázok 7.1 – Zabezpečenie banky z ponuky úveru Ďatelinky.....	36
Obrázok 7.2 – Loan To Value z úveru Ďatelinky	38
Obrázok 8.1 - Podmienky banky k úveru k Ďatelinkám.....	43
Obrázok 9.1 – Tím developera [9]	46
Obrázok 9.2 – Štruktúra zodpovedných osôb developerského projektu [9]	52
Obrázok 10.1 - Úpravy kúpeného pozemku	53
Obrázok 10.2 - Úpravy kúpeného pozemku	53
Obrázok 10.3 – Miesto projektu Ďatelinky.....	57
Obrázok 10.4 – Vizualizácia Ďatelinky [20].....	58
Obrázok 10.5 – Vizualizácia Ďatelinky [20].....	58
Obrázok 10.6 – Vizualizácia Ďatelinky [20].....	59
Obrázok 10.7 – stavebné povolenie domov k projektu.....	61
Obrázok 10.8 – Územné rozhodnutie o technickej infraštruktúre	61
Obrázok 10.9 – Ponuka úveru komerčnej banky na projekt Ďatelinky	62
Obrázok 10.10 – Vizualizácia projektu Ďatelinky [20]	63
Obrázok 10.11 – Koncept praktickej časti diplomovej práce	65
Obrázok 10.12 – Rozparcelovanie k predaju pozemkov	67
Obrázok 10.13 – Etapová výstavba Ďatelinky.....	69
Obrázok 10.14 - Výkopy k základom	72
Obrázok 10.15 - Základová doska k domu v prvej etape.....	73
Obrázok 10.16 – Výstavba prvej etapy projektu.....	73
Obrázok 10.17 – Výstavba po prvej etape projektu.....	74
Obrázok 10.18 - Výstavba po prvej etape projektu.....	74
Obrázok 10.19 – Nachystané parkovisko k radovým domom	75
Obrázok 10.20 – Celková výstavba Ďatelinky.....	76
Obrázok 10.21 – Celková vizualizácia Ďatelinky [20]	78
Obrázok 10.22 – Vizualizácia dvoj-domov Ďatelinky [20]	79
Obrázok 10.23 – Vizualizácia radové domy Ďatelinky [20].....	79
Obrázok 10.24 – Konverzácia pod zverejneným článkom Ďatelinky [20].....	91
Obrázok 10.25 – Pohľad na pozemok zozadu.....	93
Obrázok 10.26 – Pohľad na pozemok domu spredu	93
Obrázok 10.27 – Rozparcelovanie pozemkov variantu A.....	94
Obrázok 10.28 – Situácia nová varianta – tri etapy	97
Obrázok 10.29 – Situácia variantu A. Celková výstavba.....	101
Obrázok 10.30 – Riziká projektu Ďatelinky	104

Obrázok 10.31 – Nová konkurencia a jej vzdialenosť od projektu.....	105
Obrázok 11.1 – Zhrnutie výnosov a zisku z predaja.....	107

16.ZOZNAM GRAFOV

Graf 4.1 – Vývoj HDP na Slovensku [17]	21
Graf 4.2 – Vývoj zamestnanosti a miera nezamestnanosti na Slovensku [17]	22
Graf 4.3 Vývoj inflácie na Slovensku [17]	22
Graf 4.4 – Vývoj demografických faktorov na Slovensku [17]	24
Graf 4.5 – Vývoj demografických faktorov na Slovensku [17]	24
Graf 4.6 – Vývoj HDP v Českej republike [16]	25
Graf 4.7 – Vývoj mieri nezamestnanosti v Českej republike [16]	25
Graf 7.1 – Náklady developerského projektu [7]	35
Graf 10.1 – Vývoj realitného trhu v oblasti projektu	54
Graf 10.2 – vývoj cien stavebných pozemkov za m ²	55
Graf 10.3 – Vývoj cien novostavieb za m ²	55
Graf 10.4 – Vývoj výnosov a nákladov 1.1	68
Graf 10.5 – Vývoj výnosov a nákladov 2.1.	71
Graf 10.6 – Vývoj výnosov a nákladov 3.1.	77
Graf 10.7 – Vývoj nákladov a výnosov 1.2.	81
Graf 10.8 – Vývoj výnosov a nákladov 2.2.	82
Graf 10.9 – Vývoj výnosov a nákladov 3.2.	84
Graf 10.10 - Vývoj výnosov a nákladov 1.3.	86
Graf 10.11 Vývoj výnosov a nákladov 2.3.	87
Graf 10.12 – Vývoj výnosov a nákladov 3.3.	89
Graf 10.13 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. pozemky	95
Graf 10.14 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. etapová výstavba	98
Graf 10.15 – Vývoj nákladov a výnosov variantu A. Celková výstavba	102

17. ZOZNAM PRÍLOH

Príloha č.1	Štatistiky predaja realitná kancelária Sered' 2017
Príloha č.1/1	
Príloha č.2	Štatistiky predaja realitná kancelária Sered' 2018
Príloha č.2/1	
Príloha č.2/2	
Príloha č.3	Štatistiky predaja realitná kancelária Sered' 2019
Príloha č.3/1	
Príloha č.3/2	
Príloha č.4	Súhrn priemerných cien nehnuteľností Sered' 2017,2018,2019
Príloha č.5	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.6	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.7	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.8	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.9	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.10	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.11	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.12	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.13	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.14	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.15	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.16	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.17	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.18	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.19	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.20	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.21	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.22	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.23	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.25	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.26	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.20	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.21	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.22	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.23	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.24	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.25	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.26	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.27	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.28	Vývoj výnosov a nákladov
Príloha č.29	Vývoj výnosov a nákladov

Príloha č.29/1	Náklady na domy celkom
Príloha č.29/2	
Príloha č.29/3	
Príloha č.30	Náklady na pozemky celkom
Príloha č.30/1	
Príloha č.30/2	

Maklér 1	Maklér 2	85 predaných nehnuteľností	Cena	úžitková	Pozemok
2 izbový byt		23.01.2017	53 000,00 €	53	
rodinný dom		06.07.2017	95 000,00 €	257	800
2-izbový byt		09.08.2017	58 900,00 €	56	
rodinný dom		29.09.2017	105 000,00 €	120	400
2izbový		23.10.2017	61 500,00 €	55	
3izbový		23.10.2017	95 000,00 €	120	
3izbový		25.10.2017	94 000,00 €	86,5	
3izbový		25.10.2017	95 500,00 €	95	
2izbový		25.10.2017	79 900,00 €	74,3	
4izbový		25.10.2017	99 000,00 €	104	
3izbový		16.11.2017	59 500,00 €	74	
	rodinný dom	14.02.2017	155 000,00 €	120	
	2-izbový byt	15.03.2017	51 650,00 €	50	
	stavebný pozemok	04.04.2017	26 500,00 €		788
	stavebný pozemok	15.03.2017	28 000,00 €		800
	3-izbový	22.03.2017	66 850,00 €	71	
	1-izbový	23.03.2017	54 750,00 €	41	
	1-izbový	06.03.2017	56 500,00 €	42	
	3-izbový	07.04.2017	56 500,00 €	68	
	3-izbový	12.04.2017	58 000,00 €	56	
	rodinný dom	20.04.2017	29 000,00 €	180	989
	2-izbový byt	18.02.2017	57 500,00 €	63	
	garsonka	27.04.2017	31 500,00 €	23	
	3-izbový	07.04.2017	56 500,00 €	68	
	3-izbový	30.05.2017	71 500,00 €	73	
	2-izbový byt	08.06.2017	69 800,00 €	61	
	rodinný dom - NS	08.06.2017	99 500,00 €	115	
	3-izbový	08.06.2017	76 900,00 €	73	
	3-izbový	08.06.2017	66 500,00 €	60	
	pozemok	08.06.2017	29 000,00 €		1417
	3-izbový	08.06.2017	79 900,00 €	83	
	rodinný dom NS	08.06.2017	127 500,00 €	110	640
	3-izbový	22.06.2017	77 500,00 €	86	
	3-izbový	22.06.2017	66 500,00 €	70	
	1-izbový	27.07.2017	56 500,00 €	40	
	1-izbový	31.08.2017	35 000,00 €	36	
	3-izbový	31.08.2017	59 500,00 €	67	
	2-izbový byt	30.09.2017	67 500,00 €		
	3-izbový	30.09.2017	81 500,00 €	74	
	rodinný dom	30.09.2017	107 500,00 €	80	145
	2-izbový byt	12.10.2017	59 500,00 €	48	
	rodinný dom - NS	25.10.2017	129 000,00 €	129	392
	2-izbový byt	27.11.2017	78 500,00 €	47	
	2-izbový byt	04.12.2017	60 000,00 €	50	
	2-izbový byt	18.12.2017	49 000,00 €		
	2-izbový byt	18.12.2017	55 000,00 €	29	
	2-izbový byt	20.12.2017	66 500,00 €	41	
	3-izbový	20.12.2017	81 500,00 €	76	
	2-izbový byt	25.10.2017	77 000,00 €	54,5	
	2-izbový byt	25.10.2017	68 500,00 €	54,5	
	3-izbový	25.10.2017	82 500,00 €	68	
	2-izbový byt	25.10.2017	67 000,00 €	59	
	2-izbový byt	31.10.2017	85 000,00 €	50	
	2-izbový byt	27.11.2017	78 500,00 €	47	
	2-izbový byt	04.12.2017	60 000,00 €		
	2-izbový byt	18.12.2017	49 000,00 €	50	
	2-izbový byt	18.12.2017	55 000,00 €	29	
	2-izbový byt	20.12.2017	66 500,00 €	41	
	3-izbový	20.12.2017	81 500,00 €	76	
	2-izbový byt	20.12.2017	83 000,00 €	52	
	2-izbový byt	31.10.2017	70 500,00 €		
	2-izbový byt	02.10.2017	71 500,00 €	54	
	1-izbový	31.10.2017	47 000,00 €		
	4 - izbový	01.11.2017	76 950,00 €	81	
					-1.1.

SUMA				
	CENA	m2	m2/dole pozemok	cena za m2
Novostavba, novší RD		123 700 €	112	146 847,26 €
				475,4
Jednoizbový				
	CENA	m2	Cena na m2	
		49 950 €	40	1 256,60 €
Dvojizbový				
	CENA	m2	Cena na m2	
		65 375 €	51	1 287,75 €
Trojizbový				
	CENA			
		66 385 €	76	873,18 €
Garsonka				
	CENA			
		31 500 €	23	1 369,57 €
Pozemok - okolité dediny				
	CENA	m2	Cena za m2	
		83 500 €	3005	27,79 €
Starý RD				
	CENA	m2	Cena za m2	
		62 000 €	219	283,75 €
Štvorizbový				
	CENA	m2	Cena za m2	
		76950	81	950
				-1.2-

Maklér 1	Maklér 2	Maklér 3	Dátum	Cena	Plocha	Plocha pozemku
3-izbovy			11.01.2018	92 000,00 €	90	
		2-izbovy	31.01.2018	73 000,00 €	60	
		1-izbovy	31.01.2018	59 500,00 €	48	
		garsonka	21.02.2018	39 500,00 €	24	
		3-izbovy	23.02.2018	87 500,00 €	73	
		3-izbovy	23.02.2018	89 500,00 €	79	
		1-izbovy	23.02.2018	47 000,00 €	45	
		3-izbovy	23.02.2018	71 500,00 €	76	
		novostavba 4 IZB. Rd	28.02.2018	127 000,00 €	132	865
		novostavba 4 IZB. Rd	28.02.2018	130 000,00 €	130	500
		novostavba 4 IZB. Rd	28.02.2018	129 000,00 €	132	785
		novostavba 4 IZB. Rd	28.02.2018	132 000,00 €	136	500
		novostavba 4 IZB. Rd	28.02.2018	130 000,00 €	130	500
		3-izbovy	09.05.2018	59 500,00 €	62	
	2-izbovy		17.05.2018	57 900,00 €	50	
		novší RD	23.05.2018	161 000,00 €	240	1480
		2-izbovy	23.05.2018	76 500,00 €	49	
		3-izbovy	23.05.2018	80 000,00 €	62	
	3-izbovy		31.05.2018	72 000,00 €	62	
		RD novší	07.06.2018	255 000,00 €	240	865
		2-izbovy	15.06.2018	54 000,00 €	33	
		1-izbovy	15.06.2018	53 000,00 €	33	
		predaj staršieho domu	22.06.2018	45 000,00 €	88	2666
		novostavba 4 IZB. Rd	30.06.2018	173 000,00 €	107	524
		novostavba 4 IZB. Rd	30.06.2018	130 000,00 €	116	500
		rodinný dom po RKŠ	30.06.2018	89 500,00 €	130	528
		2-izbovy	30.06.2018	63 500,00 €	36	
		1-izbovy	30.06.2018	38 500,00 €	27	
	Horné Orešany		06.07.2018	35 000,00 €		900
	RD Dvorníky		02.08.2018	35 000,00 €		1075
		novostavba 4 IZB. Rd	03.09.2018	139 850,00 €	110	640
		4-izbovy	04.09.2018	105 000,00 €	81	
	starší dom 4izb		04.09.2018	87 500,00 €	105	883
	garsonka		11.09.2018	38 500,00 €	24	
	pozemky Pata		14.09.2018	42 000,00 €		2089
starý RD			25.09.2018	82 000,00 €	100	672
3-izbovy			25.09.2018	69 000,00 €	62	
		3-izbovy	30.09.2018	76 500,00 €	62	
		rodinný dom starší	30.09.2018	68 000,00 €	150	235
		2-izbovy	30.09.2018	68 000,00 €	52	
		2-izbovy	30.09.2018	75 000,00 €	55	
		3-izbovy	30.09.2018	84 000,00 €	61	
		3-izbovy	30.09.2018	79 000,00 €	62	
		3-izbovy	30.09.2018	76 500,00 €	64	
	Dvorníky dom		18.10.2018	80 000,00 €	100	
		2-izbovy	31.10.2018	64 000,00 €	51	
		4-izbovy	31.10.2018	89 500,00 €	74	
		1-izbovy	31.10.2018	58 500,00 €	30	
		2-izbovy	31.10.2018	62 000,00 €	55	
		2-izbovy	31.10.2018	69 500,00 €	51	
		RD po rekonštrukcii	31.10.2018	175 000,00 €	170	1438
		3-izbovy	31.10.2018	105 500,00 €	70	
		3-izbovy	31.10.2018	95 500,00 €	70	
		3-izbovy	31.10.2018	91 500,00 €	76	
		1-izbovy	28.11.2018	44 900,00 €	30	
		2-izbovy	30.11.2018	68 500,00 €	51	
		4-izbovy	30.11.2018	95 000,00 €	85	
		4-izbovy	30.11.2018	105 000,00 €	87	
		3-izbovy	30.11.2018	85 000,00 €	68	
		3-izbovy	31.12.2018	68 000,00 €	55	
		2-izbovy	31.12.2018	57 900,00 €	47	
		2-izbovy	31.12.2018	78 900,00 €	47	
		RD 6izbovy	31.12.2018	125 000,00 €	300	855
		3-izbovy	31.12.2018	98 500,00 €	61	
		4-izbovy	31.12.2018	138 500,00 €	96	429
	Sereď -pozemok		06.07.2018	80 000,00 €		1200
						-2.1-

SUMA				
Novostavba, novší RD	Priemerná cena 142 685 €	Úžitná plocha m² 149	Pozemok m² 716	Cena za m² 957,62 €

Jednoizbový	CENA	m2	Cena na m2
	50 233,33 €	33,6	1 495,04 €

Dvojizbový	CENA	m2	Cena na m2
	66 016,67 €	48,733	1 354,66 €

Trojizbový	CENA	m2	Cena na m2
	78 321,43 €	69,1	1 133,45 €

Garsonka	CENA	m2	Cena na m2
	39 000,00 €	24	1 625,00 €

Pozemok	CENA	m2	Cena na m2
	48 000,00 €	1316	36,47 €

starší rd	CENA	m2	Cena na m2
	72 500,00 €	98,25	737,91 €

Stavebné pozemky	dátum	eurá	m²	Cena/m2
Horné Orešany	06.07.2018		43 000,00 €	1144,00
Dvorníky	02.08.2018		35 000,00 €	1075,00
Pata	14.09.2018		42 000,00 €	2089,00
Merašice, Hlohovec	02.11.2018		12 000,00 €	1158,00
Dvorníky	02.08.2018		49 000,00 €	1700,00

Prieskum z internetu - nehnuteľn	dátum	eurá	m²	Cena/m2
Trnava	26.11.2018	€	86 400	1219 €
Horný Čepč	26. 11. 2018	€	75 693	1097 €
Trnava	5.7.2018	€	41 454	987 €
Horný Čepč	27. 11. 2018	€	42 000	765 €
Galanta	27.11.2018	€	46 500	1193 €

Inzerované a predané	dátum	eurá	m²	cena/m²
Realitná kancelária Sered'	2018	48 000 €	1316	€ 36
Realitný portál - Nehnuteľnosti.sk	2018	58 409 €	1052	€ 56

Stavebné pozemky	Dátum	Predaj	Priemer - m²	Cena za m²
Realitná kancelária	2018	48 000 €	1316	36 €
Realitný portál	2018	58 409 €	1052	56 €
Použitý priemer				56 €

-2.2-

Maklér 1	Maklér 2	Maklér 3	Dátum	Cena	Plocha	Plocha pozemku
3-izbovy			10.01.2019	73 000,00 €	83	
Udržiavaný RD- starší			01.02.2019	127 000,00 €	120	446
stavebný pozemok			27.05.2019	63 000,00 €		538
rodinný dom - pár rokov			27.05.2019	127 000,00 €	120	400
rodinný dom - starší			14.08.2019	88 000,00 €	120	355
3-izbovy			16.08.2019	68 500,00 €	64	
	3-izbovy		17.01.2019	68 000,00 €	64	
	3-izbovy		12.02.2019	66 500,00 €	65	
	4-izbovy		19.03.2019	68 000,00 €	73	
	rodinný dom NS		31.01.2019	173 000,00 €	99	525
	3-izbovy		31.01.2019	71 900,00 €	65	
	3-izbovy		26.02.2019	72 500,00 €	62	
	3-izbovy		29.03.2019	79 500,00 €	64	
	rodinný dom starší		29.03.2019	66 500,00 €	100	617
	2-izbovy		29.03.2019	69 900,00 €	56	
	3-izbovy		29.03.2019	79 500,00 €	62	
	4-izbovy		29.03.2019	118 500,00 €	100	
	novostavba VNV		29.03.2019	140 500,00 €	125	1175
	novostavba VNV		29.03.2019	138 500,00 €	125	783
	3-izbovy		16.07.2019	84 500,00 €	73	
	rodinný dom 3-izbovy novší		30.07.2019	130 000,00 €	150	353
	4-izbovy		30.07.2019	94 000,00 €	91	
	rodinný dom NS VNV		30.07.2019	139 500,00 €	125	1071
	2-izbovy		31.07.2019	85 500,00 €	47	
	3-izbovy		31.07.2019	88 500,00 €	61	
	stavebný pozemok		31.11.2019	20 000,00 €		617
	2-izbovy - devel.projekt viacero bytov		31.08.2019	61 900,00 €	48	
	novostavba Pata s dok. Na kľúč		12.11.2019	149 500,00 €	87	589
	novostavba Pata s dok. Na kľúč		12.11.2019	149 500,00 €	87	581
	3-izbovy		28.11.2019	88 500,00 €	66	
	rodinný dom Šintava novší		28.11.2019	153 000,00 €	176	350
	3-izbovy Šoporňa nový byt		28.11.2019	89 500,00 €	70	
	3-izbovy		23.10.2019	84 500,00 €	74	
	garsonka		23.10.2019	46 500,00 €	24	
	2-izbovy		23.10.2019	71 900,00 €	32	
	2-izbovy		23.10.2019	71 900,00 €	37	
	2-izbovy		25.10.2019	67 900,00 €	35	
	1-izbovy		30.10.2019	37 500,00 €	25	

-3.1-

SUMA

Novostavba, novší RD	Priemerná cena 142 750,00 €	úžitná plocha - m2 121,4	Cena za m2 1 175,86 €	Pozemok 627
Jednoizbový	CENA 37500	m2 25	Cena na m2 1 500,00 €	

Dvojizbový	CENA 71 500,00 €	m2 41,4	Cena na m2 1 727,05 €
Trojizbový	CENA 78 069,23 €	m2 67,15384615	cena za m2 1 162,54 €
Garsonka	CENA 46 500,00 €	m2 24	cena za m2 1 937,50 €

Pozemok	CENA 41 500,00 €	m2 577,5	Cena na m2 71,86 €
---------	---------------------	-------------	-----------------------

Starší RD	CENA 93 833,33 €	m2 110	Cena na m2 853,03 €
-----------	---------------------	-----------	------------------------

štvorizbový	93 500,00 €	88	1 062,50 €
-------------	-------------	----	------------

-3.2-

Stavebné pozemky	dátum	eurá	m ²	Cena/m ²
Horné Orešany	06.07.2018	43 000,00 €	1144,00	37,59 €
Dvorníky	02.08.2018	35 000,00 €	1075,00	32,56 €
Pata	14.09.2018	42 000,00 €	2089,00	20,11 €
Merašice, Hlohovec	02.11.2018	12 000,00 €	2158,00	5,56 €
Sereď	02.08.2018	49 000,00 €	3700,00	13,24 €

Prieskum z internetu - nehnuteľnosti.sk				
Stavebné pozemky	dátum	eurá	m ²	Cena/m ²
Trnava, bohdance nad Trr	26.11.2018	86 400,00 €	1219,00 €	70,88
Ružindol, Trnava	26. 11. 2018	75 693,00 €	1097,00 €	69,00
Horný Čepceň	5.7.2018	41 454,00 €	987,00 €	42,00
Horný Čepceň	27. 11. 2018	42 000,00 €	765,00 €	54,90
Šoporňa	27.11.2018	46 500,00 €	1193,00 €	38,98

2018,00	36 200,00 €	2033,20 €	17,80
2018,00	58 409,40 €	1052,20 €	56

-4-

X18	VNOSTI A VÝKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady poseroak										245 131,46 €	830,00 €	65 596,75 €
Výnosy										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Náklady kamisioaak												
Výnosy - náklady												
Výnosy - náklady kum kvaaak												

2019	VNOSTI A VÝKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady poseroak	15 185,71 €	43 922,89 €	49 983,32 €									
VNOST			603 662,59 €									
Náklady kamisioaak	-326 205,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €									
Výnosy - náklady			184 452,46 €									

X 18	VNOST' ANKLAJ DY											
	januar	februar	marts	april	maj	juni	juli	avgust	september	oktobar	november	december
Nakladny proizvodok										245 131,46 €	830,00 €	65 686,7 €
Nakladny doroz												
Vynosy										-245 131,46 €	-245 86,44 €	-311 018,21 €
Nakladny kumirobraz												
Vynosy - nakladny												
2019												
VNOST' ANKLAJ DY												
Nakladny proizvodok	15 185,71 €	43 022,89 €	49 983,12 €	205 528,32 €	192 960,00 €	0,00 €	147 725,68 €	65 444,80 €	38 897,84 €	105 976,32 €	126 210,94 €	358 148,00 €
Nakladny doroz												
Vynosy												
Nakladny kumirobraz	-326 203,92 €	-569 226,81 €	-419 210,13 €	-621 758,45 €	-814 698,45 €	-814 698,45 €	-957 424,13 €	-1 028 868,93 €	-1 060 976,77 €	-1 166 035,09 €	-1 292 283,14 €	-1 690 431,14 €
Vynosy nakladny												677 568,86 €

X.18	VNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
Náklady domy												
Výnosy												
Kumulované náklady												
Náklady										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Kumulované náklady										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy - náklady												

2019	VNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok	15 185,71 €	43 022,89 €	49 983,32 €	63 290,10 €	60 300,00 €	0,00 €	44 601,78 €	20 451,50 €	11 908,70 €	32 836,35 €	39 446,89 €	111 921,25 €
Náklady domy												
Výnosy												
Kumulované náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-482 500,23 €	-542 800,23 €	-542 800,23 €	-587 402,01 €	-607 853,51 €	-619 762,21 €	-652 598,56 €	-692 045,45 €	-741 500,00 €
Výnosy - náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-482 500,23 €	-542 800,23 €	-542 800,23 €	-587 402,01 €	-607 853,51 €	-619 762,21 €	-652 598,56 €	-692 045,45 €	-741 500,00 €

-7-

	VNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jun	júl	august	september	október	november	december
2020												
Náklady dom	75 948,12 €	72 360,00 €	0,00 €	53 522,13 €	24 541,80 €	14 290,44 €	39 403,02 €	47 336,27 €	134 305,50 €	63 290,10 €	60 300,00 €	0,00 €
Výnos									872 400 €			
kumulované náklady	-138 414,82 €	-2 10 774,82 €	-2 10 774,82 €	-264 296,05 €	-2 88 838,75 €	-303 129,19 €	-342 532,81 €	-389 869,07 €	348 225,43 €	284 935,33 €	224 635,33 €	224 635,33 €
kumulované výnosy									1 613 900,00 €			
Výnosy - náklady	-138 414,82 €	-2 10 774,82 €	-2 10 774,82 €	-264 296,05 €	-2 88 838,75 €	-303 129,19 €	-342 532,81 €	-389 869,07 €	348 225,43 €	284 935,33 €	224 635,33 €	224 635,33 €
kumulované V-N												
2021												
náklady dom	44 601,78 €	20 451,50 €	11 908,70 €	32 836,35 €	39 446,89 €	111 921,25 €						
VNOS												
kumulované náklady	180 033,55 €	159 582,05 €	147 673,35 €	114 837,00 €	75 390,11 €	754 500 €						
kumulované výnosy						717 968,86 €						
Výnosy - náklady	180 033,55 €	159 582,05 €	147 673,35 €	114 837,00 €	75 390,11 €	717 968,86 €						

X18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
Náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok	15 185,71 €	43 022,89 €	49 983,32 €									
VÝNOSY			419 210,13 €									
kumulované náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €									
Výnosy - náklady			0,00 €									

X.18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOM)										245 131,46 €	830,00 €	65 056,72 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované Výnosy - náklady Výnosy-náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOMY	15 185,71 €	43 022,89 €	49 983,32 €	202 528,32 €	192 960,00 €	0,00 €	142 725,68 €	65 444,80 €	38 107,84 €	105 076,32 €	126 230,05 €	358 148,00 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované Výnosy - náklady Výnosy-náklady kumulované	-326 303,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-621 738,45 €	-814 698,45 €	-814 698,45 €	-957 424,13 €	-1 022 868,93 €	-1 060 976,77 €	-1 166 052,09 €	-1 292 283,14 €	-1 690 431,14 €
												0,00 €

X.18	VNĚŠNÍ VÝMĚRY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
náklady domy										285 131,46 €	850,00 €	63 088,75 €
VNĚŠNÍ												
kumulované náklady										-245 131,46 €	-245 981,46 €	-311 088,21 €
Výnosy - náklady										-245 131,46 €	-245 981,46 €	-311 088,21 €
kumulované V-N												

2019	VNĚŠNÍ VÝMĚRY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady	15 185,71 €	43 022,89 €	49 983,32 €	63 290,10 €	60 300,00 €	0,00 €	44 601,78 €	20 451,50 €	11 908,70 €	32 836,35 €	39 446,89 €	111 921,25 €
Výnosy												808 966,70 €
kumulované náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-482 500,23 €	-542 800,23 €	-542 800,23 €	-587 402,01 €	-607 853,51 €	-619 762,21 €	-652 598,56 €	-692 045,45 €	0,00 €
Výnosy - náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-482 500,23 €	-542 800,23 €	-542 800,23 €	-587 402,01 €	-607 853,51 €	-619 762,21 €	-652 598,56 €	-692 045,45 €	0,00 €

-11-

2020	VNKST/VNMAK OTV											
	januar	februar	marts	april	maj	juni	juli	august	september	oktober	november	december
nakladby domy	75 948,12 €	72 360,00 €	0,00 €	53 522,13 €	24 541,80 €	14 290,44 €	39 403,62 €	47 336,27 €	134 365,50 €	63 290,10 €	60 300,00 €	0,00 €
Sprava												
kumulované náklady	-75 948,12 €	-148 308,12 €	-148 308,12 €	-201 830,25 €	-226 372,05 €	-240 662,49 €	-280 066,11 €	-327 402,38 €	0,00 €	-43 290,10 €	-123 590,10 €	-123 590,10 €
kumulované výnosy									1265 674,57 €			
kumulované náklady									461 708 €			
výnosy - náklady	-75 948,12 €	-148 308,12 €	-148 308,12 €	-201 830,25 €	-226 372,05 €	-240 662,49 €	-280 066,11 €	-327 402,38 €	0,00 €	-43 290,10 €	-123 590,10 €	-123 590,10 €

2021	VNKST/VNMAK OTV											
	januar	februar	marts	april	maj	juni	juli	august	september	oktober	november	december
VNMAK OTV												
nakladby dom	44 601,78 €	20 451,20 €	11 908,70 €	32 856,33 €	39 446,89 €	111 92,12 €						
VNOS												
kumulované náklady	-168 191,88 €	-188 643,38 €	-200 552,08 €	-233 388,43 €	-272 833,32 €	-384 757 €	0,00 €					
kumulované výnosy						1 650 431,14 €						
výnosy - náklady	-168 191,88 €	-188 643,38 €	-200 552,08 €	-233 388,43 €	-272 833,32 €	-384 757 €	0,00 €					

X. 18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jun	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
VÝNOS												
kumulované náklady										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
výnosy - náklady										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jun	júl	august	september	október	november	december
NÁKLAD	15 185,71 €	43 022,89 €	49 983,32 €									
VÝNOS			270 833,29 €									
kumulované náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €									
výnosy - náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-148 376,84 €									
kumulované V -N			-148 376,84 €									

X.18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
náklady pozemkov										243 131,46 €	830,00 €	6 5 056,75 €
náklady kumulované										-243 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
náklady pozemkov	15 185,71 €	41 022,89 €	49 983,32 €	202 528,32 €	192 960,00 €	0,00 €	142 725,68 €	6 5 444,80 €	3 81 07,84 €	10 5 076,32 €	126 230,05 €	35 8 148,00 €
náklady domov												
VÝNOS												
Náklady kumulované	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-621 738,45 €	-814 698,45 €	-814 698,45 €	-957 424,13 €	-1 022 868,93 €	-1 060 976,77 €	-1 166 055,09 €	-1 292 283,14 €	-1 690 431,14 €
Výnos náklad												
												592 522,71 €

X.18	VNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
náklady pozemok NÁKLAD										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
kumulované náklady všetkých nákladov kumulované V-N										-245 131,46 € -245 131,46 €	-245 961,46 € -245 961,46 €	-311 018,21 € -311 018,21 €

VNOSY A NÁKLADY												
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
2019												
náklady pozemok												
NÁKLADY	15 185,71 €	43 022,89 €	49 983,32 €	63 290,10 €	60 300,00 €	0,00 €	44 601,78 €	20 451,50 €	11 908,70 €	32 836,35 €	39 446,89 €	111 921,25 €
Náklady domy												
Výnosy												
kumulované náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-482 500,23 €	-542 800,23 €	-542 800,23 €	-587 402,01 €	-607 853,51 €	-619 762,21 €	-652 598,56 €	-692 045,45 €	-803 966,70 €
výnosy - náklady	-326 203,92 €	-369 226,81 €	-419 210,13 €	-482 500,23 €	-542 800,23 €	-542 800,23 €	-587 402,01 €	-607 853,51 €	-619 762,21 €	-652 598,56 €	-692 045,45 €	-803 966,70 €

-15-

-15-

2020	VÝNOSTI A NÁKLADY												
NÁKLADY	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december	
náklady dom	75 948,12 €	72 360,00 €	0,00 €	53 522,13 €	24 541,80 €	14 290,44 €	39 403,62 €	47 336,27 €	134 305,59 €	63 290,10 €	60 300,00 €	0,00 €	
VÝNOS	-879 914,82 €	-952 274,82 €	-952 274,82 €	-1 005 796,95 €	-1 030 338,75 €	-1 044 629,19 €	-1 084 032,81 €	-1 131 369,07 €	856 108 €	-1 328 964,67 €	-1 389 264,67 €	-1 389 264,67 €	
výnosy - náklady	-166 491,74 €	-238 851,74 €	-238 851,74 €	-292 373,87 €	-316 915,67 €	-331 206,11 €	-370 609,73 €	-417 946,00 €	303 856,20 €	240 566,10 €	180 266,10 €	180 266,10 €	

2021	VÝNOSTI A NÁKLADY												
NÁKLAD	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december	
náklady dom	44 601,78 €	20 451,50 €	11 908,70 €	32 836,35 €	39 446,89 €	111 921,25 €							
VÝNOS	-1 433 866,45 €	-1 454 317,95 €	-1 466 226,65 €	-1 499 063,00 €	-1 538 509,89 €	-1 650 431,14 €	-1 713 423 €						
výnosy - náklady	135 664,32 €	115 212,82 €	103 304,12 €	70 467,77 €	31 020,88 €	632 522,71 €							

X.18	VÝNOSY A NÁKLADY										
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november
náklady pozemok										245 131,46 €	830,00 €
kumulované náklady										-245 131,46 €	-245 961,46 €
											-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY										
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november
náklady pozemok	15 185,71 €	40 022,89 €	15 657,50 €								
VÝNOS			301 166,17 €								
kumulované náklady	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €								
výnosy - náklady			-80 718,14 €								

X.18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
náklady pozemok										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
kumulované náklady										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
náklady pozemok	15 185,71 €	40 022,89 €	15 657,50 €									
VÝNOS			-381 884,31 €									
kumulované náklady	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €									
výnosy - náklady			0,00 €									

X.18	VÝNOSY A NÁKLADY										
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november
náklady pozemok										245 131,46 €	830,00 €
kumulované náklady										-245 131,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY										
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november
náklady pozemok	15 185,71 €	40 022,89 €	15 657,50 €								
VÝNOS			549 913,41 €								
kumulované náklady	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €								
výnosy - náklady			168 029,10 €								

X.18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok									245 131,46 €	830,00 €	60 086,74 €
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok	15 185,71 €	40 022,89 €	15 057,50 €	101 264,16 €	96 480,09 €	0,00 €	71 362,84 €	32 722,49 €	19 053,50 €	52 538,16 €	179 074,00 €
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
	Náklady počas rok											
	náklady DOM											
	VÝNOSY											
	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august				

X.18	VÝNOSY A NAKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jun	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOM										245 131,46 €	830,00 €	63 056,73 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy - náklady										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy-náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NAKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jun	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOM	15 185,71 €	40 022,89 €	15 657,50 €	101 264,16 €	96 480,00 €	0,00 €	713 62,84 €	32 722,40 €	19 853,92 €	52 538,16 €	63 115,02 €	179 074,00 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-483 144,47 €	-579 628,47 €	-579 628,47 €	-650 991,31 €	-683 713,71 €	-702 767,63 €	-755 305,79 €	-818 420,81 €	-1 037 494,81 €
Výnosy - náklady												
Výnosy-náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-483 144,47 €	-579 628,47 €	-579 628,47 €	-650 991,31 €	-683 713,71 €	-702 767,63 €	-755 305,79 €	-818 420,81 €	-1 037 494,81 €

X18	VÝNOSY A NAKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOM										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy - náklady (Zák)										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy-náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NAKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady domy	15 185,71 €	40 022,89 €	15 057,50 €	37 974,06 €	36 180,00 €	0,00 €	26 761,07 €	12 270,90 €	7 145,22 €	19 701,81 €	23 668,13 €	67 152,75 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €
Výnosy - náklady (Zák)												
Výnosy-náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €

2020	VÝNOSY ANAKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jun	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady domy	37 974,06 €	36 180,00 €	0,00 €	26 761,07 €	12 270,90 €	7 145,22 €	19 701,81 €	23 668,13 €	67 152,75 €	25 316,04 €	24 120,00 €	0,00 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-650 712,31 €	-686 892,31 €	-686 892,31 €	-713 653,37 €	-725 924,27 €	-733 069,49 €	-752 771,30 €	-776 439,44 €	-843 592,19 €	-868 908,23 €	-893 028,23 €	-893 028,23 €
Výnosy kumulované												
Výnosy - náklady (Zisk)												
Výnosy - náklady kumulované	-222 658,46 €	-258 838,46 €	-258 838,46 €	-285 599,53 €	-297 870,43 €	-305 015,63 €	-324 717,46 €	-348 385,59 €	-366 107,69 €	-368 908,23 €	-369 220,54 €	-369 220,54 €

2021	VÝNOSY ANAKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jun	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOM	17 840,71 €	8 180,60 €	4 763,48 €	13 134,54 €	15 778,76 €	44 768,50 €						
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-910 868,94 €	-919 049,54 €	-923 813,02 €	-936 947,56 €	-952 726,31 €	-977 494,81 €						
Výnosy kumulované												
Výnosy - náklady (Zisk)												
Výnosy - náklady kumulované	-54 761,25 €	-62 941,85 €	-67 705,53 €	-80 839,87 €	-96 618,62 €	-143 982,11 €	-143 982,11 €					

XI.8	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOM										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy - náklady (Zisk)										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy - náklady kumulované												-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok	15 185,71 €	40 022,89 €	15 657,50 €	37 974,06 €	36 180,00 €	0,00 €	26 761,07 €	12 270,90 €	7 145,22 €	19 701,81 €	23 668,13 €	67 152,75 €
náklady domy												
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €
Výnosy - náklady (Zisk)												
Výnosy - náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €

X.18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOM										245 131,46 €	830,00 €	65 056,75 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy - náklady (Zrk)										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €
Výnosy-náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-311 018,21 €

2019	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok	15 185,71 €	40 022,89 €	15 657,50 €	37 974,06 €	36 180,00 €	0,00 €	26 761,07 €	12 270,90 €	7 145,22 €	19 701,81 €	23 668,13 €	67 152,75 €
Náklady domy												
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €
Výnosy - náklady (Zrk)												
Výnosy-náklady kumulované	-326 203,92 €	-366 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €

-26-

X18	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DDI										245 131,46 €	830,00 €	65 026,75 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-31 018,21 €
Výnosy - náklady (Zak)										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-31 018,21 €
Výnosy-náklady kumulované										-245 131,46 €	-245 961,46 €	-31 018,21 €
2019												
VÝNOSY A NÁKLADY												
Náklady pozemok	15 185,71 €	40 022,89 €	15 657,50 €	37 974,06 €	36 180,00 €	0,00 €	2 676,07 €	12 270,90 €	7 145,22 €	19 701,81 €	23 688,13 €	671 527,5 €
Náklady domy												
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-326 203,92 €	-566 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €
Výnosy - náklady (Zak)												
Výnosy-náklady kumulované	-326 203,92 €	-566 226,81 €	-381 884,31 €	-419 858,37 €	-456 038,37 €	-456 038,37 €	-482 799,44 €	-495 070,34 €	-502 215,56 €	-521 917,37 €	-545 585,50 €	-612 738,25 €

2020	VÝNOSY A NÁKLADY											
	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady domy	37 974,00 €	36 180,00 €	0,00 €	26 761,07 €	12 270,90 €	7 145,22 €	19 701,81 €	23 668,13 €	67 152,75 €	25 316,04 €	24 120,00 €	0,00 €
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-650 712,31 €	-686 892,31 €	-686 892,31 €	-713 653,37 €	-725 924,27 €	-733 069,49 €	-752 771,30 €	-776 439,44 €	-843 592,19 €	-868 908,23 €	-891 028,23 €	-891 028,23 €
Výnosy kumulované									450 000 €			
Výnosy - náklady (Zisk)									900 000,00 €			
Výnosy - náklady kumulované	-200 712,31 €	-236 892,31 €	-236 892,31 €	-263 653,37 €	-275 924,27 €	-283 869,49 €	-302 771,30 €	-326 439,44 €	-36 407,81 €	31 091,77 €	6 971,77 €	6 971,77 €
VÝNOSY A NÁKLADY												
2021	január	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december
Náklady pozemok náklady DOOI	17 840,71 €	8 180,60 €	4 765,46 €	13 134,54 €	15 778,76 €	44 768,50 €						
VÝNOSY												
Náklady kumulované	-910 868,94 €	-919 049,54 €	-923 813,02 €	-936 947,56 €	-952 726,31 €	-997 494,81 €	-300 000 €					
Výnosy kumulované												
Výnosy - náklady (Zisk)												
Výnosy - náklady kumulované	-10 868,94 €	-19 049,54 €	-23 813,02 €	-36 947,56 €	-52 726,31 €	-202 505,19 €	-202 505,19 €					

DOMY				
02.04.2019	8 200,00 €	131 200,00 €	131 200,00 €	16 domov
02.04.2019	242,00 €	3 872,00 €	135 072,00 €	
02.04.2019	4 216,02 €	67 456,32 €	202 528,32 €	
19.05.2019	150,00 €	2 400,00 €	204 928,32 €	
19.05.2019	2 425,00 €	38 800,00 €	243 728,32 €	
21.05.2019	531,00 €	8 496,00 €	252 224,32 €	
21.05.2019	644,00 €	10 304,00 €	262 528,32 €	
21.05.2019	172,00 €	2 752,00 €	265 280,32 €	
21.05.2019	766,00 €	12 256,00 €	277 536,32 €	
21.05.2019	600,00 €	9 600,00 €	287 136,32 €	
21.05.2019	138,00 €	2 208,00 €	289 344,32 €	
23.05.2019	87,00 €	1 392,00 €	290 736,32 €	
23.05.2019	899,00 €	14 384,00 €	305 120,32 €	
25.05.2019	1 438,00 €	23 008,00 €	328 128,32 €	
26.05.2019	3 850,00 €	61 600,00 €	389 728,32 €	
26.05.2019	360,00 €	5 760,00 €	395 488,32 €	
03.07.2019	1 346,66 €	21 546,56 €	417 034,88 €	
04.07.2019	1 002,24 €	16 035,84 €	433 070,72 €	
04.07.2019	204,40 €	3 270,40 €	436 341,12 €	
04.07.2019	70,08 €	1 121,28 €	437 462,40 €	
04.07.2019	56,72 €	907,54 €	438 369,94 €	
04.07.2019	8,88 €	142,08 €	438 512,02 €	
04.07.2019	2,32 €	37,12 €	438 549,14 €	
04.07.2019	63,00 €	1 008,00 €	439 557,14 €	
04.07.2019	159,12 €	2 545,92 €	442 103,06 €	
04.07.2019	70,95 €	1 135,26 €	443 238,32 €	
04.07.2019	19,62 €	313,92 €	443 552,24 €	
04.07.2019	17,64 €	282,24 €	443 834,48 €	
04.07.2019	64,00 €	1 024,00 €	444 858,48 €	
04.07.2019	7,92 €	126,72 €	444 985,20 €	
04.07.2019	11,12 €	177,92 €	445 163,12 €	
04.07.2019	60,00 €	960,00 €	446 123,12 €	
04.07.2019	45,00 €	720,00 €	446 843,12 €	
04.07.2019	40,00 €	640,00 €	447 483,12 €	
04.07.2019	129,21 €	2 067,33 €	449 550,45 €	
04.07.2019	73,73 €	1 179,65 €	450 730,10 €	
04.07.2019	3,46 €	55,30 €	450 785,39 €	
04.07.2019	11,33 €	181,25 €	450 966,64 €	
04.07.2019	21,86 €	349,70 €	451 316,34 €	
04.07.2019	33,34 €	533,50 €	451 849,84 €	
04.07.2019	6,15 €	98,40 €	451 948,24 €	
04.07.2019	5,90 €	94,40 €	452 042,64 €	
04.07.2019	2,43 €	38,85 €	452 081,49 €	
04.07.2019	10,27 €	164,35 €	452 245,84 €	
11.07.2019	2 250,00 €	36 000,00 €	488 245,84 €	
12.07.2019	635,18 €	10 162,88 €	498 408,72 €	
12.07.2019	830,07 €	13 281,12 €	511 689,84 €	
12.07.2019	507,58 €	8 121,28 €	519 811,12 €	
12.07.2019	149,26 €	2 388,16 €	522 199,28 €	
12.07.2019	79,90 €	1 278,40 €	523 477,68 €	
12.07.2019	137,53 €	2 200,48 €	525 678,16 €	
12.07.2019	120,49 €	1 927,84 €	527 606,00 €	
12.07.2019	480,00 €	7 680,00 €	535 286,00 €	
12.07.2019	183,00 €	2 928,00 €	538 214,00 €	
				-29.1-

21.08.2019	220,00 €	3 520,00 €	541 734,00 €	
21.08.2019	100,00 €	1 600,00 €	543 334,00 €	
22.08.2019	2 300,00 €	36 800,00 €	580 134,00 €	
23.08.2019	530,00 €	8 480,00 €	588 614,00 €	
27.08.2019	170,00 €	2 720,00 €	591 334,00 €	
27.08.2019	300,00 €	4 800,00 €	596 134,00 €	
27.08.2019	247,30 €	3 956,80 €	600 090,80 €	
27.08.2019	223,00 €	3 568,00 €	603 658,80 €	
10.09.2019	1 008,00 €	16 128,00 €	619 786,80 €	
11.09.2019	215,00 €	3 440,00 €	623 226,80 €	
12.04.2019	190,00 €	3 040,00 €	626 266,80 €	
15.09.2019	168,30 €	2 692,80 €	628 959,60 €	
16.09.2019	-71,00 €	-1 136,00 €	627 823,60 €	
16.09.2019	577,17 €	9 234,72 €	637 058,32 €	
16.09.2019	64,27 €	1 028,32 €	638 086,64 €	
27.09.2019	230,00 €	3 680,00 €	641 766,64 €	
01.10.2019	898,00 €	14 368,00 €	656 134,64 €	
01.10.2019	195,00 €	3 120,00 €	659 254,64 €	
10.10.2019	600,00 €	9 600,00 €	668 854,64 €	
10.10.2019	1 143,22 €	18 291,52 €	687 146,16 €	
10.10.2019	2 250,00 €	36 000,00 €	723 146,16 €	
22.10.2019	360,00 €	5 760,00 €	728 906,16 €	
22.10.2019	1,62 €	25,92 €	728 932,08 €	
22.10.2019	41,00 €	656,00 €	729 588,08 €	
25.10.2019	2,05 €	32,80 €	729 620,88 €	
30.10.2019	36,38 €	582,08 €	730 202,96 €	
30.10.2019	1 040,00 €	16 640,00 €	746 842,96 €	
10.11.2019	530,00 €	8 480,00 €	755 322,96 €	
11.11.2019	161,00 €	2 576,00 €	757 898,96 €	
15.11.2019	88,20 €	1 411,20 €	759 310,16 €	
15.11.2019	5,00 €	80,00 €	759 390,16 €	
15.11.2019	1 840,00 €	29 440,00 €	788 830,16 €	
15.11.2019	3 583,73 €	57 339,68 €	846 169,84 €	
21.11.2019	58,32 €	933,12 €	847 102,96 €	
21.11.2019	80,00 €	1 280,00 €	848 382,96 €	
21.11.2019	631,56 €	10 104,96 €	858 487,92 €	
21.11.2019	126,67 €	2 026,72 €	860 514,64 €	
21.11.2019	14,40 €	230,40 €	860 745,04 €	
21.11.2019	3,88 €	62,08 €	860 807,12 €	
29.11.2019	132,59 €	2 121,44 €	862 928,56 €	
29.11.2019	52,41 €	838,56 €	863 767,12 €	
29.11.2019	26,16 €	418,56 €	864 185,68 €	
29.11.2019	72,52 €	1 160,32 €	865 346,00 €	
29.11.2019	60,93 €	974,88 €	866 320,88 €	
29.11.2019	42,97 €	687,52 €	867 008,40 €	
29.11.2019	168,03 €	2 688,46 €	869 696,86 €	
29.11.2019	168,03 €	2 688,46 €	872 385,33 €	
29.11.2019	42,98 €	687,68 €	873 073,01 €	
02.12.2019	1 000,00 €	16 000,00 €	889 073,01 €	
02.12.2019	299,07 €	4 785,12 €	893 858,13 €	
02.12.2019	96,93 €	1 550,88 €	895 409,01 €	
02.12.2019	513,05 €	8 208,80 €	903 617,81 €	
04.12.2019	27,78 €	444,48 €	904 062,29 €	
04.12.2019	250,53 €	4 008,48 €	908 070,77 €	
				-29,2-

04.12.2019	9,65 €	154,40 €	908 225,17 €	
04.12.2019	550,02 €	8 800,32 €	917 025,49 €	
10.12.2019	10,00 €	160,00 €	917 185,49 €	
10.12.2019	405,00 €	6 480,00 €	923 665,49 €	
10.12.2019	210,00 €	3 360,00 €	927 025,49 €	
10.12.2019	35,00 €	560,00 €	927 585,49 €	
10.12.2019	1 034,00 €	16 544,00 €	944 129,49 €	
10.12.2019	3 552,00 €	56 832,00 €	1 000 961,49 €	
10.12.2019	810,00 €	12 960,00 €	1 013 921,49 €	
13.12.2019	1 880,00 €	30 080,00 €	1 044 001,49 €	
13.12.2019	147,84 €	2 365,44 €	1 046 366,93 €	
13.12.2019	176,00 €	2 816,00 €	1 049 182,93 €	
16.12.2019	1 485,00 €	23 760,00 €	1 072 942,93 €	
16.12.2019	945,00 €	15 120,00 €	1 088 062,93 €	
16.12.2019	600,00 €	9 600,00 €	1 097 662,93 €	
16.12.2019	560,00 €	8 960,00 €	1 106 622,93 €	
16.12.2019	110,00 €	1 760,00 €	1 108 382,93 €	
16.12.2019	4 075,00 €	65 200,00 €	1 173 582,93 €	
16.12.2019	95,48 €	1 527,68 €	1 175 110,61 €	
16.12.2019	492,20 €	7 875,20 €	1 182 985,81 €	
16.12.2019	3 014,70 €	48 235,20 €	1 231 221,01 €	
76 951,31 €		1 231 221,01 €		

-29.3-

dátum	NÁKLAD	KUMULOVANÝ NÁKLAD
11.10.2018	222 395,00 €	222 395,00 €
11.10.2018	22 215,00 €	244 610,00 €
23.10.2018	521,46 €	245 131,46 €
16.11.2018	750,00 €	245 881,46 €
16.11.2018	80,00 €	245 961,46 €
06.12.2018	3 420,00 €	249 381,46 €
06.12.2018	97,50 €	249 478,96 €
07.12.2018	3 458,00 €	252 936,96 €
14.12.2018	2 342,50 €	255 279,46 €
14.12.2018	2 272,00 €	257 551,46 €
14.12.2018	4 156,38 €	261 707,84 €
14.12.2018	7 896,96 €	269 604,80 €
18.12.2018	240,00 €	269 844,80 €
21.12.2018	9 295,20 €	279 140,00 €
21.12.2018	5 000,00 €	284 140,00 €
21.12.2018	3 700,00 €	287 840,00 €
21.12.2018	8 409,71 €	296 249,71 €
21.12.2018	4 708,50 €	300 958,21 €
27.12.2018	700,00 €	301 658,21 €
27.12.2018	2 702,00 €	304 360,21 €
27.12.2018	6 658,00 €	311 018,21 €
18.01.2019	90,00 €	311 108,21 €
19.01.2019	300,00 €	311 408,21 €
23.01.2019	223,68 €	311 631,89 €
24.01.2019	555,47 €	312 187,36 €
26.01.2019	50,00 €	312 237,36 €
29.01.2019	13 200,00 €	326 203,92 €
02.02.2019	200,00 €	327 836,36 €
03.02.2019	19,83 €	327 856,19 €
04.02.2019	150,00 €	328 006,19 €
04.02.2019	13,90 €	328 020,09 €
06.02.2019	10,00 €	328 030,09 €
06.02.2019	21,80 €	328 051,89 €
06.02.2019	1 196,14 €	329 248,03 €
06.02.2019	1 516,44 €	330 764,47 €
06.02.2019	30,41 €	330 794,88 €
06.02.2019	246,30 €	331 041,18 €
09.02.2019	625,00 €	331 666,18 €
10.02.2019	34,93 €	331 701,11 €
11.02.2019	2 838,00 €	334 539,11 €
11.02.2019	13 601,00 €	348 140,11 €
11.02.2019	84,93 €	348 225,04 €
13.02.2019	40,00 €	348 265,04 €
13.02.2019	40,00 €	348 305,04 €
13.02.2019	1 167,00 €	349 472,04 €
13.02.2019	4,75 €	349 476,79 €
14.02.2019	-2 446,83 €	347 029,96 €
14.02.2019	-2 973,13 €	344 056,83 €
14.02.2019	-520,00 €	343 536,83 €
14.02.2019	-350,00 €	343 186,83 €
17.02.2019	40,00 €	343 226,83 €

-30.1-

18.02.2019	40,00 €	343 266,83 €
19.02.2019	374,90 €	343 641,73 €
20.02.2019	17,78 €	343 659,51 €
20.02.2019	1 896,00 €	345 555,51 €
23.02.2019	1,55 €	345 557,06 €
23.02.2019	40,00 €	345 597,06 €
23.02.2019	10 025,00 €	355 622,06 €
24.02.2019	128,33 €	355 750,39 €
25.02.2019	250,00 €	356 000,39 €
26.02.2019	25 090,00 €	369 226,81 €
01.03.2019	80,00 €	381 170,39 €
02.03.2019	48,00 €	381 218,39 €
03.03.2019	500,00 €	381 718,39 €
03.03.2019	360,00 €	382 078,39 €
03.03.2019	100,00 €	382 178,39 €
03.03.2019	427,22 €	382 605,61 €
03.03.2019	42,40 €	382 648,01 €
03.03.2019	40,00 €	382 688,01 €
05.03.2019	600,00 €	383 288,01 €
06.03.2019	500,00 €	383 788,01 €
07.03.2019	325,78 €	384 113,79 €
10.03.2019	250,00 €	384 363,79 €
10.03.2019	120,00 €	384 483,79 €
10.03.2019	1 341,00 €	385 824,79 €
10.03.2019	120,00 €	385 944,79 €
11.03.2019	180,00 €	386 124,79 €
12.03.2019	80,50 €	386 205,29 €
13.03.2019	40,00 €	386 245,29 €
14.03.2019	5 058,90 €	391 304,19 €
15.03.2019	187,96 €	391 492,15 €
16.03.2019	43,68 €	391 535,83 €
17.03.2019	30,00 €	391 565,83 €
18.03.2019	175,00 €	391 740,83 €
19.03.2019	55,00 €	391 795,83 €
20.03.2019	139,64 €	391 935,47 €
20.03.2019	25,00 €	391 960,47 €
21.03.2019	500,00 €	392 460,47 €
22.03.2019	600,00 €	393 060,47 €
23.03.2019	913,50 €	393 973,97 €
24.03.2019	12,32 €	393 986,29 €
25.03.2019	5,97 €	393 992,26 €
26.03.2019	4 067,87 €	398 060,13 €
28.03.2019	350,00 €	398 410,13 €
30.03.2019	3 200,00 €	401 610,13 €
31.03.2019	1 600,00 €	403 210,13 €
31.03.2019	16 000,00 €	419 210,13 €

-30.2-